

TARTALOM

Timothy Yaw Acheampong – Udvari Beáta: Az Aid for Trade és a közepes jövedelmű országok csapdája	3
Klauda Zalán: A posztszovjet térségbe irányuló tőke kivitel – országkockázat az elméletben és a hazai gyakorlatban	33

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Völgyi Katalin: Japán és a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások	59
Bera Péter – Mészáros Anett: A műanyag hulladékok újrahasznosításának globális és lokális tényezői és hajtóerői, különös tekintettel az EU-ra	78

JOGI MELLÉKLET

Kovács-Szépölgyi Enikő: Az európai uniós reklámszabályozás és a kiskorúak védelme – a digitalizáció kihívásai	109
--	-----

**A folyóirat példányonként megvásárolható
a szerkesztőségben.**

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

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.
1518 Budapest, Pf. 71**

Telefon: 309 26 95 • Fax: 309 26 47

E-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársak elérhetősége:

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

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

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

Olvasószerkesztő: Siklósi Ágnes

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

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány
Külgazdaság honlapja:**

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

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

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

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

Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: batthyany@kultur-press.hu. Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 13 200 Ft, fél évre 6600 Ft, összevont számok ára 2200 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

Az Aid for Trade és a közepes jövedelmű országok csapdája

TIMOTHY YAW ACHEAMPONG – UDVARI BEÁTA*

Közepes jövedelmi csapda az, amikor a fejlődő országok nem tudnak a magas jövedelmű országok csoportjába kerülni. E csapda okai és megoldásai nem egységesek a kutatók között, az azonban általánosan elfogadott, hogy a fenntartható gazdasági növekedésnek kiemelt jelentősége van a csapdából való kikerülésben. A gazdasági növekedés egyik motorja a nemzetközi kereskedelemben való részvétel, és a 2006-ban elindított Aid for Trade (Aft, segély a kereskedelemért) nemzetközi kezdeményezés igyekszik támogatni a fejlődő országokat, hogy ők is tudjanak ebből profitálni. E folyamatok összekötésével jelen tanulmány arra keresi a választ, hogy az Aid for Trade hogyan járul hozzá ahhoz, hogy a közepes jövedelmi csapdában ragadt országok kikerüljenek onnan. Az elemzés során 76 közepes jövedelmű ország 2008 és 2018 közötti exportteljesítményét vizsgáltuk panelkvantilis regressziós modell segítségével. Eredményeink szerint az Aft eltérő hatást gyakorol az alsó és a felső közepes jövedelmű országokban, és a gazdasági infrastruktúra kiépítésére vonatkozó támogatásnak van a legnagyobb hatása a közepes jövedelmű országok csapdjából való menekülésre.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F14, F35.

Kulcsszavak: Aid for Trade, közepes jövedelmi csapda, export, gazdasági növekedés.

* Timothy Yaw Acheampong PhD-hallgató, Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola. E-mail: tyacheampong@eco.u-szeged.hu

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

A kézirat első változata 2022. január 9-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.5-6.3>

Abstract

Aid for Trade and the Middle-Income Trap

TIMOTHY YAW ACHEAMPONG – BEÁTA UDVARI

Middle-income trap (MIT) is existing in case a developing country cannot reach high-income status. There is still academic discourse about the reasons for and solutions of this trap, though it is generally accepted that a certain level of sustainable economic growth is needed to escape MIT. One of the main engines of economic growth is international trade, and the Aid for Trade (AfT) initiative aims to support developing countries to be able to benefit from international trade. Connecting these processes, the current study seeks to analyse what role Aid for Trade may have for countries to escape MIT. We investigated the export performance of 76 middle-income countries with panel quantile regression model. Our results reveal that AfT has different impacts among the lower-middle-income countries and among the upper-middle-income countries, and the assistance on improving economic infrastructure has the most significant impact to escape MIT.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F14, F35.

Keywords: Aid for Trade, middle-income trap, exports, economic growth.

Bevezetés

Az ENSZ által 2015-ben meghatározott fenntartható fejlődési célok hangsúlyozzák az országokon belüli és országok közötti egyenlőtlenség megszüntetését (UN, 2015, 2017). Az országok közötti egyenlőtlenségre világít rá az a tény, hogy 1960-ban 101 ország tartozott a közepes jövedelmű országok közé, amelyek közül fél évszázad alatt mindössze 13-nak sikerült a magas jövedelmű országok közé kerülnie (World Bank, 2012; Glawe & Wagner, 2016). Ez a relatíve alacsony szám arra is utal, hogy a közepes jövedelmű országok valamiféle csapdahelyzetben vannak (Acheampong & Udvari, 2020). A *közepes jövedelmi csapda* (middle-income trap) fogalmát először Gill és Kharas használta 2007-ben, amikor a délkelet-ázsiai országok fejlődési ütemének törését jellemezték (Gill & Kharas, 2007; Csath, 2019). A csapda következtében fellépő negatív jóléti hatások (például magas jövedelmi egyenlőtlenség, magas munkanélküliség, szociális bizonytalanság) miatt azonban több nemzetközi szervezet (ENSZ, IMF, Világbank) figyelmét is megragadta a jelenség (Foxley, 2016; Glawe & Wagner, 2016; WEF, 2016; World Bank, 2012).

Az elmúlt egy évtizedben több kutató vizsgálta a közepes jövedelmi csapdát, és számos javaslatot fogalmaztak meg az okairól és megoldásáról. A csapda kialaku-

lásának okai vita tárgyát képezik (Leven, 2019), és meglehetősen sokrétűek (Aiyar et al., 2013; Glawe & Wagner, 2016; WEF, 2016; Wang et al., 2018; World Bank, 2012). Az okok meghatározásához hasonlóan a közepes jövedelmi csapdából való kijutás módjában sincs egységes álláspont. Abban azonban általános az egyetértés, hogy egy bizonyos szintű fenntartható gazdasági növekedés szükséges hozzá (Acheampong & Udvari, 2020; Leven, 2019). A gazdasági növekedést nagyszámú hazai és nemzetközi tényező befolyásolja (Todaro & Smith, 2015). Így az elmúlt években több kutató is vizsgálta, hogy a nemzetközi kereskedelemben való részvétel és a nemzetközi fejlesztési együttműködés keretében kapott segélyek segítenek-e kijutni a közepes jövedelmi csapdából (Acheampong, 2020; Acheampong & Udvari, 2020; Soyigit, 2019).

Bár a nemzetközi kereskedelemben való részvétel jelentős szerepet játszhat a gazdasági növekedésben, gazdasági hasznai egyenlőtlenül oszlanak meg az országok között: a legkevésbé fejlett országok világexportban való részesedése mindössze 1 százalék volt 2020-ban (UNCTAD, 2020). Ezen igyekszik segíteni az Aid for Trade (AfT, segély a kereskedelemért) kezdeményezés, amelyet a Kereskedelmi Világszervezet és az OECD indított útjára 2005-ben (Udvari & Ampah, 2018; Udvari & Kis, 2014; Udvari, 2011). Azóta kereskedelmi kapacitásaik kiépítéséhez a fejlődő országok összesen 409 milliárd dollár hivatalos fejlesztési támogatást kaptak (OECD & WTO, 2019). Sok tanulmány vizsgálta az AfT és a kereskedelmi teljesítmény közötti kapcsolatot, és a többségük pozitív eredményre jutott. *Ismereteink szerint azonban azt még nem elemezték, hogy az AfT-nek milyen szerepe lehet a közepes jövedelmi csapdából való kijutásban.*

Mivel ennek meghatározó feltétele a gazdasági növekedés, és a nemzetközi kereskedelemben való részvétel a növekedés egyik motorjának tekinthető, azt várhatjuk, hogy *ha az AfT pozitív hatást gyakorol az exportteljesítményre, akkor szerepe lehet a közepes jövedelmi csapdából való kitörésben.* E tanulmányban ezt a hipotézist vizsgáljuk 76 olyan közepes jövedelmű ország bevonásával, amelyek kaptak AfT-támogatást. Az elemzési módszer panelkvantilis regresszió.

A cikk első része a közepes jövedelmi csapda elméleti hátterét mutatja be, kitérve a nemzetközi kereskedelemben való részvétel, a segély és az AfT szerepére. A második rész tárgyalja az alkalmazott módszertant, majd az eredmények és a javaslatok zárják a tanulmányt.

Szakirodalmi áttekintés

Az országok jövedelem szerinti csoportosítására leggyakrabban a Világbank kategorizálását használják. A szervezet az országokat három csoportba rendezi az egy főre jutó GNI¹ alapján (minden év július 1-jén felülvizsgálva az aktuális listát). Ennek alapján alacsony, közepes és magas jövedelmű (vagy ami ezzel egyenértékű: gazdasági fejlettségi szintű) országokat definiál. A közepes jövedelmű országokat két további csoportra bontja: alsó közepes és felső közepes jövedelműekre (*1. táblázat*). 1960-ban 101 ország tartozott a közepes jövedelmű csoportba, közülük mindössze 13 ország került 2008-ra a magas jövedelmű országok közé (World Bank, 2012; Glawe & Wagner, 2016). Ez a relatíve alacsony szám önmagában is arra enged következtetni, hogy a közepes jövedelmű országok valamiféle csapdába kerülhettek (Acheampong & Udvari, 2020).

1. táblázat

Az országok jövedelem szerinti besorolása a Világbank alapján 2021-ben

Csoport	GNI/fő (USD)	
	Alsó határ	Felső határ
Alacsony jövedelmű országok	0	1 045
Alsó közepes jövedelmű országok	1 046	4 095
Felső közepes jövedelmű országok	4 096	12 695
Magas jövedelmű országok	12 696	–

Forrás: World Bank (2021)

A közepes jövedelmi csapda

A közepes jövedelmi csapda később fogalomként vált kifejezést először Gill és Kharas használta 2007-ben (Csath, 2019). A szerzők szerint létrejött annak tudható be, hogy az akkori gazdasági növekedési elméletekre támaszkodva nem lehetett megfelelő fejlesztéspolitikai javaslatokat adni a közepes jövedelmű országoknak (Gill & Kharas, 2015). A szerzők magyarázata szerint az endogén növekedési

¹ GNI: Gross National Income – bruttó nemzeti jövedelem. Emlékeztetőül: ez a GDP plusz a külföldről kapott jövedelmek mínusz a külföldre kiáramló jövedelmek.

elméletek és Solow növekedési modellje sikeresen alkalmazhatók a magas és az alacsony jövedelmű országokban, azonban egyik sem használható arra, hogy a közepes jövedelmű országok gazdasági növekedésének természetét feltárja és válaszokat adjon a továbblépésre. Így jelent meg a közepes jövedelmi csapda fogalma, amelyet később Glawe & Wagner (2016) új jelenséggé azonosított.

A közepes jövedelmi csapda különféle definíciói megtalálhatók a szakirodalomban (Felipe et al., 2012; Glawe & Wagner, 2016, 2020; Kharas & Kohli, 2011; Ohno, 2009; Woo et al., 2012). Általánosságban az értendő rajta, hogy jelentős gazdasági növekedés eredményeként bizonyos országok a közepes jövedelmű országok közé kerültek, azonban nem tudnak a magas jövedelmű országok közé jutni (Gill & Kharas, 2015). A definíciók eltérnek a közepes jövedelmű országok között eltöltött idő tekintetében. Woo et al. (2012) legalább 50 évet határoznak meg, míg Felipe et al. (2012) 14 évet jeleznek az alsó közepes jövedelmű országok és 28 évet a felső közepes jövedelmű országok között. Az itt eltöltött idő azért fontos, mert a hosszabb ideig a közepes jövedelmi csoportba tartozó országok világgazdasági kiszolgáltatottsága magasabb, és fejlődési lehetőségei korlátozottak. Ennek oka az, hogy míg az alacsony jövedelmű országok olcsó munkaintenzív termékekkel tudnak a világpiacon megjelenni, addig a közepes jövedelmű országok elveszítik ezt az előnyt, miközben még nem tudnak versenyezni a magas jövedelmű országokból származó technológia- és tőkeintenzív termékekkel (World Bank, 2012). Ez a helyzet hosszú távon társadalmi elégedetlenséget is szül. Számos szerző próbálta már megfogalmazni a közepes jövedelmi csapda okait. Közöttük említik a kedvezőtlen demográfiai folyamatokat, a rossz kormányzást, a gyenge intézményrendszert, a szegényes infrastruktúrát, az alacsony szintű humán tőkét és technológiai fejlettséget, valamint a nemzetközi kereskedelemben való elégtelen részvételt (Aiyar et al., 2013; Eichengreen et al., 2013; Glawe & Wagner, 2016; World Bank, 2012; WEF, 2016). Ez a tanulmány a továbbiakban a nemzetközi kereskedelem szerepére koncentrálna.

A nemzetközi kereskedelem szerepe a közepes jövedelmi csapda leküzdésében

Nagyszámú szerző (Reyes et al., 2010; Eichengreen et al., 2013; Felipe et al., 2012; Kanchoo, 2015; Glawe & Wagner, 2016, 2020; Zhou et al., 2018; Acheampong, 2020) elemezte, hogy a nemzetközi kereskedelemben való részvétel hogyan segítheti a közepes jövedelmű országokat a közepes jövedelmi csapdából való kitörésben. Glawe & Wagner (2016, 2020) abból indult ki, hogy a gazdasági növekedéshez strukturális változás és kereskedelem/imitáció szükséges. Ha ezeket az adott ország ki-

meríti, akkor bennragad a közepes jövedelmi csapdában, és nem tud innovációalapú növekedési modellre átállni. Reyes et al. (2010) komplex hálózati elemzés segítségével vizsgálták, hogy a kelet-ázsiai és a latin-amerikai országok világgazdasági integrálódása hogyan hatott az érintett országok fejlődésére. A szerzők eredményei szerint a kelet-ázsiai országok sokkal jobban tudtak a világgazdaságba integrálódni (és váltak magas jövedelmű országokká), míg a latin-amerikai országok nemzetközi kereskedelem hálózatában elfoglalt helye nem változott, és a közepes jövedelmű országok között maradtak. Ez is igazolja azt, hogy a kereskedelmi nyitottság mellett a nemzetközi kereskedelem hálózatában elfoglalt hely is számít, ugyanis a globális kereskedelemben is megjelenik a centrum–periféria megosztottság.

Kanchoochatnak (2015) a közepes jövedelmi csapdából kikerült öt kelet-ázsiai országra kiterjedő elemzése szerint az exportnövekedés mellett az export összetétele is lényeges tényező. Hasonló eredményt közöltek Felipe et al. (2012), Eichengreen (2013), valamint Soyiyigit (2019) is. Arra a következtetésre jutottak, hogy a high-tech és magasabb hozzáadott értékű termékek exportja segíthet kijutni a közepes jövedelmi csapdából. Acheampong (2020) vizsgálatai szerint a közepes jövedelmi csapdából kikerült országok esetében a külkereskedelmi mérleg többletének is szignifikáns hatása volt.

Ezek a tanulmányok azt igazolják, hogy az export jelentős szerepet játszhat a közepes jövedelmi csapdából való kiszabadulásban. Mivel az Aid for Trade célja a fejlődő országok exportjának bővítése és diverzifikálása, így ez a konstrukció is segíthet kikerülni a közepes jövedelmi csapdából. Ez is indokolja az AfT szerepének a mélyebb vizsgálatát.

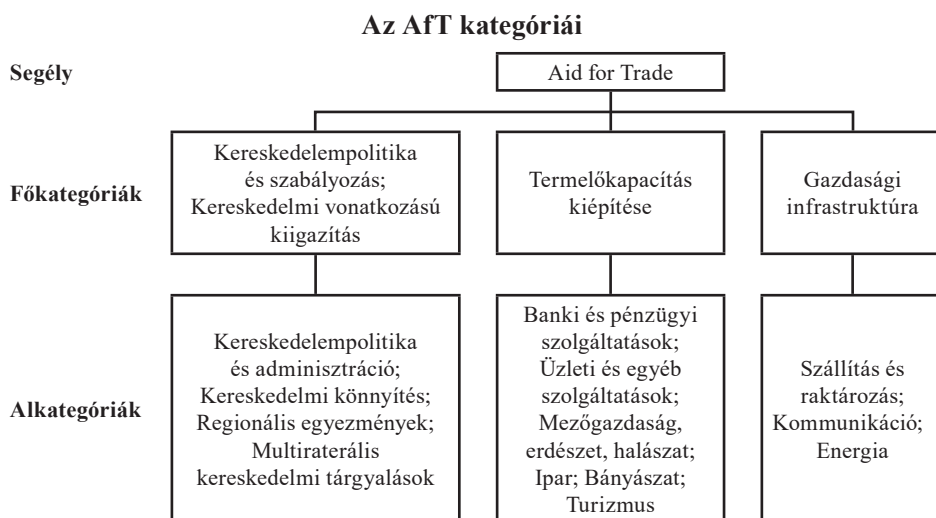
Az Aid for Trade kezdeményezés

Az Aid for Trade kezdeményezést az OECD és a Kereskedelmi Világszervezet indította el 2005-ben. Az a felismerés húzódott meg mögötte, hogy a nemzetközi kereskedelemnek ugyan jelentős szerepe lehet a gazdasági növekedéshez való hozzájárulásban és a szegénység mérséklésében, ebből azonban az elmaradott infrastruktúra és kereskedelmi logisztika, a korlátozott exportkapacitások és árukereskedelmi diverzifikáció, valamint a külső piacokra történő belépési nehézségek miatt nagyszámú fejlődő ország nem tud profitálni (Udvari, 2014; OECD & WTO, 2019). Az AfT célja a fejlődő országok támogatása, hozzájárulás kínálati kapacitásaik és kereskedelmi infrastruktúrájuk fejlesztéséhez annak érdekében, hogy ők is profitálni

tudjanak a WTO egyezményeiből, és képesek legyenek növelni exportjukat (Cadot & Melo, 2014).

Az AfT a hivatalos fejlesztési támogatások (ODA – Official Development Assistance), más néven segélyek körébe tartozik (OECD & WTO, 2017). Olyan támogatás, amelyet valamilyen hivatalos szerv nyújt a gazdasági fejlődés és a jólét növelése céljából. Az adományrész az egyes országok jövedelmi szintjétől függően legalább 10-45 százalék (OECD, 2020; Udvari, 2019). Az AfT-támogatások az alábbi kategóriákba sorolhatók (OECD & WTO, 2011, 2017): kereskedelempolitika és -szabályozás, gazdasági infrastruktúra, termelőkapacitás kiépítése és egyéb kereskedelmi jellegű szükségletek kielégítése (1. ábra).

1. ábra



Forrás: Saját szerkesztés az OECD és WTO (2019) alapján

Acheampong & Udvari (2020) szerint a külföldi segély pozitív hatással van a közepes jövedelmű országokra, és ez a hatás az alsó és a felső közepes jövedelmű országokban eltérő mértékű. Továbbra is vitatott, hogy milyen hatásai vannak a segélyeknek (Toft & de Soysa, 2021). Több szerző – például Nowak-Lehmann et al. (2012), Arndt et al. (2015), Askarov & Doucouliagos (2015), Birchler & Michaelowa (2016), Gopalan & Rajan (2016), Riddell & Niño-Zarazúa (2016), Feeny & Vuong (2017), Ndikumana & Pickbourn (2017), Udvari & Ampah, (2018), valamint Mahembe & Odhiambo (2021) – vizsgálta a segélyek gazdasági növekedésre és gazdasági-társadalmi fejlődésre gyakorolt hatásait, de nincs egységes álláspont.

Az AfT exportra gyakorolt hatásai

Az OECD és a WTO közös jelentései részletesen összefoglalják az AfT hatásaival foglalkozó empirikus tanulmányokat (OECD & WTO, 2007, 2011, 2017, 2019). Vijil & Wagner (2012), Pettersson & Johansson (2013), Bearce et al. (2013), Udvari & Kis (2014), Cadot & Melo (2014), Ghimire et al. (2016), Lanz et al. (2016), Melo & Wagner (2016), Flemming & Tilstam (2016), Gnanon (2018, 2019), Udvari (2011, 2014, 2016, 2017), Lemi (2017), valamint Brazys & Elkink (2021) különböző szempontok szerint elemezte az AfT-nek az export növekedésére, a kereskedelmi költségekre, a gazdasági integrációra, a külföldi tőkebefektetésekre, a foglalkoztatásra és a szegénység csökkentésére gyakorolt hatásait.

Az exportnövekedést illetően egyetértés mutatkozik a kutatók között: az AfT a fejlődő országok exportjának bővülését eredményezi (OECD & WTO, 2019; Bearce et al., 2013; Ghimire et al., 2016). A hatások azonban donoronként és az AfT komponensei alapján változnak. Például Lemi (2017) két donort (OECD és Kína) vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy az OECD országaiból érkező AfT hatása a kínainál nagyobb, és az oktatás területére érkező támogatás ért el nagyobb hatást, különösen Afrikában. Az OECD és a WTO (2019) elemzése szerint a kereskedelemkönnyítés (kereskedelempolitika főkategória) és a mezőgazdaság (termelőkapacitás főkategória) játszotta a legnagyobb szerepet. Martínez-Zarzoso et al. (2017) kvantilis regresszió segítségével elemezték az AfT exportnövekedésre gyakorolt hatásait. Eredményeik szerint a kereskedelempolitika és szabályozás területére érkező támogatások mind az öt kvantilisben magasabb exporttal párosultak, míg az infrastruktúra építésére érkező segély (0,10–0,35) és a termelőkapacitás segélyei (0,10–0,50) az alacsonyabb kvantilisekben éreztették hatásukat. Brazys & Elkink (2021) Nepálban vállalati szinten elemezte az AfT hatásait. Eredményeik szerint egy-egy AfT-projekt azon cégek exportjára hat pozitívan, amelyek az adott projekthez – földrajzilag – közel helyezkednek el. Az AfT pozitív hatásai ellenére több szerző (például Flemming & Tilstam, 2016; Gnanon, 2016) kritizálta az AfT-t, mondván, hogy a gazdagabb államok többet fognak ebből profitálni, mint a fejlődő országok.

A fenti eredmények ellenére továbbra is kérdéses, hogy az AfT-nek milyen hatásai vannak a közepes jövedelmű országokra, és az alsó és a felső közepes jövedelmű országok másképpen reagálnak-e. Figyelembe véve azt, hogy az AfT a megnövekedett exporton keresztül gazdasági növekedést tud generálni, feltételezhetjük, hogy az AfT a közepes jövedelmi csapdából való szabaduláshoz is hozzájárulhat.

A vizsgálati módszer

Az elemzés mintája

Kutatásunk alapsokaságát azok a fejlődő országok adták, amelyek egyrészt AfT-támogatásban részesültek, másrészt 2006-ban a közepes jövedelmű országok csoportjába tartoztak. Azért 2006 a referenciaév, mert hivatalosan ekkor indultak meg az AfT körében a kifizetések. Az adatok elérhetősége miatt elemzésünket azonban a 2008 és 2018 közötti időszakra kellett szűkítenünk. A Világbank besorolása szerint 2006-ban 95 ország volt közepes jövedelmű. Az OECD adatai szerint közülük 83 ország kapott AfT-támogatást. Mivel hét ország esetében nem találtunk exportadatot, ezeket az elemzésből kihagytuk. Vizsgálatunk így 76 országra épült, amelyek többsége (50) alsó közepes jövedelmű, a maradék 26 pedig felső közepes jövedelmű volt 2006-ban.²

Változók és forrásuk

A változók kiválasztásához a gravitációs modellt vettük alapul, amely a bilaterális kereskedelmi folyamatok modellezésének legáltalánosabban elfogadott módszere (Nowak-Lehmann et al., 2010), és gyakran használják az AfT-ről szóló szakirodalomban is (például Lemi, 2017). A gravitációs modell szerint a két ország közötti kereskedelmet a nominális jövedelmek és a kereskedő országok lakosság száma, az exportőr és az importőr gazdasági központjai közötti távolság, valamint nagyszámú kereskedelmet akadályozó és ösztönző változó magyarázza. Udvari (2017) is gravitációs modellt alkalmazott Carey et al. (2007), valamint Africano & Magelhães (2005) feltételezéseit alapul véve, amelyek szerint a kereskedelmet pozitívan befolyásolja a partnerországok jövedelme és népessége, míg negatívan hat rá a közöttük lévő távolság mint a szállítási költségek proxymutatója. Nowak-Lehmann et al. (2010) a hagyományos gravitációs modellt kétoldalú segélyekkel (ODA) egészítették ki, továbbá a multilaterális segélyt és a partnerek közötti nominális árfolyamokat is tekintetbe vették.

² A minta országai az 1. mellékletben találhatóak.

Az elemzésben szereplő változók és forrásuk

Változó	Mértékegység	Idődimenzió	Forrás
Közepes jövedelmű országok	A Világbank osztályozása	2006. évi adatok alapján fix megfigyelés	World Bank (2020)
Aid for Trade (AFT) Politika és szabályozás (AfPR) Gazdasági infrastruktúra (AfEI) Termelőkapacitás (AfBPC)	Millió USD (folyó áron) • Teljes AfT: az 1. ábrán szereplő 12 komponens összege. • AfEI: az 1. ábrán szereplő 3 komponens összege. • AfBC az 1. ábrán szereplő 8 komponens összege.	2008–2018, éves megfigyelés	OECD CRS (2020)
Teljes export	Millió USD (folyó áron)		UNCTADStat (2021)
GDP	Milliárd USD (PPP, folyó áron)		IMF (2021)
GDP/fő	USD (konstans PPP)		IMF (2021)
Népesség	Fő		UNCTADStat (2021)
Valutárfolyam-rezsim	dummy = '1' ha rugalmas, '0' ha nem		IMF (2006–2019)
WTO-tagország	dummy = '1' ha WTO-tag, '0' ha nem		WTO (2021)
Globális gazdasági sokkok	dummy = '1' ha recessziós év, '0' ha nem	Eurostat	
Földrajzi adottság	dummy = '1' ha szárazfölddel körülvárt, '0' ha nem	fix megfigyelés	UNCTAD (2021)

Forrás: Saját szerkesztés.

A fentiekre is tekintettel az indikátorok kiválasztása során az alábbiakat vettük figyelembe. A gravitációs modellt alkalmazó tanulmányok országpárokra és a külföldi segélyek, a kereskedelem, illetve az egyes országokból a partnerországokba irányuló AfT hatásaira összpontosítottak. Ezekből a modellekből a *nemzeti jövedelemre és a népességre vonatkozó indikátorokat* vettük át. A nemzeti jövedelem esetében a GDP különböző mérőszámait alkalmaztuk, beleértve a folyó és a változatlan áras formákat, mivel a szakirodalomban jelenleg is szakmai vita folyik arról, hogy melyik mérőszám a legmegfelelőbb (Felipe & Kumar, 2010; Shepherd et al., 2019). Mivel az

eredményeink hasonlóak voltak, ezért a legmagasabb magyarázóerővel bíró modellt vettük alapul, amiben a *változatlan áras, vásárlóerő-paritáson mért GDP-t* használtuk. Kutatásunk nem konkrét donorokra, országpárokra vagy a bilaterális kereskedelmi áramlásokra koncentrált, hanem az AfT-nek a közepes jövedelmű országok teljes exportjára gyakorolt hatására, így a távolságváltozó esetünkben nem releváns. Ehelyett a *földrajzi adottság* (szárazfölddel körülvevett) dummy változót használtuk, mivel a szakirodalom szerint az exportot ez is meghatározza (Bacchetta et al., 2012). Modellünket további dummy változókkal egészítettük ki: *WTO-tagság* mint a piacra lépés lehetőségeinek proxyja, a kedvezményezett országok *árfolyamrendszerének* típusa és *válságos* időszakok.

Az elemzésben az OECD, az UNCTADStat, a Világbank, az IMF és a WTO adatbázisában elérhető szekunder adatokra támaszkodtunk (2. táblázat). Az AfT-változóhoz az OECD definícióját használtuk, az adatokhoz az OECD Creditor Reporting System (CRS) adatbázisból jutottunk.³

A segélyhatékonysági szakirodalom alapján feltételezhető, hogy a jövedelmi szint és a segély hatékonysága között van összefüggés (Baulch, 2006; Glennie, 2011; Acheampong & Udvari, 2020). Így annak elemzésében, hogy az AfT milyen mértékben gyakorol közvetlen hatást az alsó közepes (LMI, lower-middle-income countries) és a felső közepes jövedelmű országok (UMI, upper-middle-income countries) exportjára, követtük Udvari (2017) megközelítését, aminek alapján a modellünkbe két interakciót (LMI*AfT; UMI*AfT) is beépítettünk.

Adatelemzés

Az AfT hatékonyságának elemzésével foglalkozó szakirodalom többsége a gravitációs modellt használja (lásd például Lemi [2017] tanulmányát) valamilyen (fixed vagy random hatás) regressziós modell segítségével, amelyek futtatásakor szigorú feltételeknek kell megfelelni. Ezért olyan módszert kerestünk, amelyet tudományos körben is alkalmaztak már, kevésbé szigorú feltételek mellett is megbízható eredményeket ad, és képes az országcsoporton belüli heterogenitás elemzésére. Ezen elvárásainknak a panelkvantilis regresszió felelt meg. Ilyen modellt Martínez-Zarzoso et al. (2017) tanulmányában találtunk az AfT hatékonyságának elemzésére, amelyet a saját kutatási célunkhoz igazítva adaptáltunk. Így az adatelemzést leíró statisztika, korrelációelemzés és panelkvantilis regresszió segítségével végeztük el.

³ Azon táblázatok adatainak a forrásai, ahol a saját szerkesztés megjelölés szerepel, az itt felsorolt adatbázisok.

Amíg a regressziós modellek túlnyomó többsége egy függő változó feltételes átlagának elemzésével foglalkozik, addig a panelkvantilis regresszió robusztusabb becslést ad a független változók és a függő változó egy meghatározott kvantilis közötti lineáris kapcsolatra vonatkozóan (HIS Global Inc., 2017). A kvantilis regresszió előnye az, hogy úgy biztosít robusztus módszert, hogy nem igényli a feltételes átlagon alapuló regressziós modellek erős feltevéseit (például linearitás, homoszkedaszticitás és normalitás). Képes kezelni az adatok kiugró értékeit, és jelzi a függő és független változók közötti rugalmasságot a vizsgált sokaság különböző szegmensei között. A feltételes eloszlás feltételes átlagelemzésnél teljesebb leírását lehetővé teszi, mivel a kvantilisok révén létrejövő szegmensekben egyenlő arányban jelenik meg a referenciasokaság (Koenker & Hallock, 2001).

A kvantilis regressziós modellünk a következőképpen írható fel:

$$y_i = x_i' \beta_q + e_i \quad (1)$$

A modellben y a függő változó (LnEx), az x a független változók halmazát jelenti (LnAfT, LnGDP, LnPop, árfolyamrekszim-dummy, gazdaságisokk-dummy, földrajziadottság-dummy, WTO tagsági dummy, LMI*AfT) minden i ország esetében, β_q a q -adik kvantilishez társított ismeretlen paraméterek vektora, és e_i jelenti a hibtagot vagy a nem megfigyelt tényezőket. Mivel az LMI és UMI csoportok a teljes mintát lefedik, modellünkben csak az LMI*AfT interakciót alkalmaztuk.

A teljes AfT exportra gyakorolt hatásának vizsgálata mellett azt is vizsgáltuk, hogy az AfT három komponense közül melyiknek van a legnagyobb hatása. A kérdés megválaszolásához az (1) egyenletet módosítottuk: az LnAfT, az LMI*AfT és az UMI*AfT helyett független változóként az LnAfBPC (AfT a termelési kapacitás kiépítésére), az LnAfEI (AfT a gazdasági infrastruktúra fejlesztésére) és az LnAfPR (AfT a kereskedelempolitika fejlesztésére) változókat vontuk be.

A segélyek hatékonyságával és hatásaival foglalkozó kutatásokban általánosan felvetődik az endogenitás problémája. Például nem egyértelmű, hogy a magasabb gazdasági növekedési ütem vonzza-e a több segélyt, vagy az összefüggés fordított (Roodman, 2007). Ez a kérdés a kutatásunkat is érinti: egy adott évi Aid for Trade támogatás exportra gyakorolt hatása vajon melyik évben jelentkezik? Ennek kezelésére többféle módszer is létezik. Néhány kutató többéves átlagokat használt (például Berthelemy et al., 2009; Hansen & Tarp, 2001), vagy instrumentális változót vont be (például Acemoglu et al., 2009; Angeles & Neanidis, 2009; Roodman, 2007). Leggyakrabban a késleltetett változók használata fordul elő (Dreher et al., 2021; Martínez-Zarzoso et al., 2017; Minasyan, et al., 2017; Younas, 2008), azonban nincs egységes álláspont a késleltetés mértékére vonatkozóan (Doucouliagos & Paldam,

2009; Udvari, 2013). A fentieket követve elemzésünkbe az Aid for Trade változót először késleltetés nélkül, majd egyéves, végül kétéves késleltetéssel vontuk be. Az eredmények között szignifikáns eltérés nem volt. Ezért tanulmányunkban a kétéves késleltetéssel szereplő eredményeket mutatjuk be abból a feltételezésből kiindulva, hogy az Aid for Trade hatásai két évvel később jelennek meg az exportban, ami összhangban van Martínez-Zarzoso et al. (2017) eredményeivel is.

Eredmények

Az AfT eloszlását vizsgálva látható, hogy az alsó közepes jövedelmű (LMI) országok több támogatást kaptak, mint a felső közepes jövedelműek (UMI) (3. táblázat). Bár az LMI-országok a vizsgált időszakban átlagosan több AfT-t kaptak, mint az UMI-országok, az előbbieket többet exportáltak, mint az utóbbiak.

3. táblázat

A minta AfT-re és exportra vonatkozó leíró statisztikája

(Millió USD)

Változó	Országok	N	Átlag	Medián	Minimum	Maximum
Teljes AfT	Összes	836	176,28	60,34	0,00	3 163,27
	LMI	319	225,23	97,28	3,74	1 926,59
	UMI	517	146,08	46,73	0,00	3 163,27
Export	Összes	836	65 172,28	8 810,66	19,14	2 684 284,24
	LMI	319	29 274,53	5 141,20	19,14	1 479 898,00
	UMI	517	87 304,28	14 905,60	74,69	2 684 284,24

Megjegyzés: LMI: alsó közepes jövedelmű országok; UMI: felső közepes jövedelmű országok

Forrás: Saját számítás az OECD CRS (2020) adatai alapján.

A vizsgált időszakban (2008–2018) Kína a hatodik legtöbb AfT-támogatást kapta Törökország, Egyiptom, Marokkó, Indonézia és Tunézia után. 2014-ben és a teljes vizsgált időszakban is Törökország jutott a legtöbb AfT-hez, az összes támogatás körülbelül 15 százalékához (3. táblázat). A tíz legtöbb AfT-ben részesült közepes jövedelmű ország a vizsgálatunkba bevont 76 országra a teljes kifizetett támogatás több mint 55 százalékát kapta, a földrajzi koncentráció erős volt. A tíz legnagyobb

támogatásban részesülő ország közül négy (Kína, Brazília, Törökország és Indonézia) a hét legnagyobb exportáló ország között volt a vizsgált időszakban.

4. táblázat

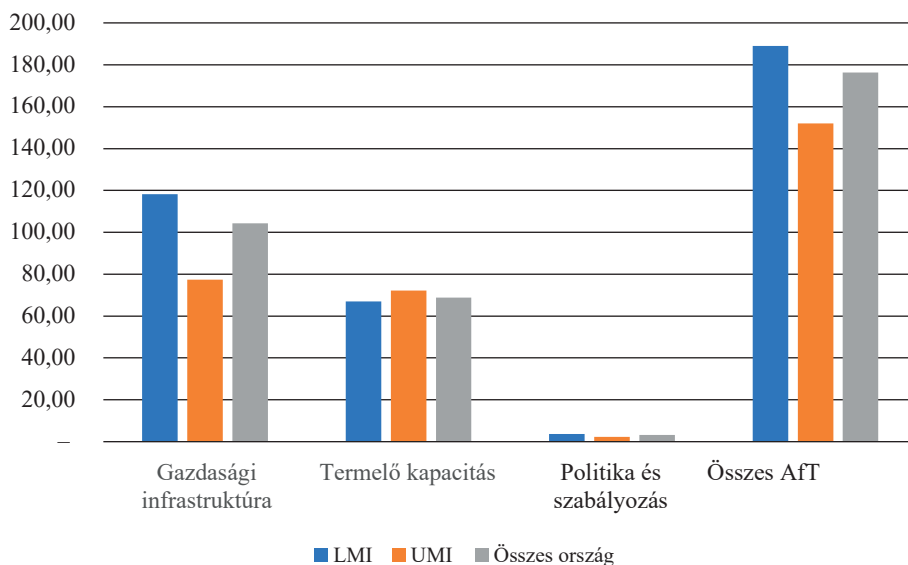
A top 10 AfT-ben részesülő recipiens és exportőr, 2008–2018

Ország	Összes AfT (millió USD)	A teljes AfT %-ában	Top 10 exportőr
Törökország	21 875,35	14,84	Kína
Egyiptom	12 191,62	8,27	Mexikó
Marokkó	10 791,64	7,32	Thaiföld
Indonézia	9 290,36	6,30	Brazília
Tunézia	5 395,24	3,66	Malajzia
Kína	5 213,82	3,54	Törökország
Szerbia	4 600,52	3,12	Indonézia
Brazília	4 183,03	2,83	Dél-afrikai Köztársaság
Srí Lanka	4 057,74	2,75	Irán
Fülöp-szigetek	4 029,91	2,74	Chile
Top 10 összesen	81 629,23	55,37	–

Forrás: Saját számítás az OECD CRS (2020) adatai alapján.

A teljes AfT különböző komponensei jövedelmi csoportok szerinti megoszlásának vizsgálata azt mutatja, hogy az összes ország esetében a legtöbb AfT-t a gazdasági infrastruktúra fejlesztésére folyósították, ezt követte a kapacitásépítési, majd a kereskedelempolitikákhoz és -szabályozásokhoz nyújtott támogatás (2. ábra). Az AfT mindhárom komponense esetében az alsó közepes jövedelmű országok több támogatást kaptak, mint a felső közepes jövedelműek, kivéve a kereskedelempolitikákra és -szabályozásra adott támogatást. A vizsgált időszakban azonban az UMI-ba sorolt országok többet kaptak a teljes AfT-ből, mint az LMI-országok. Az UMI-országok a 76 elemzett ország számára kifizetett 147 369,75 dollár 51 százalékát kapták meg.

A különböző területekre kifizetett AfT átlagos nagysága jövedelmi csoportok szerint
(Millió USD)



Megjegyzés: LMI: alsó közepes jövedelmű országok; UMI: felső közepes jövedelmű országok.

Forrás: Saját számítás az OECD CRS (2020) adatai alapján.

Az AfT exportra gyakorolt hatásának vizsgálatát korrelációelemzéssel kezdtük (5. táblázat). Eredményeink szerint szignifikáns és pozitív kapcsolat van az AfT és az export között a teljes minta egészében ($r = 0,36$), azon belül azonban a kapcsolat erősebb volt az LMI-csoportban ($r = 0,73$), mint az UMI-országokban ($r = 0,32$).

Ezek az eredmények is igazolják azt, hogy érdemes panel-kvantilis regressziót alkalmazni. Az (1) egyenlet alapján felállított modellünk Quasi-LR statisztikája szignifikáns, azt mutatja, hogy a modellünk stabil (6. táblázat). A Pseudo- R^2 és a korrigált R^2 értéke 0,83, azaz a közepes jövedelmű országok teljes exportjában tapasztalt ingadozások több mint 80 százaléka magyarázható a modellel. Eredményeink alapján a kereskedelemre vonatkozó támogatás szignifikáns és negatív hatással volt a teljes exportra: az AfT mediánértékének 1 százalékos növekedése az export mediánértékének 0,06 százalékos csökkenését eredményezi. Az egyes gazdaságok mérete, a világgazdasági sokkok és az árfolyamrendszer jellege szintén szignifikáns hatást gyakorolt az exportra.

A korrelációelemzés eredménye

	AfT	Összes ország	LMI	UMI
Export (LnExp)	Pearson-korreláció	0.358**	0.732**	0.315**
	Szig.	0	0	0
	N	819	314	505
Népesség (LnPop)	Pearson-korreláció	0.494**	0.779**	0.409**
	Szig.	0	0	0
	N	836	319	517
GDP (LnGDP)	Pearson-korreláció	0.422**	0.776**	0.365**
	Szig.	0	0	0
	N	825	319	506
GDP/fő (LnGDP/capita)	Pearson-korreláció	-0.164**	0.435**	-0.276**
	Szig.	0	0	0
	N	825	319	506

Megjegyzés: ** Szignifikáns korreláció 0,01 szinten.

Forrás: Saját számítás.

A panelkvantilis regressziós modell eredményei

(Megfigyelések száma: 819)

Változó	β	Szig.	Std. hiba
C	8,1570	0,0001*	2,067935
LNAFT (2 éves késleltetés)	-0,0603	0,0005*	0,017114
LMI*AFT (2 éves késleltetés)	-0,0231	0,0516	0,011873
LnGDP	1,2510	0,0000*	0,146643
LnGDPperCapita	-0,1024	0,4977	0,151049
LnPopulation	-0,3232	0,0348	0,152848
Földrajzi adottság	-0,0335	0,3963	0,039533
WTO-tagság	0,0545	0,3003	0,052639
Gazdasági sokkok	0,0883	0,0233*	0,038864

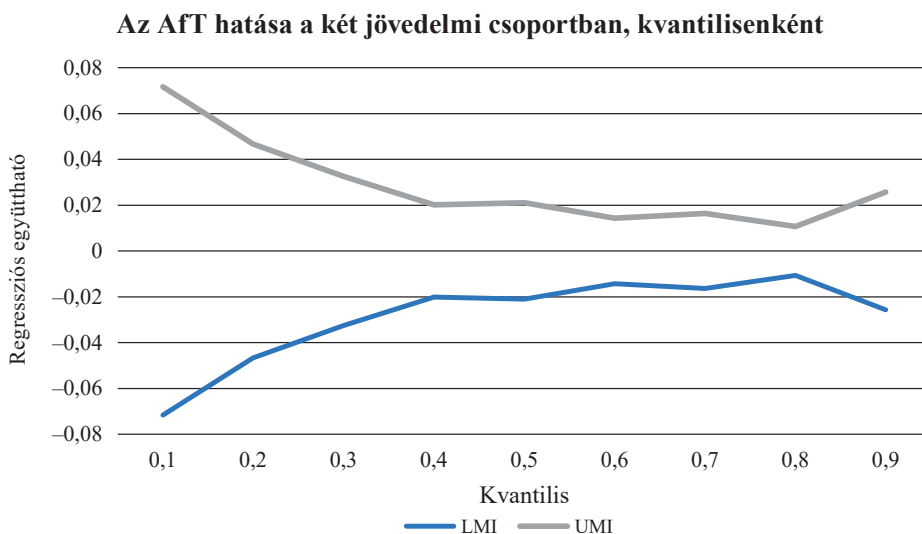
Az Aid for Trade és a közepes jövedelmű országok csapdája

Változó	β	Szig.	Std. hiba
Árfolyamrezsím EXCH	-0,1512	0,0081*	0,056971
Quasi-LR statisztika	4295,894	0,00	
Merekség egyenlőség tesztje	180,6337	0,00	
Kvantilis szimmetriateszt	63,17523	0,01	
Pseudo R ²	0,83		
Korrigált R ²	0,83		

Megjegyzés: * Szignifikáns eredmény.

Forrás: Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

3. ábra



Megjegyzés: LMI: alsó közepes jövedelmű ország; UMI: felső közepes jövedelmű ország.

Forrás: Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

A kvantilis folyamatbecslései azt is feltárták, hogy a felső közepes jövedelmű országokban az AfT-nek pozitív hatása volt az exportra, míg az alsó közepes jövedelmű országokban ennek az ellenkezője valósult meg. A hatás mindkét esetben az exporteloszlás alsó kvantilisében (0,1–0,3) lévő országok között volt a legerősebb (3. ábra; 2. melléklet). Ez a megállapítás összhangban van Acheampong & Udvari

(2020) eredményével, amely szerint a külföldi segélyek hatásai eltérők voltak az alsó és a felső közepes jövedelmű országokban.

A felső közepes jövedelmű országokra vonatkozó megállapításaink összhangban vannak Martínez-Zarzoso et al. (2017) eredményeivel, amelyek szerint az AfT-támogatások elsősorban az export feltételes megoszlásának alacsonyabb (0,1, 0,25, 0,50) kvantiliseiben ösztönzik az áruk és szolgáltatások exportját. Következésképpen a kevesebbet exportáló országok nyernek a legtöbbet az AfT-támogatásokból. Ezt egészítik ki a mi eredményeink is: az országok jövedelmi csoportjának is van hatása, sőt az alsó és a felső közepes jövedelmű országok csoportjában a hatás ellentétes. A megállapítások közötti különbségek oka lehet az, hogy Martínez-Zarzoso et al. (2017) vizsgálata a 2000 és 2011 közötti időszakra és 124 országra terjedt ki (tehát nem csak közepes jövedelmű országokat elemeztek), míg mi a 2008 és 2018 közötti éveket vizsgáltuk kizárólag a közepes jövedelmű országokra koncentrálnak. Ugyanakkor mindkét kutatás rávilágít az Aid for Trade aszimmetrikus hatásaira.

7. táblázat

Kvantilis regresszió becslései (függő változó: LnEx)

Kvantilis	LnAfBPC		LnAfEI		LnAfPR	
	β	Szig.	β	Szig.	β	Szig.
0,1	-0,050	0,0189*	0,013	0,4237	-0,024	0,0525
0,2	-0,0407	0,0209*	0,018	0,1096	-0,032	0,0018*
0,3	-0,058	0,0013*	0,027	0,0172*	-0,029	0,0010*
0,4	-0,062	0,0004*	0,032	0,0193*	-0,028	0,0020*
0,5	-0,098	0,0000*	0,036	0,0133*	-0,031	0,0010*
0,6	-0,114	0,0000*	0,026	0,1212	-0,032	0,0009*
0,7	-0,141	0,0000*	0,032	0,0393*	-0,025	0,0127*
0,8	-0,150	0,0000*	0,031	0,0806	-0,021	0,1011
0,9	-0,156	0,0000*	-0,007	0,7331	-0,013	0,5106

Megjegyzés: * Szignifikáns eredmény 5 százalékos szinten. A változók két évvel késleltettek.

Forrás: Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

A teljes AfT-hatás vizsgálata mellett azt is elemeztük, hogy az AfT három fő-kategóriája (komponense) milyen befolyással volt a vizsgált országok exportjára (7. táblázat, 3. melléklet). Eredményeink összhangban vannak más kutatókéival: az AfT különböző területei eltérően hatnak a közepes jövedelmű országokra az export különböző kvantiliseiben. Például amíg a termelőkapacításra (LnAfBPC) és a kereskedelempolitikára és szabályozásra (LnAfPR) érkező AfT-támogatás negatív hatást gyakorolt az exportra minden kvantilisban, addig a gazdasági infrastruktúra (LnAfEI) fejlesztésére nyújtott AfT-támogatásnak minden kvantilisban pozitív hatása volt. A termelőkapacításra irányuló AfT-támogatás minden kvantilisban szignifikáns volt; a kereskedelempolitika és -szabályozás területén a 0,2. és 0,7. kvantilis között, míg a gazdasági infrastruktúra esetén az export eloszlása a 0,3. és 0,5., valamint 0,7. kvantilisében lévő országok között volt szignifikáns.

Kutatási eredményeink tehát igazolják azt, hogy az Aid for Trade kedvező hatással van a közepes jövedelmű országokra, és pozitívan járulhat hozzá ahhoz, hogy a közepes jövedelmi csapdából kikerüljenek. Ez összhangban van a korábbi kutatási eredményekkel. Ugyanakkor az Aid for Trade hatásai különbözőek a közepes jövedelmű országok két csoportjában. A relatíve kevesebbet exportáló felső közepes jövedelmű országok tudnak a leginkább profitálni az AfT-ből. Eredményeink megfelelnek a Martínez-Zarzoso et al. (2017) által találtaknak. Szerintük is az AfT-kifizetések csak csekély mértékben hatékonyak az exporteloszlás felső negyedében (0,50 és 0,75 kvantilis) lévő országokban, de nincs hatásuk az exporteloszlás alsó részében (0,10 és 0,25 kvantilis) található országok exportteljesítményére. Véggökövetkeztetésük szerint a nagyobb mennyiségben exportáló országok profitálnak a legtöbbit a támogatásból. A közepes jövedelmű országok csoporton belüli heterogenitását is vizsgálva kutatási eredményeink hozzájárulnak ehhez a megállapításhoz: az AfT hatása a kedvezményezett országok exportteljesítményére aszimmetrikus: a felső közepes jövedelmű (jelentősebb exportteljesítménnyel rendelkező) országokban pozitív, míg az alsó közepes jövedelmű országokban negatív.

Eredményeink szerint az AfT javíthatja egyes országok exportteljesítményét, ugyanakkor ronthatja is bizonyos országok exportkapacitását, különösen az alsó közepes jövedelmű csoportban. Ez a megállapítás összhangban van egyrészt Acheampong & Udvari (2020) véleményével. Eszerint az intézmények hatékonyságának eltérései miatt a külföldi segélyek hatékonyabbak a felső közepes jövedelmű, mint az alsó közepes jövedelmű országokban. Másrészt illeszkedik Udvari (2013) következtetéseire, amelyek szerint az AfT negatívan hat az EU és a legkevésbé fejlett országok közötti kereskedelemre. Ezek az eredmények azt mutatják, hogy a

segélyek, beleértve az AfT-t is, az alacsony jövedelmű és kevésbé fejlett országokban kontraproduktívak is lehetnek.

Összefoglalás

A tanulmány célja azoknak a lehetőségeknek a feltárása volt, amelyeket az Aid for Trade-támogatás adott ahhoz, hogy az érintett országok kijussanak a közepes jövedelmi csapdából. Abból a feltételezésből indultunk ki, hogy az AfT hozzájárul a csapda elkerüléséhez, ha az szignifikáns pozitív hatással van a közepes jövedelmű országok exportteljesítményére. A témára vonatkozó szakirodalom azt sugallja, hogy a segélyek és a nemzetközi kereskedelemben való részvétel révén is elérhető gazdasági növekedés a csapda elkerülésének előfeltétele. Az AfT-kezdemenyezés elméleti alapjai szerint az AfT a kedvezőbb exportteljesítmény révén serkenti a fejlődő országok gazdasági növekedését.

A panelkvantilis regressziós modellekre épülő kutatásunk eredményei szerint az AfT szignifikáns hatással van a közepes jövedelmű országok exportteljesítményére. Ez a megállapítás összhangban van azokkal a korábbi tanulmányokkal, amelyek szerint az AfT pozitívan befolyásolja a kedvezményezett országok exportját. Eredményeink azt is igazolták, hogy az AfT exportteljesítményre gyakorolt hatása aszimmetrikus még az azonos jövedelmi kategóriába eső (azaz hasonló gazdasági fejlettségű) országok között is. A korrelációelemzés eredményei is utaltak erre: az AfT és az export közötti szignifikáns pozitív kapcsolat van, azonban ez a kapcsolat az alsó közepes jövedelmű országokban erősebb volt, mint az felső közepes jövedelműekben. A kvantilis regressziós becslések szerint az AfT exportra gyakorolt hatása országonként eltérő volt az export szintjétől és a jövedelemcsoportok besorolásától függően. Az AfT exportra gyakorolt legnagyobb mértékű szignifikáns pozitív hatása a felső közepes jövedelmű országokban az exporteloszlás 10. és 30. kvantilisei között volt. Az AfT három fő területe közül csak a gazdasági infrastruktúra kiépítéséhez nyújtott támogatásnak volt szignifikáns pozitív hatása, különösen a 30. és 40., valamint a 70. kvantilis országaiban.

Eredményeink szerint az AfT legalább egyik területe szignifikáns hatást gyakorol a közepes jövedelmű országok exportjára. Mivel az export hozzájárulhat a gazdasági növekedéshez, így az AfT segítheti a közepes jövedelmű országokat a közepes jövedelmi csapdából való kitörésben.

A hatások azonban aszimmetrikusak. A gazdasági infrastruktúra kiépítésének támogatása gyakorolta a legnagyobb hatást a közepes jövedelmű országok exportjára.

ra, így ennek a területnek a fejlesztése segítheti elő a legnagyobb mértékben a közepes jövedelmű országok gazdasági növekedését. A segélyek önmagukban azonban nem fogják megoldani a közepes jövedelmű országok problémáit, legfeljebb csak lehetőségeket teremtenek. A segélyeket ugyanakkor a donorok sokszor a saját gazdasági, stratégiai és politikai érdekeik szerint nyújtják, így azok felhasználása és hatékonysága jelentős mértékben múlik ezeken a tényezőkön. Tekintettel arra, hogy az AfT-nek a kevésbé fejlett országokban negatív hatásuk lehet, így a donorközösségnek át kell gondolnia azt, hogy milyen feltételekkel és mely országoknak nyújt segélyeket.

A tanulmányban közölt vizsgálatok korlátja, hogy nem adnak választ arra a kérdésre, hogy az országok egyedi jellemzői és az intézményi tényezők milyen módon befolyásolják az eredményeket, és az AfT-nek miért vannak aszimmetrikus hatásai a közepes jövedelmű országokban. Így jövőbeli kutatási irány lehet országszintű esettanulmányok készítése, valamint a fentebb vázolt okok elemzésére vonatkozó modell kidolgozása. További kérdésként merül fel az, hogy vajon donor és donor között van-e valamilyen különbség, és például a feltörekvő donorok által nyújtott támogatás mennyiben befolyásolhatja az eredményeket.

Hivatkozások

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, S. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369–1401. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/aer.91.5.1369>
- Acheampong, T. Y. (2020, February). The role of trade balance in escaping the middle-income trap? Lessons from the Escapees. In Horváth, B., Földi, P., & Kápolnai, Z. (Eds.), *Proceedings of International Winter Conference of Economics PhD Students and Researchers Conference*, Gödöllő, Hungary, 12–21.
- Acheampong, T. Y., & Udvari, B. (2020). The potential role of aid in escaping the middle-income trap. *Society and Economy*, 42(4), 420–441. <https://doi.org/10.1556/204.2020.00019>
- Africano, A. P., & Magelhães, M. (2015). *FDI and trade in Portugal: a gravity analysis*. FEP Working Papers, 174. Faculdade de Economia de Porto. http://www.fep.up.pt/investigacao/workingpapers/05.04.18_wp174_anapaula.pdf
- Aiyar, S., Duval, R., Puy, D., Wu, Y., & Zhang, L. (2013). *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*. Washington DC: International Monetary Fund. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2247223>
- Angeles, L., & Neanidis, K. C. (2009). Aid effectiveness: the role of the local elite. *Journal of Development Economics*, 90(1), 120–134. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2008.05.002
- Arndt, C., Jones, S., & Tarp, F. (2015). Assessing foreign aid's long-run contribution to growth and development. *World Development*, 69(5), 6–18. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.12.016>
- Askarov, Z., & Doucouliagos, H. (2015). Development Aid and Growth in Transition Countries. *World Development*, 66(2), 383–399. 10.1016/j.worlddev.2014.08.014

- Bacchetta, M., Beverelli, C., Cadot, O., Fugazza, M., Grether, J., Helble, M., Nicita, A., & Piermartini, R. (2012). *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development and World Trade Organisation. <https://doi.org/10.30875/131552a5-en>
- Baulch, B. (2006). Aid distribution and the MDGs. *World Development*, 34(6), 933–950. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.11.013>
- Bearce, D. H., Finkel, S. E., Pérez-Liñán, A. S., Rodríguez-Zepeda, J., & Surzhko-Harned, L. (2013). Has the new aid for trade agenda been export effective? Evidence on the impact of US AfT allocations 1999–2008. *International Studies Quarterly*, 57(1), 163–170. DOI:10.2307/41804855
- Berthelemy, J.-C., Beuran, M., & Maurel, M. (2009). Aid and migration: Substitutes or complements? *World Development*, 37(10), 1589–1599. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.02.002>
- Birchler, K., & Michaelowa, K. (2016). Making aid work for education in developing countries: An analysis of aid effectiveness for primary education coverage and quality. *International Journal of Education Development*, 48(May), 37–52. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2015.11.008>
- Brazys, S., & Elkind, J. A. (2021). Aid for Trade Effectiveness? Micro-level Evidence from Nepal. *European Journal of Development Research*, 33, 1493–1513. <https://doi.org/10.1057/s41287-020-00296-7>
- Cadot, O., & Melo, J. D. (2014). *Aid for Trade, What Have We learnt? Which Way Ahead*. London: Centre for Economic Policy Research Press and the Fondation pour les études et recherches sur le développement international. <https://voxeu.org/content/aid-trade-what-have-we-learnt-which-way-ahead>
- Carey, K., Gupta, S., & Jacoby, U. (2007). *Forging new trade links with Asia. Sub-Saharan Africa*. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781589066670.058>
- Csath M. (2019). Középes jövedelmi csapda vagy fejlettségi csapda és a költségvetési hatások. *Pénzügyi Szemle*, 64(1), 29–48. http://real.mtak.hu/112322/1/csathm-2019-1-mpdf_20190413125913_19.pdf
- Doucouliaqos, H., & Paldam, M. (2009). The aid effectiveness literature: the sad results of 40 years of research. *Journal of Economic Surveys*, 23(3), 433–461. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00568.x>
- Dreher, A., Fuchs, A., Hodler, R., Parks, B. C., Raschky, P. A., & Tierney, M. J. (2021). Is Favoritism a Threat to Chinese Aid Effectiveness? A Subnational Analysis of Chinese Development Project. *World Development*, 139, 105291. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2020.105291>
- Eichengreen, B., Park, D., & Shin, K. (2013). *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle Income Trap*. Cambridge: National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w18673>
- Feeny, S., & Vuong, V. (2017). Explaining Aid Project and Program Success: Findings from Asian Development Bank Interventions. *World Development*, 90(2), 329–343. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.10.009>
- Felipe, J., & Kumar, U. (2010). *The Role of Trade Facilitation in Central Asia: A Gravity Model*. Working Paper, 628, Levy Economics Institute of Bard College, New York. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1702367>
- Felipe, J., Abdon, A., & Kumar, U. (2012). *Tracking the Middle-income Trap: What is it, Who is in it, and Why?* Working Paper No. 715. New York: Levy Economics Institute of Bard College. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2049330>
- Flemming, A., & Tilstam, E. (2016). *Aid for the wealthy? A study of the relation between Aid for Trade and poverty in Malawi*. Uppsaly University Publications.
- Foxley, A. (2016). Inclusive Development: Escaping the Middle-Income Trap. In Foxley, A., Stallings, B. (Eds.). *Innovation and inclusion in Latin America: strategies to avoid the middle-income trap*. Berlin: Springer. DOI: 10.1057/978-1-137-59682-6_2
- Ghimire, S., Mukherjee, D., & Alvi, E. (2016). Aid for Trade and export performance of developing countries. *Applied Econometrics and International Development*, 16(1), 23–34. https://ideas.repec.org/a/eea/aeinde/v16y2016i1_3.html

- Gill, I., & Kharas, H. (2007). *An East Asian Renaissance, Ideas for Economic Growth*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6747-6>
- Gill, I., & Kharas, H. (2015). *The Middle-Income Trap Turns Ten*. Policy Research Working Paper No.7403. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7403>
- Glawe, L., & Wagner, H. (2016). The middle-income trap – definitions, theories and countries concerned: a literature survey. *Comparative Economic Studies*, 58(December), 507–538. <https://doi.org/10.1057/s41294-016-0014-0>
- Glawe, L., & Wagner, H. (2020). The Middle-Income Trap 2.0: The Increasing Role of Human Capital in the Age of Automation and Implications for Developing Asia. *Asian Economic Papers*, 19(3), 40–58. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3263458>
- Glennie, J. (2011).: *The Role of Aid to Middle-income Countries: A Contribution to Evolving EU Development Policy*. Overseas Development Institute Working Paper 331. <https://cdn.odi.org/media/documents/7189.pdf>
- Gnangnon, S. K. (2018). Aid for Trade and trade tax revenues in developing countries. *Economic Analysis and Policy*, 50(June), 9–22. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2016.02.002>
- Gnangnon, S. K. (2019). Aid for Trade and Employment in Developing Countries: An Empirical Evidence. *Review of Labour Economics and Industrial Relations*, 33(1), 77–100. doi.org/10.1111/lab.12139
- Gopalan, S., & Rajan, R. S. (2016). Has Foreign Aid Been Effective in the Water Supply and Sanitation Sector? Evidence from Panel Data. *World Development*, 85(9), 84–104. DOI: 10.1016/j.worlddev.2016.04.010
- Hansen, H., & Tarp, F. (2001). Aid and growth regressions. *Journal of Development Economics*, 64(2), 547–570. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(00\)00150-4](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(00)00150-4)
- HIS Global Inc. (2017). EVIEWS 10 User's Guide II. Irvine: HIS Global Inc. https://www3.nd.edu/~nmark/FinancialEconometrics/EViews10_Manuals/EViews%2010%20Users%20Guide%20II.pdf
- IMF (2006–2019). *Annual Reports on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions*. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions/Issues/2021/08/25/Annual-Report-on-Exchange-Arrangements-and-Exchange-Restrictions-2020-49738>
- IMF (2021). *World Economic Outlook Database*. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/April>
- Kanchoochat, V. (2015). The middle-income trap and East Asian miracle lessons. In UNCTAD (Ed.). *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis*, Volume 1, Making the Case for Policy Space, pp. 55–66. New York and Geneva: United Nations. https://unctad.org/system/files/official-document/gdsmdp20151kanchoochat_en.pdf
- Kharas, H., & Kohli, H. (2011). What is the middle-income trap, why do countries fall into it, and how can it be avoided? *Global Journal of Emerging Market Economies*, 3(3), 281–289. <https://doi.org/10.1177/097491011100300302>
- Koenker, R., & Hallock, K. F. (2001). Quantile Regression. *Journal of Economic Perspectives*, 15(4), 143–156. DOI: 10.1257/jep.15.4.143
- Lanz, R., Roberts, M. & Taal, S. (2016). *Reducing trade costs in LDCs: The role of Aid for Trade*. WTO Working Paper ERSD-2016-05. Geneva: World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201605_e.pdf
- Lemi, A. (2017). Aid for trade and Africa's trade performance: Evidence from bilateral trade flows with China and OECD countries. *Journal of African Trade*, 4(1-2), 37–60. <https://doi.org/10.1016/j.joat.2017.12.001>
- Leven, B. (2019). Middle-Income Trap: The Case of Poland. *Business and Economics Research Journal*, 10(5), 1029–1038. <https://doi.org/10.20409/berj.2019.219>

- Mahembe, E., & Odhiambo, N. M. (2021). Does foreign aid reduce poverty? A dynamic panel data analysis for sub-Saharan African countries. *Journal of Economic Inequality*, 19, 875–893. <https://doi.org/10.1007/s10888-021-09496-5>
- Martínez-Zarzoso, I., Nowak-Lehmann, D. F., & Rehwal, K. (2017). Is aid for trade effective? A panel quantile regression approach. *Review of Development Economics*, 21(4), 175–203. <https://doi.org/10.1111/rode.12322>
- Melo, J., & Wagner, L. (2016). *Aid for Trade and the Trade Facilitation Agreement: What they can do for LDCs*. (Working Paper No. P153). Clermont-Ferrand: FERDI. <https://www.tralac.org/images/docs/10048/aid-for-trade-and-the-trade-facilitation-agreement-what-they-can-do-for-ldcs-ferdi-may-2016.pdf>
- Minasyan, A., Nunnenkamp, P., & Richert, K. (2017). Does aid effectiveness depend on the quality of donors? *World Development*, 100(December), 16–30. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.07.023>
- Ndikumana, L., & Pickbourn, L. (2017). The impact of foreign aid allocation on access to social services in sub-Saharan Africa: the case of water and sanitation. *World Development*, 90(2), 104–114. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.09.001>
- Nowak-Lehmann, D. F., Martínez-Zarzoso, I., Cardozo, A., & Klasen, S. (2010). *Foreign aid and recipient countries' exports: How important are improved bilateral trade relations?* Proceedings of the German Development Economics Conference, Hannover: No. 44. Göttingen: Verein für Socialpolitik, Ausschuss für Entwicklungsländer. <https://econpapers.repec.org/paper/zbwgdec10/44.htm>
- Nowak-Lehmann, F., Dreher, A., Herzer, D., Klasen, S., & Martínez-Zarzoso, I. (2012). Does foreign aid really raise per capita income? A time series perspective. *Canadian Journal of Economics*, 45(1), 288–313. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5982.2011.01696.x>
- OECD & WTO (2007). *Aid for trade at a Glance 2007: 1st global review*. Geneva and Paris: World Trade Organization and OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/22234411>
- OECD & WTO (2011). *Aid for trade at a Glance 2011: Showing results*. Geneva and Paris: World Trade Organization and OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/22234411>
- OECD & WTO (2017). *Aid for Trade at a Glance 2017: Promoting Trade, Inclusiveness and Connectivity for Sustainable Development*. Geneva and Paris: World Trade Organization and OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/aid_glance-2017-en
- OECD & WTO (2019). *Aid for Trade at a Glance Report 2019: Economic Empowerment and Diversification*. Geneva and Paris: World Trade Organization and OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/18ea27d8-en>
- OECD (2020). *Official development assistance, definition and coverage*. <http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/officialdevelopmentassistancedefinitionandcoverage.htm>
- OECD CRS (2020). *Aid-for-Trade statistical queries*. <http://www.oecd.org/dac/aft/aid-for-trade/statisticalqueries.htm>
- Ohno, K. (2009) Avoiding the Middle-income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam. *ASEAN Economic Bulletin*, 26(1), 25–43. <https://www.jstor.org/stable/41317017>
- Pettersson, J., & Johansson, L. (2013). Aid, Aid for Trade, and bilateral trade: An empirical study. *Journal of International Trade & Economic Development*, 22(6), 866–894. <https://doi.org/10.1080/09638199.2011.613998>
- Reyes, J., Schiavo, S., & Fagiolo, G. (2010). Using Complex Network Analysis to Assess the Evolution of International Economic Integration: The cases of East Asia and Latin America. *The Journal of International Trade and Economic Development*, 19(2), 215–239. <https://doi.org/10.1080/09638190802521278>
- Riddell, A., & Niño-Zarazúa, M. (2016). The effectiveness of foreign aid to education: What can be learned? *International Journal of Educational Development*, 48(May), 23–36. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2015.11.013>

- Riddell, R. (2019). International Development Assistance, Policy Drivers and Performance. *Forum for Development Studies*, 46(3), 569–573. doi 10.1080/08039410.2019.1654698
- Roodman, D. (2007). *Macro aid effectiveness: A guide for the perplexed*. Working Paper, 134, Center for Global Development. <https://www.cgdev.org/content/publications/detail/15003>
- Shepherd, B., Doytchinova, H. S., & Kravchenko, A. (2019). *The gravity model of international trade: a user guide (R version)*. United Nations ESCAP, Bangkok. https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/Gravity_model_in_R.pdf
- Soyyigit, S. (2019). The Relationship Between Middle Income Trap and Structural Transformation: The Case of Selected Countries. *Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics*, 11(4), 217–235. <http://cejeme.org/publishedarticles/2019-43-17-637121726075468750-4837.pdf>
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2015). *Economic development* (12th Edition). Upper Sadle River: Pearson.
- Toft, E. S., & de Soysa, I. (2021). Rich and Naïve? Assessing the Effects of Norwegian Aid on Political Corruption, 1980–2018. *Forum for Development Studies*, 48(1), 1–28. doi 10.1080/08039410.2020.1829028
- Udvari B. (2011). Az Aid for Trade program és a legkevésbé fejlett országok: ki a fő kedvezményezett? *Külgazdaság*, 55(7–8), 33–55. https://kulgazdasag.eu/api/uploads/4_udvari_beata_6b09a1c630.pdf
- Udvari B. (2013). Az Európai Unió nemzetközi fejlesztéspolitikája: a kereskedelempolitikai eszközök eredményessége. JATEPress, Szeged. <https://eco.u-szeged.hu/download.php?docID=39480>
- Udvari B. (2014). Impacts of Aid for Trade on Trade with the EU, the role of Old and New Member States. *Journal Global Policy and Governance*, 3(1), 77–93. doi 10.14666/2194-7740-3-1-006
- Udvari B. (2016). The Aid for Trade initiative and the export performance of the Iberian EU-countries. Budapest: Centre for Economic and Regional Studies HAS Institute of World Economics. https://oszkdk.oszk.hu/storage/00/02/32/32/dd/1/Udvari_szerk_WP_225.pdf
- Udvari B. (2017). Export Performance of the Baltic States: The Effects of the Aid for Trade Initiative. *Romanian Journal of European Affairs*, 17(2), 108–124. http://rjea.ier.gov.ro/wp-content/uploads/articole/RJEA_vol.17_no.2_dec.2017_art_6.pdf
- Udvari B. (2019). A nemzetközi fejlesztési együttműködés átalakuló rendszere: alapfogalmak, változó célok és modalitások. In Kiss J. (szerk.), *Nemzetközi segélyezés a 21. század elején*. Budapest: Akadémiai Kiadó, 9–49.
- Udvari B., & Ampah, I. K. (2018). Impacts of Aid for Innovation on Economic Growth in the Sub-Saharan African Countries. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 9(4), 99–108. doi 10.2478/mjss-2018-0119
- Udvari B., & Kis K. (2014). Az Aid for Trade szerepe az ECOWAS belső kereskedelmének ösztönzésében. *Külgazdaság*, 58(3-4), 77–106. https://kulgazdasag.eu/api/uploads/11_udvari_0ffcb3d4d5.pdf
- UN (2015). *Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*. New York: United Nations. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/21252030%20Agenda%20for%20Sustainable%20Development%20web.pdf>
- UN (2017). *Resolution adopted by the General Assembly on 6 July 2017, A/RES/71/313: Work of the Statistical Commission pertaining to the 2030 Agenda for Sustainable Development*. New York: United Nations. <https://digitallibrary.un.org/>
- UNCTAD (2020). *The Least Developed Countries Report 2020*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/official-document/ldcr2020_en.pdf
- UNCTAD (2021). List of Landlocked Developing Countries. <https://unctad.org/topic/landlocked-developing-countries/list-of-LLDCs>
- UNCTADstat (2021). *Data on exports, GDP, GDP per capita, and population 2006–2018*. <https://unctadstat.unctad.org>.
- Vijil, M., & Wagner, L. (2012). Does Aid for Trade enhance export performance? Investigating on the infrastructure channel. *World Economy*, 35(7), 838–868. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2012.01437.x>

- Wang, L., Li, M., Abbey, C., & Rozelle, S. (2018). Human Capital and the Middle Income Trap: How Many of China's Youth are going to High School? *The Developing Economies*, 56(2), 82–103. <https://doi.org/10.1111/deve.12165>
- WEF. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016–2017*. Geneva: World Economic Forum.
- Woo, W. T., Lu, M., Sachs, J. D., & Chen, Z. (2012). *A New Economic Growth Engine for China: Escaping the Middle-income Trap by Not Doing More of the Same*. Singapore: World Scientific Publishing Company and London: Imperial College Press. <https://doi.org/10.1142/8598>
- World Bank (2012). *China 2030, Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/12925/9780821395455.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- World Bank (2020). *How does the World Bank classify countries?* <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>. Washington DC: World Bank.
- World Bank (2021). *World Bank Country and Lending Groups*. <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>
- WTO (2021). *Members and Observers*. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm
- Younas, J. (2008). Motivation for bilateral aid allocation: Altruism or trade benefits. *European Journal of Political Economy*, 24(3), 661–674. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2008.05.003>
- Zhou, M. Y., Xiong, W. M., Li, X. Y., & Liao, H. (2018). The Middle-Income Trap and the Coping Strategies from Network-Based Perspectives. *Entropy (Basel)*, 20(10), 803. DOI: 10.3390/e20100803

AFT-ben részesülő, 2006-ban közepes jövedelmű országok

Alsó közepes jövedelmű országok		Felső közepes jövedelmű országok
Albánia	Sri Lanka	1. Argentína
Angola	Suriname	2. Belize
Azerbajdzsán	Szamoa	3. Botswana
Bhután	Szíriai Arab Köztársaság*	4. Brazília
Bolívia	Szváziföld	5. Chile
Bosznia-Hercegovina	Thaiföld	6. Ciszjordánia és a Gázai övezet*
Dominikai Köztársaság	Tonga	7. Costa Rica
Dzsibuti	Tunézia	8. Dél-afrikai Köztársaság
Ecuador	Türkmenisztán*	9. Dominika
Egyiptomi Arab Köztársaság	Ukrajna	10. Egyenlítői-Guinea
El Salvador	Vanuatu	11. Északi-Mariana-szigetek*
Észak-Macedónia	Zöld-foki köztársaság	12. Gabon
Fehéroroszország		13. Grenada
Fidzsi-szigetek		14. Horvátország*
Fülöp-szigetek		15. Kazahsztán
Grúzia		16. Libanon
Guatemala		17. Líbia
Guyana		18. Malajzia
Honduras		19. Mauritius
Indonézia		20. Mexikó
Irak		21. Montenegró
Iráni Iszlám Köztársaság		22. Palau*
Jamaica		23. Panama
Jordánia		24. Seychelle-szigetek
Kamerun		25. St. Kitts és Nevis
Kína		26. St. Vincent és a Grenadine-szigetek
Kiribati		27. Szent Lúcia
Kolumbia		28. Szerbia
Kongói Köztársaság		29. Törökország
Kuba		30. Venezuela
Lesotho		
Maldív-szigetek		
Marokkó		
Marshall-szigetek*		
Mikronézia		
Moldova		
Namíbia		
Nicaragua		
Örményország		
Paraguay		
Peru		

Megjegyzés: * Hiányzó adatok miatt kimaradtak a vizsgálatból.

Forrás: World Bank (2021)

Kvantilis folyamatbecslések

	Kvantilis	Együttható	Szig.		Kvantilis	Együttható	Szig.
AfT (2 éves késlelte- tés)	0,100	-0,042250	0,0791	Földrajzi adottság	0,100	0,197938	0,0003
	0,200	-0,043039	0,0055		0,200	0,104877	0,0295
	0,300	-0,046642	0,0063		0,300	0,043547	0,3164
	0,400	-0,061103	0,0002		0,400	0,017753	0,6419
	0,500	-0,060300	0,0005		0,500	-0,033556	0,3963
	0,600	-0,071485	0,0003		0,600	-0,106899	0,0075
	0,700	-0,103377	0,0000		0,700	-0,126300	0,0025
	0,800	-0,133477	0,0000		0,800	-0,196231	0,0001
	0,900	-0,134044	0,0001		0,900	-0,235030	0,0043
LMI*AFT	0,100	-0,065413	0,0000	WTO-tag- ság	0,100	0,118849	0,0838
	0,200	-0,044141	0,0016		0,200	0,120889	0,0420
	0,300	-0,040657	0,0025		0,300	0,115682	0,0648
	0,400	-0,022868	0,0566		0,400	0,047894	0,3487
	0,500	-0,023149	0,0516		0,500	0,054561	0,3003
	0,600	-0,008343	0,4410		0,600	0,023815	0,6438
	0,700	-0,006097	0,5525		0,700	0,028805	0,5594
	0,800	-0,006664	0,5786		0,800	0,004739	0,9373
	0,900	-0,017624	0,3723		0,900	-0,021990	0,8155
GDP	0,100	0,955979	0,0000	Gazdasági sokkok	0,100	0,065542	0,1434
	0,200	0,951749	0,0000		0,200	0,063723	0,1582
	0,300	0,981253	0,0000		0,300	0,054287	0,2049
	0,400	1,164452	0,0000		0,400	0,076270	0,0638
	0,500	1,251091	0,0000		0,500	0,088392	0,0233
	0,600	1,263040	0,0000		0,600	0,106543	0,0044
	0,700	1,152023	0,0000		0,700	0,131089	0,0003
	0,800	1,186119	0,0000		0,800	0,109105	0,0061
	0,900	1,215479	0,0000		0,900	0,090633	0,1265

Az Aid for Trade és a közepes jövedelmű országok csapdája

	Kvantilis	Együttható	Szig.		Kvantilis	Együttható	Szig.
GDP/fő	0,100	0,026331	0,8842	Árfolyam- rezsim	0,100	-0,117550	0,0520
	0,200	0,105327	0,5643		0,200	-0,181122	0,0036
	0,300	0,097060	0,6130		0,300	-0,236117	0,0001
	0,400	-0,011297	0,9459		0,400	-0,184630	0,0027
	0,500	-0,102487	0,4977		0,500	-0,151213	0,0081
	0,600	-0,059533	0,6681		0,600	-0,141034	0,0065
	0,700	0,038357	0,7618		0,700	-0,115705	0,0149
	0,800	-0,064677	0,6073		0,800	-0,060924	0,3491
	0,900	-0,299597	0,1329		0,900	0,048341	0,5268
Népesség	0,100	-0,029447	0,8803	Konstans	0,100	5,018619	0,0504
	0,200	-0,022072	0,9094		0,200	4,407059	0,0860
	0,300	-0,048401	0,8088		0,300	4,748917	0,0763
	0,400	-0,225332	0,1849		0,400	6,724968	0,0036
	0,500	-0,323278	0,0348		0,500	8,157010	0,0001
	0,600	-0,339628	0,0139		0,600	7,993141	0,0000
	0,700	-0,212893	0,0942		0,700	6,649994	0,0001
	0,800	-0,244799	0,0517		0,800	8,022186	0,0000
	0,900	-0,298601	0,1794		0,900	10,81167	0,0002

Forrás: Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

Kvantilis regresszió eredményei – az AfT komponensei

Változó	Együttható	Std. hiba	t-statisztika	Szig.
LnAfBPC	-0,098984	0,017716	-5,587191	0,0000
LNAFEI	0,036314	0,014284	2,542278	0,0112
LNAFPR	-0,031714	0,009567	-3,314886	0,0010
LnGDP	1,211481	0,133713	9,060275	0,0000
LnGDP per capita	0,019303	0,137610	0,140274	0,8885
LNPOP	-0,285622	0,138805	-2,057712	0,0400
Földrajzi adottság	-0,071112	0,042344	-1,679385	0,0935
WTO-tagság	0,121139	0,064173	1,887708	0,0595
Gazdasági sokkok	0,121867	0,036593	3,330378	0,0009
Árfolyamrezsím	-0,188045	0,054395	-3,457029	0,0006
C	6,705577	1,898123	3,532741	0,0004
Pseudo R2	0,834557	Átlag – függő változó		8,965350
Korrigált R2	0,832062	Szórás – függő változó		2,252947
Regresszió standard hibája	0,399258	Objective		100,9552
Kvantilis függő változó	9,040245	Restr. objective		610,2131
Sparsity	0,906564	Quasi-LR statisztika		4493,961
Quasi-LR stat szig.	0,000000			

Forrás: Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

A posztszovjet térségbe irányuló tőkekivitel – országkockázat az elméletben és a hazai gyakorlatban

KLAUDA ZALÁN

A tanulmány az a hazai vállalatok tőkekivitelének egy kevésbé tárgyalt irányát elemzi: a posztszovjet térségbe, ezen belül az Oroszországba és Ukrajnába irányuló tőkekivitel.

Tizenegy mélyinterjú alapján bemutatja, mit jelent a hazai vállalatok számára az a megállapítás, hogy a posztszovjet térség a jelentős kockázat/átlagon felüli megterülés kategóriájába tartozik, hogyan nyilvánult meg az országkockázat a gyakorlatban, és hogyan kezelték a vállalkozások ezeket a kockázatokat. A kutatás a közvetlentőke-befektetés különböző aspektusait az eklektikus paradigma és a behaviorista elméletek együttes alkalmazásával vizsgálja. Fő következtetése, hogy a posztszovjet térségben rejlő fokozott kockázatot elsősorban a piac mérete és a konvergenciavárakozások ellensúlyozzák.

Az interjúk és az elemzés az Oroszország Ukrajna ellen 2022. február 24-én indított háborúja előtti fél év során készült. Mivel a háború után a két ország súlya és szerepe várhatóan jelentősen meg fog változni az európai kapcsolatrendszerben, a tanulmány egy drasztikus hirtelenséggel véget ért gazdasági-politikai korszak utolsó hónapjainak pillanatképét mutatja be befektetői szemszögből.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: D73, F23, O17.

Kulcsszavak: közvetlentőke-kivitel, országkockázat, Oroszország, Ukrajna, mélyinterjúk.

* Klauza Zalán PhD-hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem. E-mail: zalan.klauza@gmail.com

A kézirat első változata 2022. január 19-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.5-6.33>

Abstract

Capital exports to the post-Soviet region – Country Risk in Theory and Practice

ZALÁN KLAUDA

The paper discusses a less analysed direction of capital exports of domestic firms: capital exports to the post-Soviet region, including Russia and Ukraine. Based on 11 in-depth interviews, it shows what the finding that the post-Soviet region falls into the category of significant risk/above-average return means for domestic firms, how country risk manifested itself in practice and how firms managed these risks. The paper discusses different aspects of indirect investments using a combination of the eclectic paradigm and behaviourist theories. Its main conclusion is that the increased risk in the post-Soviet region is mainly offset by market size and convergence expectations.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: D73, F23, O17.

Keywords: FDI, country risk, Russia, Ukraine, in-depth interviews.

Bevezetés

A rendszerváltás utáni évtizedekben sokat változott a közvetlentőke-befektések (*Foreign Direct Investment* – FDI) gazdasági és vállalati hatásairól szóló akadémiai diskurzus Magyarországon (Lendvai et al., 2021; Sass & Szanyi, 2009; Szalavetz, 1999). A megítélés két véglete között – az FDI-bevonás a *versenyképesség mércéje* (Csáki & Szalavetz, 2004), illetve hosszabb távon az FDI-bevonásnak nincs szignifikáns pozitív hatása (Gál, 2019) – nagyszámú árnyalt elemzés található. Ezek több szinten (makrogazdasági, iparági, vállalati és regionális) és szempontból (például globális értékláncok és feljebb lépés, innovációs gazdaságtan, kapitalizmusváltatok) és térbeli mintázatok szempontjából közelítenek az FDI témájához (Farkas, 2011; Éltető & Sass, 2021; Lengyel & Varga, 2018; Sass & Szalavetz, 2014; Szalavetz, 2013; Vasvári et al., 2019).¹

Az új elemzési szempontok felbukkanásán túlmutató fontos változás, hogy egyre több tanulmány jelenik meg a hazai (és közép- és kelet-európai) szereplők *tőkekiviteléről* is (Antalóczy et al., 2014; Antalóczy & Éltető, 2002; Antalóczy & Sass, 2018; Gál & Juhász, 2016; Gubik, 2014; Kozma & Sass, 2019; Sass, 2020). Egy évtizeddel

¹ A tanulmány nem tekinti feladatának, hogy a közvetlentőke-befektetések hatásairól szóló óriási és folyamatosan bővülő hazai szakirodalmat részletesen bemutassa. Jó áttekintést ad például Szanyi (2017)

ezelőtt Farkas (2011) a függő kapitalizmusmodell, pontosabban az új EU-tagállamok egyik sajátosságaként emelte ki, hogy elenyésző a helyi szereplők tőke kivitele. Farkas (2011:422) ezt írja: „...az új tagállamok sajátossága nem abban van, hogy akár a beáramló működő tőke aránya az állótőke-beruházásokhoz viszonyítva, akár a külföldi működőtőke-állomány a GDP-hez viszonyítva magas, hanem a befelé és a kifelé irányuló tőkemozgás nagyságának aszimmetriájában.” A friss adatokat tartalmazó tanulmányok továbbra is hangsúlyozzák, hogy a viseigrádi országok kivitt FDI-állománya viszonylag alacsony, sőt a tőke kivétel oroszlánrészét nem is a helyi tulajdonú cégek adják (Sass, 2020). Ugyanakkor, e gazdaságok fejlettségének fokozatos növekedésével – a dunningi beruházási-fejlődési út (*investment development path* – Dunning, 1981, 1986) elmélete jegyében – a tőke kivétel jelentősége várhatóan tovább nő majd.²

Ez a tanulmány a hazai vállalatok tőke kivételének egy sajátos, kevésbé elemzett irányát tárgyalja: a posztszovjet térségbe, ezen belül az Oroszországba és Ukrajnába irányuló tőke kivittel. A nemzetközi terjeszkedést tervező hazai vállalatok számára a posztszovjet térség a *jelentős kockázat/átlagon felüli megtérülés* kategóriájába tartozik. A tanulmány a szerző folyamatban lévő, átfogó kutatásának keretében egyetlen – a téma szempontjából alapvető fontosságú – kérdést vizsgál, az országkockázatot.

Ez a téma, részben annak interdiszciplináris jellege, részben az adatokhoz való hozzáférés nehézségei miatt szinte egyáltalán nincs jelen a nemzetközi gazdaságtan perspektívájából a tőke kivittel vizsgáló hazai szakirodalomban. Az utóbbiban már megjelentek ugyan azok a megközelítések, amelyek az országkockázatok felmérésének és becslésének módszereit, a legnagyobb hitelminősítők megközelítéseit ismertetik (Simon & Simon-András, 2019), ezek azonban nem a közvetlentőke-kivitt fontolgató vállalkozók, hanem a nemzetközi pénzügyi rendszer szereplői kockázat-elemzéssel kapcsolatos szempontjait veszik figyelembe. Az orosz, ukrán és egyéb posztszovjet piacok és az oda irányuló tőkebefektetések kockázatait leginkább a tanácsadó cégek nem nyilvános publikációi részletezik. Ezek kiegészítik és megrendelőik számára specifikussá teszik az általános információkat nyújtó, szabadon hozzáférhető *Doing business* kiadványaikat (például Ernst & Young, 2021).³

² Nem hagyható azonban figyelmen kívül, hogy a dunningi elméletre támaszkodó optimista előrejelzések érvényességét (amelyek szerint a tőke kivétel jelentősége is gyorsan nő majd) sokan vitatják Közép- és Kelet-Európában (lásd erről Gál & Juhász [2016] áttekintését).

³ Említést érdemel továbbá a Világbank *Doing business* elemzéssorozata is. A szervezet 190 országot rangsorol, és olyan üzleti mutatókat tesz közzé nemzetközi összehasonlításra alkalmas módon, mint a vállalkozásalapítás nehézségei, az építési engedély beszerzésének, az elektromos áram bekötésének, illetve a hitelszerzésnek a nehézségei, a szerződések kikényszeríthetősége, stb. Oroszországról lásd: The World Bank (2020).

Ezzel együtt ez a cikk sem azt a célt tűzte maga elé, hogy a tőkekivitelben érdekelt potenciális hazai szereplők számára felmérje és számszerűsítse a posztszovjet térség egyes államainak kockázatait. A kutatási cél ennél jóval szerényebb: a nemzetközi szakirodalom alapján röviden összefoglalni néhány – a közvetlentőke-befektetők számára releváns – megállapítást, majd bemutatni az e szakirodalomra támaszkodó elsődleges kutatási eredményeket. Interjút készítettem a posztszovjet térségbe irányuló tőkekivitelben érintett néhány hazai szereplővel, hogy felmérjem: e szereplők milyen típusú kockázatokkal szembesültek a gyakorlatban, és mennyire voltak felkészültek a kockázatok kezelésére.

A kutatás az Oroszország által 2022 februárjában Ukrajna ellen indított háború előtti hónapok befektetői hangulatát örökölte meg. Ebben az időszakban a piaci szereplők óvatos optimizmussal tekintettek a régióban történő befektetési lehetőségekre. Az interjúkból leszűrhető általános következtetés szerint a két ország a kockázatokkal arányban álló lehetőségeket rejtett a felkészült befektetők számára. A háború miatt viszont a tanulmány megállapításaihoz képest rövid és középtávon jelentősen meg fog változni Oroszország és Ukrajna kockázati megítélése.

Az első fejezet röviden összefoglalja azt, amit a hazai szakirodalom a magyar vállalatok tőkekivitelének sajátosságairól megállapított, és néhány adatot mutat be a posztszovjet térségbe irányuló FDI alakulásáról. A második fejezet az országgóc-kázat-felmérésekkel kapcsolatos megközelítéseket tekinti át, a harmadik a saját kutatási módszert ismerteti. Ezután az empirikus kutatásom eredményeinek, a hazai szereplők tapasztalatainak bemutatása következik. Az „Összefoglalás, következtetések” című fejezet néhány elméleti tanulsággal zárja a cikket.

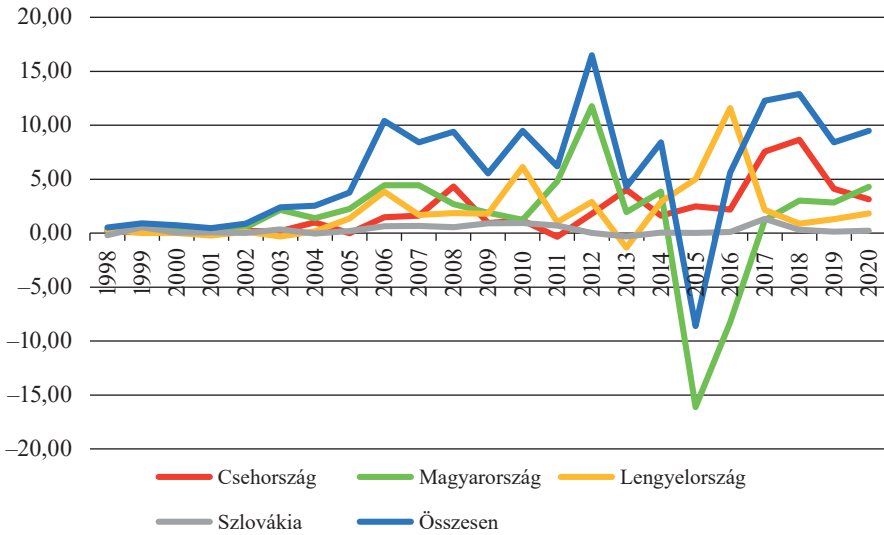
A kutatás háttere: a magyar tőkekivitel sajátosságai és a posztszovjet térségbe irányuló közvetlentőke-befektetések alakulása a statisztikai adatok tükrében

A második világháborútól a rendszerváltásig terjedő időszakban a visegrádi országok (V4, Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia) fő gazdasági partnere (a KGST keretein belül) a Szovjetunió volt. Ezekben az években minimális volt a V4-országokból kifelé irányuló közvetlen tőkebefektetések (*outward foreign direct investment* – OFDI) nagysága. A központi tervgazdálkodásból a szabadpiacba való átmenet során az OFDI némileg megkésve, fokozatosan kezdett növekedni (Gál & Juhász, 2016). Nem egyértelmű azonban, hogy szerves fejlődés megy-e végbe. A tőkeexportőr vállalatok egy részére ugyanis sajátos tulajdoni szerkezet jellem-

ző (Antalóczy & Sass, 2018). Gyakori, hogy a magyar tőke kivétel globális cégek magyarországi leányvállalataira vezethető vissza, vagyis közvetett tőkebefektetők-ről van szó (Antalóczy & Éltes, 2002; Sass et al, 2012). Jaklić et al. (2020) alapos irodalomáttekintésre támaszkodva állapította meg, hogy a nemzetközi üzleti tanulmányok szakirodalmában még ma sem jutott nyugvópontba a vita: alkalmasak-e a vállalatok nemzetköziesedését magyarázó hagyományos elméletek a közép- és kelet-európai térség vállalatainak elemzésére, vagy annyira sajátosak a tőkeexportőr cégek, hogy új elméletre lenne szükség.

1. ábra

**A visegrádi országokból kiáramló közvetlen tőkebefektetések értéke
1998 és 2020 között, milliárd dollárban**



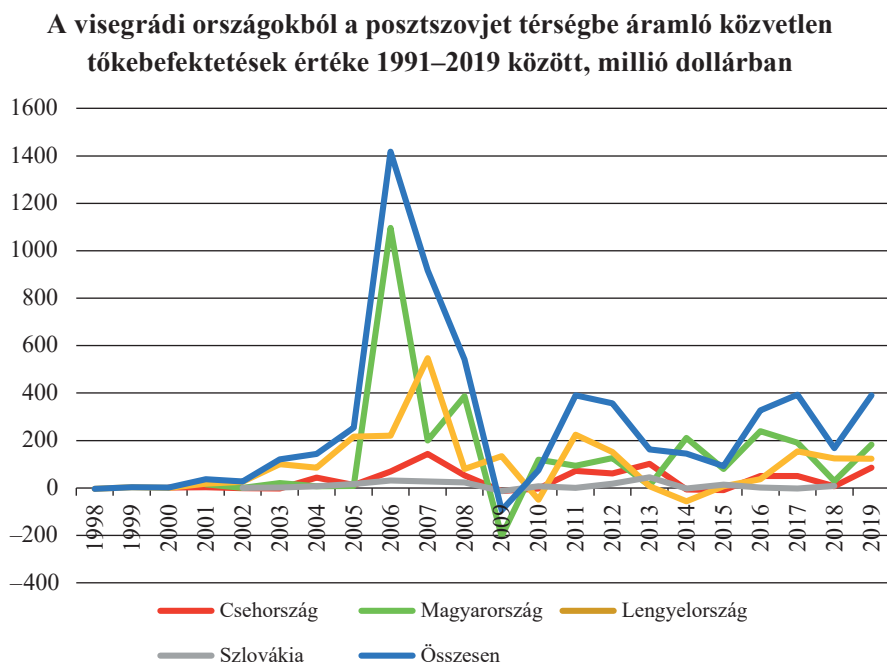
Forrás: UNCTAD adatbázis.

Ami a tőke kivétel (m)értékét illeti, az 1. ábra jól mutatja, hogy alacsony szintről indulva látványos növekedést lehetett elérni. Az összesített adatokat tekintve, a régióból kiáramló FDI 2004 és 2019 között (a 2007 és 2009 közötti nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság ellenére is) 386 százalékkal emelkedett. A közvetlentőke-export állománya azonban nem túl magas. Az UNCTAD legfrissebb adatai szerint Magyarország közvetlentőke-exportjának állománya 2020-ban 36,87 milliárd dollár volt, ami a többi visegrádi országgal összehasonlítva összhangban van a hazai gazdasági

fejlettségi szinttel (Csehország: 56,2 milliárd dollár; Lengyelország: 26,6 milliárd dollár és Szlovákia: 5,3 milliárd dollár 2020-ban), de elmarad a fejlett országokétól (például Ausztriában ugyanez az adat 234 milliárd dollár, Portugáliában kb. 63,4 milliárd dollár, Spanyolországban 624,8 milliárd dollár volt).

A visegrádi országok posztszovjet térségbe történő közvetlen tőkebefektetései szintén jelentős mértékben, 297 százalékkal nőttek 2004 és 2019 között. Ennek ellenére 2019-ben a volt szovjet köztársaságok a visegrádi országok összes kiáramló közvetlen tőkebefektetésének mindössze 4 százalékát tették ki (2. ábra).

2. ábra



Forrás: UNCTAD adatbázis.

A visegrádi országok tőke kivitelének sajátosságait elemző írások fontos témája, hogy milyen tulajdonosi előnyök teszik lehetővé számukra a közvetlen tőkebefektetések révén történő külföldi piacokra lépést. Gubik (2014) az általa áttekintett nemzetközi szakirodalom megállapításaihoz hasonlóan a magyarországi vállalatok körében is azt találta, hogy a vállalati erőforrások, azok közül nem csupán a tőkeelátottság (fizikai, pénzügyi és humán tőke), hanem az olyan immateriális erőforrások

is, mint a vállalkozói attitűd, erőteljesen befolyásolják a hazai vállalkozások tőkeexport-képességét.

Más tanulmányok megállapították, hogy a földrajzi távolság mellett a történelmi kötelékek is fontosak, és a kulturális közelség is befolyásolhatja a tőkebefektetések helyszínét érintő döntéseket. Jaklič & Svetličič (2003) 180 vállalat megkérdezésével arra a következtetésre jutott, hogy a régiós vállalatvezetési gyakorlatok ismerete segíti tulajdonosi előnyként leginkább a vállalatok nemzetköziesedését. Az e szerzők mintájába bevont szlovén vállalatok emellett a helyi szereplőknél magasabb szintű marketingtudásukat, a magyar és cseh vállalatok pedig a rendelkezésükre álló technológiai *know-how* által biztosított versenyelőnyüket tartották lényegesnek. A jelentős magyar tőkeexportőr vállalatokra (például a MOL, az OTP és a Richter) vonatkozó, esettanulmányokra támaszkodó vizsgálatok szerint e cégek tulajdonosi előnyei kezdetben leginkább a privatizációs és transzformációs tapasztalataikon, valamint a rendszerváltás előtti időkre visszanyúló személyes és üzleti kapcsolataikon alapultak. Ezek az előnyök az idő előrehaladtával elhalványultak, és más képességek vették át a helyüket. Ezek között említhető a külföldi piacokhoz köthető menedzsmenttudás (OTP és Richter), a különféle működési szegmensek közötti elmozdulás (MOL), és a hatékonyság olcsóbb munkaerővel rendelkező országokban vásárolt kapacitások révén történő javítása (Videoton) (Antalóczy et al., 2014).

E cikk témája szempontjából talán Bartha & Gubik (2016) tanulmánya a leginkább releváns, amely az üzleti tudás jelentőségét emelte ki a visegrádi országok kis- és középvállalkozásainak a nemzetköziesedését elősegítő tulajdonosi előnyök közül. Lundvall & Johnson (1994) tudáskategóriáit – ténybeli, tárgybeli (például társadalmi szabályszerűségek), tapasztalati és személyekre vonatkozó tudás – alapul véve megállapították, hogy mindegyik tudáselem szoros pozitív összefüggést mutat a nemzetköziesedéssel. Mint később látni fogjuk, e tudáskategóriák jelentősége a vizsgált országokban is kiemelkedő.

A nemzetköziesedéssel foglalkozó tanulmányok egy további fontos kutatási kérdése, hogy melyek a tőkeexportőr cégek motivációi. A V4-es országok vállalatainak nemzetköziesedését a hazai helyszín kedvezőtlen vonásaival (a [kizárólagos] belföldi orientációt akadályozó tényezőkkel [*push* faktorokkal]) és a nemzetköziesedéstől remélt előnyökkel (*pull* faktorokkal) magyarázzák. A V4-es országok vállalatainak nemzetköziesedését kényszerítő tényezőként a hazai piacok viszonylag kis mérete (Kuznetsov & Chetverikova, 2007; Antalóczy & Éltes, 2002), az erőforráshiány és adóoptimalizáció (Radlo & Sass, 2012), vonzó tényezőként pedig az olcsó munkaerő

és a hosszabb távú stratégiai célok elérése (Antalóczy & Éltető, 2002), valamint a piacszerzés (Sass, 2018; Svetličič et al., 2007) motiválja.

A befektetési motivációk szektorálisan eltérőek lehetnek. A kőolaj- és földgáz-iparban a természeti erőforrások keresése a jellemző, a gyógyszeriparban viszont inkább a stratégiaielőny- és a hatékonyságkeresés (alacsony munkaerővel rendelkező országok megcélzása) dominál. Sass (2016) a közép- és kelet-európai elektronikai vállalatokat vizsgálva azt találta, hogy a piaci szereplők nemzetköziesedése mögött elsősorban hatékonyságkereső és innovációs szándékok állnak. Jaklič & Svetličič (2001) arra jutott, hogy a legfontosabb a piackeresés, ezt követik rendre a stratégiaielőnyt kereső, hatékonyságkereső, végül pedig az erőforrás-kereső szándékok. Az egyetlen kivétel Magyarország, ahol a mérthatékonysághoz köthető stratégiai előny keresése volt a legfontosabb motivációs tényező. Antalóczy & Éltető (2002) szerint a nemzetköziesedésről szóló döntés háttérében rendszerint több tényező áll. A magyar vállalatok esetében hét ilyen tényező rögzíthető: 1. piacszerzés; 2. költségcsökkentés; 3. vállalati növekedés; 4. erőforrás-keresés; 5. vámköltség- és adóoptimalizálás; 6. offshore ügyletek és 7. a vevők követése.

A vállalatok nemzetköziesedését vizsgáló elméletek jelentős része a piacra lépés okai helyett inkább annak módját vizsgálja. Az egyik ilyen, behaviorista alapú elmélet az Uppsala-modell. Ez a modell a nemzetköziesedést olyan tanulási folyamatként ábrázolja, amelynek során a vállalat piaci elköteleződése, valamint az elköteleződés következtében megszerzett tudás önmagát erősítő spirált hoz létre, és a vállalat egyre mélyebben integrálódik a külföldi piacokba (Johanson & Vahlne, 1977; Vahlne & Johanson, 2017). Johanson & Vahlne 2009-ben módosította elméletét és a már korábban is felvetett hálózati megközelítést (Johanson & Vahlne, 1990; 2009) helyezte a nemzetköziesedés vizsgálatának középpontjába. Az Uppsala-modell megújításának alapjául az a felismerés szolgált, hogy az elmélet megalkotása óta a neoklasszikus értelemben vett, független vevőkből és szállítókból álló piac egyre inkább átalakult, és kapcsolati hálók formájában kezdett működni. Ennek a változásnak az egyik következménye, hogy a piacra lépés folyamatát leíró korábbi elméletekben megfogalmazott állításoktól eltérően a felhalmozott egyéni tapasztalatok helyett a vállalatok számára egyre inkább a meglévő üzleti kapcsolatok váltak meghatározóvá a helyszín megválasztása során. Az átalakult rendszerben a lokációs döntések meghozatalán túlmenően a hálózatok a tudásteremtésben és -cserében is fontos szerepet játszanak, és számos esetben az információ legfőbb forrását jelentik. Így a piaci bizonytalanság (vagyis az átlagosnál nagyobb kockázatok) a legtöbb esetben a hálózaton kívüliségre vezethetők vissza.

A közép- és kelet-európai kis- és középvállalkozásokat tekintve Stoian et al. (2016) megerősítette, hogy a régió vállalkozásainak üzleti lehetőségei többnyire valóban hálózati kapcsolataikon keresztül jelentkeznek. Arra is rámutatott azonban, hogy a vállalatok jellemzően mégis a hozzájuk földrajzilag vagy kulturálisan közel álló országok piacán fektetnek be. Az utóbbi megfigyelés a pszichikai távolság koncepciójának relevanciáját igazolja.

A pszichikai távolság (*psychic distance*) fogalma Beckerman (1956) nevéhez kötődik, aki az európai országok kereskedelmi kapcsolatairól szóló empirikus tanulmányában vetette fel annak jelentőségét. A fogalom később éppen az Uppsala-modell kapcsán került a kutatók érdeklődési körébe. A pszichikai távolság Johanson & Vahlne (1977) viszonylag tágan értelmezett definíciója szerint a küldő és a célország közötti, az üzleti gyakorlatok, az oktatás, a kultúra, a nyelv és az ipari fejlettség területén kimutatható különbségeket jelöli.

Az európai periféria (Svédország, Oroszország és a balti államok) vállalatait vizsgálva Vissak et al. (2007) szintén a pszichikai távolság és az üzleti hálózatok fontosságát hangsúlyozza. Nemzetközi terjeszkedésük első lépéseként a vizsgált vállalatok mindegyike a szomszédos, pszichikailag közel álló országok piacán fektetett be.

A visegrádi országok esetében Kuznetsov & Nevskaya (2017) szerint az európai uniós csatlakozás után a régióban hangsúlyosan jelentkezett a *szomszédsági hatás*, azaz a visegrádi országok vállalatai szívesen irányították Közép- és Kelet-Európa többi országába a befektetéseiket. Kulturális közelsége és a gravitációs hatás miatt a régió közvetlen tőkebefektetésének következő célpontja Oroszország lehet, különös tekintettel a moszkvai és szentpétervári régióra, valamint a kalinyingrádi enklávéra.

Az elméleti alapokon túlmenően e cikk témája szempontjából relevánsak az orosz piaci üzletkötés nehézségeit bemutató szociológiai megközelítésű tanulmányok (Chepureno, 2019; Mannila & Eremicheva, 2018; Tischenko, 2020). E cikkek szerzői vállalkozókat interjúvoltak meg, és a kulturális sajátosságokat, illetve a kockázatokat igyekeztek felmérni. Megállapításaik egy része a jelen kutatás során készített interjúkban is visszaköszönt, például az a sajátosság, hogy az orosz üzleti tárgyalás csupán akkor hozhat eredményt, ha az üzletet kötni szándékozó külföldi fél a legmagasabb szintű döntéshozóval tárgyal. A döntéshozatal ugyanis olyan hierarchikus, hogy ha alacsonyabb rangú a tárgyalópartner, akkor az elvi megállapodás nem sokat ér. Tischenko (2020) azt is leszögezi, hogy az orosz partnerek számára a szerződések nem feltétlenül kötelező érvényűek. Az orosz tárgyaló felek a kemény tárgyalási magatartáshoz vannak szokva, és azt becsülik. Chepureno (2019) és

Mannila & Eremicheva (2018) a szervezett, illetve állami szinten is megjelenő bűnözésről ismertetett eseteket, és arra a következtetésre jutott, hogy az orosz piacon befektetők jelentős kockázatokkal kénytelenek szembenézni. A szabályok egy része informális, az üzletemberek csak személyes hálózataikon keresztül tájékozódhatnak róluk, így a hivatalos visszaéléseknek is tág terük van. A konkurencia szabályokat felrúgó előnyszerzésével szembeni törvényes védelem sem igazán érvényesül.

Országkockázat-elemzés a szakirodalomban

A teljességre törekvő országkockázat-elemzések a gazdasági és üzleti kockázatokon túlmenően a jelentős politikai zavarok (például terrortámadás) és a természeti katasztrófák valószínűségével is számolnak (Brown et al., 2015; Hoti & McAleer, 2004), és olyan társadalmi feltételeket is figyelembe vesznek (például demográfiai viszonyok, környezeti fenntarthatóság, az egészségügyi és oktatási rendszer minősége, nemek közötti egyenlőség), amelyeket leginkább az ENSZ Fejlettségi Programjának (UNDP) Humán Fejlettségi Indexében számszerűsítene.

A tőkekivitelben érdekelt vállalkozások számára készülő kockázatelemzések ugyanakkor leginkább a hagyományos gazdasági, pénzügyi, politikai és jogi (szabályozási) kockázatoknak szentelnek kiemelt figyelmet. Az első két csoportba olyan makrogazdasági kockázatok tartoznak, mint a helyi valuta árfolyamának gyors és kiszámíthatatlan változása (például spekulációs támadások következtében) és a gazdasági helyzet nagymértékű és gyors romlásának kockázata (például a nyersanyagárak ingadozása, az ország súlyos eladósodása, gyorsan növekvő költségvetési és fizetésimérleg-deficitje, illetve a gyorsuló infláció következtében). A tőkekivittelt tervező vállalkozások számára kiemelten fontos a második két csoportba tartozó kockázatok felmérése is, például hogy mekkorák a befektetési célországra jellemző korrupciós kockázatok, érvényesül-e a joguralom, és milyen a szabályozási és az intézményrendszer minősége.

A tőkeexportőrök számára a kockázatelemzés kiindulópontja az, hogy a közvetlentőke-befektetés közép- és hosszú távú elköteleződés. A befektetések megtérülési ideje változó, iparág- és tevékenységfüggő, de annyi általában is elmondható, hogy az éppen aktuális befektetésösztönzési programok időhorizontjánál hosszabb (Oetzel et al., 2001). Az aktuális helyi üzleti klíma minőségén túlmenően e cégek számára a gazdaság fejlettségét, növekedési potenciálját és sebezhetőségét számszerűsítő mutatóknak kardinális jelentőségük van.

A kockázatok, még a politikai kockázatok is, nem mindig általános érvényűek, vagyis nem az egész országra jellemzők: esetenként meghatározott régiókban vagy meghatározott iparágakban érvényesülnek. A hazai szakirodalomban Szanyi (2019) mutatta be, hogy egyes kormányok ágazati barát-ellenség felosztást alkalmaznak a külföldi befektetőkkel szemben: meghatározott ágazatokban működő külföldi tulajdonú cégeket diszpreferálnak, esetenként törvényileg ellehetetlenítenek, vagy legalábbis nehezítik a működési feltételeiket. A verseny tisztaságát torzító kormányzati beavatkozások, például a nemzeti bajnokvállalatnak tekintett cégek preferálása, gyakran szintén csak meghatározott ágazatokban vannak jelen.

A megítélést az is nehezíti, hogy ami az egyik gazdasági szereplő számára számottevő kockázat, az egy másik számára jelentős üzleti alkalom lehet. Sokatmondó ebből a szempontból Bougategf (2017), aki a korrupciós kockázatok és a banki működés profitabilitása közötti kapcsolatot elemezte Tunéziában 2003 és 2014 között. E szerint a korrupció elterjedése pozitív (!) összefüggést mutatott a bankok működésének jövedelmezőségével. Egger & Winner (2005) pedig a korrupció és a közvetlentőke-befektetések között fedezett fel pozitív összefüggést. Ez ellentmond ugyan a szakirodalmi konszenzusnak, de mégis elfogadható, ha abból indulunk ki, hogy amikor egy befektetőnek gyenge intézményi környezettel és bürokratikus akadályok sokaságával kell szembenéznie, akkor gyakran éppen a korrupció olajozza meg és gyorsítja fel a befektetési folyamatot.

Az országkockázat megítélésének módszertanával foglalkozó szakirodalom ugyanakkor rendre kiemeli (például Bouchet et al., 2018; Di Gregorio, 2005; Oetzel et al., 2001), hogy bármekkora tudományos igényességgel készítik is az elemzéseket, az országkockázatokat számszerűsítő összetett mutatók a rövid távú ingadozások előrejelzésére kevésbé alkalmasak. A hirtelen bekövetkező kedvezőtlen események, előre nem látható fordulatok (tőzsdei összeomlás, gazdasági válság) a mégoly felkészült befektetőket is váratlanul érintik. A fekete hattyú elmélet (Taleb, 2010) szerint ezeket nem lehet előre jelezni. A befektetők két dolgot tehetnek: ha jelentős bizonytalanságot érzékelnek, kívárnak, ha pedig már kisebb-nagyobb befektetésekkel elköteleződtek egy adott piacon, akkor megpróbálják a kockázatokat minimalizálni, a kockázatokra utaló apró jeleket még időben azonosítani, és a stratégiájukat módosítva az új helyzetekhez alkalmazkodni. Ilyen jel lehet például a közvetlentőke-befektetőkkel kapcsolatos magatartás hirtelen megváltozása és az adott tevékenység profitabilitásának szabályozókkal történő csökkentésére irányuló törekvés.

A kockázatok meghatározása és értékelése csak az első lépés a befektetés és a működés sikerét veszélyeztető tényezők kiküszöbölésére, a kedvezőtlen követke-

mények valószínűségének csökkentésére. Legalább ilyen fontos a megfelelő megelőzési és kockázatkezelési stratégia, például olyan protokoll kidolgozása, amely a látszólag véletlenszerűen felbukkanó kedvezőtlen fordulatok esetén eligazítja a vállalkozót, hogy milyen válságforgatókönyvek képzelhetők el, és milyen lehetséges lépések állnak rendelkezésre.

A kutatási módszer és a minta

Az előzetes kutatási hipotézis az volt, hogy a posztszovjet térségben közvetlen tőkebefektetéseket végrehajtó hazai cégek nem végeztek szisztematikus országgokkázat-elemzést. Amikor az országgokkázattal kapcsolatos kedvezőtlen fejleményekkel szembesültek, módosították a stratégiájukat, és cselekvés vagy gyakorlat általi tanulással (*learning by doing*) igyekeztek alkalmazkodni. Tapasztalataik felmérése így a régióba a későbbiekben befektetni szándékozó vállalkozások számára fontos tanulságokkal szolgálhat.

Azt is feltételeztem, hogy a térségben befektetni szándékozó vállalkozók az előzetes helyismeretükre és a meglévő kapcsolataikra támaszkodnak, így az is előfordulhat, hogy nem találkoztak váratlan és kedvezőtlen fordulatokkal. Ha mindez nem áll rendelkezésükre, akkor igyekeznek helyi tapasztalatokkal és kapcsolatokkal rendelkező helyi menedzsereket megbízni befektetési projektjeik megvalósításának felügyeletére.

Mivel a kutatás célja azoknak a kockázatoknak a felmérése volt, amelyekkel a hazai befektetők találkozhatnak ebben a térségben, továbbá az ezeknek a kockázatoknak a kezelésével kapcsolatos tapasztalatok összegyűjtése, a fő kutatási módszer a narratívinterjú-készítés volt (Meuser & Nagel, 2009). A beszélgetések vezérfonala egy nyitott kérdésekből álló kérdéssor volt, amely az interjúalanyoknak lehetővé tette az általuk fontosnak ítélt mozzanatok kifejtését, az interjú készítője számára pedig a felvetődő témák részleteire való rákérdezést.

Ennek a módszernek az a fő hátránya, hogy az interjúk során nyert adatokból levont tanulságok meglehetősen óvatossággal kezelendők. Az interjúalanyok narratívái kevésbé ellenőrizhetők és strukturáltak: az adott lokációhoz, iparághoz és céghez köthetők, és az adott cég kockázatkezelési lehetőségeit tükrözik. A korlátok ellenére, reményeim szerint, ezek az interjúk nemcsak a vállalati gyakorlat számára szolgálnak tanulságokkal,⁴ hanem – miként arról a záró fejezetben szó lesz – elméleti szempontból fontos következtetések levonására is lehetőséget adnak.

⁴ A tőkekitöltést erősen támogató kínai kormány például szisztematikusan gyűjti a befektetők külföldön tapasztalt problémáit, és publikálja az összegyűjtött eseteket (Ullah et al., 2019).

Mindegyik interjút a vállalatról és az interjúalanyról szóló általános információgyűjtés előzte meg. A kontextust megalapozó első kérdések szintén a vállalatra és az interjúalany vállalati karrierjére vonatkoztak. Az első kérdések között szerepelt a posztszovjet térségben folytatott tevékenység motivációja, a befektetés története és a vállalat helyi fejlődése. A kérdések következő csoportja a nehézségeket térképezte fel, arra a kérdésre keresve a választ, hogy számítottak-e rájuk a meginterjúvolt vezetők és más vállalati szakemberek. A problémák kezeléséről szóló narratívát követően interjúalanyaimat arra kértem, értékeljék a történetet, tapasztalataik alapján adjanak tanácsokat a leendő befektetők számára.

Összesen 11 mélyinterjút készítettem: három nagyvállalat összesen hat közép- és felsővezetőjével, egy kkv-tulajdonossal, továbbá a Magyar Exportfejlesztési Ügynökség (HEPA) és a Moszkvai Magyar Kereskedelmi Képviselet egy-egy szakemberével, egy makrogazdasági elemzővel és egy a posztszovjet térségre szakosodott tanácsadó cég vezetőjével.

Az interjúk során összegyűjtött ismeretek számos más cég tapasztalatait is tartalmazzák, ugyanis néhány interjúalanyom több, a térségben tevékenykedő vállalat történetét is megosztotta velem. Interjúalanyaim többsége oroszországi és ukrainai tapasztalatokról számolt be, de egyes cégek befektetési célországai között szerepelt Kazahsztán és Azerbajdzsán is. Mivel interjúalanyaimnak anonimitást ígértem és mivel viszonylag kevés olyan vállalat van Magyarországon, amely ebben a térségben szerzett befektetői tapasztalatokat, az azonosíthatóság elkerülése érdekében az egyes cégek tevékenységéről és teljesítménymutatóikról nem közlök adatokat, hanem csak tapasztalataik bemutatására és elemzésére szorítkozom. Az interjúk 2021 második félévében készültek, a kézirat első verzióját 2022 januárjában zártam le.

Az eredmények elemzése a következőképpen történt. Az interjúkat rögzítettem, és az Alrite mesterségesintelligencia-alapú beszédfelismerő szoftver felhasználásával a hanganyagot írott szöveggé konvertáltam. Elsőként tartalomelemzést alkalmaztam, vagyis megszürttem a nyersanyagot, és kiválasztottam az országkockázattal összefüggő részeket. Ezeket újra és újra elolvastam, egymással összehasonlítottam, és csoportosítottam az azonos mondanivalóba sorolható elemeket. Az egyes csoportokat absztrakt kategóriákkal címkéztem meg, majd további aggregálást végeztem, és az absztrakt kategóriákat témakörökbe rendeztem. Ezt a feldolgozási módszert Szalavetz (2020) tanulmányából vettem át. A módszer alkalmazását az *1. táblázat* mutatja be.

Az interjúk elemzésénél alkalmazott módszer

„Nyersanyag”: interjúidézetek	Kategóriák	Témakörök
<p>„Ugyanazért a szolgáltatásért kiadhatsz százezer meg egymillió forintot is. Itt az a kulcskérdés, hogy tudd, kihez fordulj, és ne az egymillió forintos cégalapítást csináld. Ha tudod, hogy a termékeddel milyen értékesítési csatornákat kell választani, milyen fórumokon kell azt elkezdni értékesíteni, akkor sokat lehet spórolni.”</p> <p>„Kicsi dolgokon elhasalhat egy cég. Nem mindegy, hogy ki könyvel neked, ki a sofőröd, ki a vámbrokered, és nem mindegy, hogy milyen szervezet készíti el az engedélyeidet az értékesítésre.”</p> <p>„Egy orosz ügyvezetőt nem tudsz kézben tartani: kiviszi a pénzt hamis szerződésekkel, felesleges rendezvényekkel, vagy vevői bónuszokat nyújt némi visszaosztás fejében, és utána otthagyja a céget. Nehéz bírósági pert nyerni ilyen esetekben.”</p>	helyismeret a megfelelő alkalmazottak és partnerek megtalálása	
<p>„Itt Oroszországban csordultig vannak telítve a boltok termékekkel. Ahhoz, hogy be tudj a résbe kerülni, a polcra, ahhoz áldozatokat kell hozni, és ezt nem teszik meg a magyar cégek, egyáltalán nem követik nyomon ezt a fejlődést, ami itt van.”</p> <p>„Az említett cég működése fényévekre van az orosz valóságtól. Nem azt nyomják, amivel ezen a piacon igazán hasítani lehet: ott hon a felsővezetés döntötte el, mely termékekre kell koncentrálniuk. Elmaradtak az IT-fejlesztések, a versenytársakhoz képest a cég honlapja múlt századi, sőt magyar dizájnelemekkel próbálnak ezen a piacon működni.”</p> <p>„Végigmentünk Moszkván, bementünk a boltokba, tehát mi csináltuk saját magunknak a piackutatást, megtaláltuk azokat a rendezvényeket, ahol azt gondoltuk, hogy majd jó lesz, és így tovább. Tehát ezt a tudást meg kell szerezni.”</p>	piacismeret	tulajdonosi előnyök
<p>„Túl drágának és így kockázatosnak ítélték, hogy annyit fejlesszenek, amennyi kellett volna, így aztán nem is jutottak egyről kettőre. El kell dönteni, akar-e a cég érvényesülni, ha igen, akkor ezeken nem szabad spórolni!”</p> <p>„Az is hozzátartozik, hogy tíz emberből nyolc át akar vágni: a napot is lehazudják az égről, hogy add oda a termékedet azzal, hogy ő majd valamikor fizet, aztán meg nem fizet. Ha viszont beszélsz oroszul, akkor inkább egyenrangúként kezelnek.”</p> <p>„Rengeteg ajánlatot kapsz, hogy meg lehet ezt másképp is oldani. Na ezeket nem szabad elfogadni.”</p> <p>„A nagy cégeknél fontos a társadalmi szerepvállalás. Erre költeni kell, de megtérül, mert jobban elfogadják a jelenlétüket, kevesebb kellemtelenségnek lesznek kitéve a helyi politika vagy a versenytársak részéről.”</p>	megfelelő kockázatkezelési stratégia nyelvtudás	

„Nyersanyag”: interjúidézetek	Kategóriák	Témakörök
<p>„Ezen a piacon óriási a fejlődési potenciál. Egy nyugat-európai nem lehet meggyőzni arról, miért kellene az én termékemet fogyasztania: ott már kialakult fogyasztási szokások vannak. Bár Oroszországban is öldöklő a verseny, abból a szempontból még szűz területnek minősül, hogy 30 évvel ezelőtt itt még nem voltak importált fogyasztási cikkek.”</p> <p>„Hallottam olyan magyar cégről, amelyik vezetése úgy gondolta, az alapkötetételhez képest egy éven belül már termelni is kezd. Az építés nem is csúszott túl sokat, azonban az átadás után még további másfél évig tartott, amíg az összes engedélyt megkapták.”</p>	<p>növekedési potenciál</p>	<p>lokációs előnyök, hátrányok</p>

Eredmények

Az interjúkból elsőként az derült ki, hogy a posztszovjet térség nagyon nem egységes a kockázatok alapján. A meginterjúvált vezetők többsége Oroszországban fektetett be tőkét, ukrainai és más tapasztalatok csupán említésszerűen kerültek elő. A vállalkozók és a szakértők ugyanakkor egyetértettek abban, hogy ezekben az országokban a kockázatok az Oroszországra jellemzőknél jóval magasabbak.

Ami Oroszországot⁵ illeti, általános tapasztalat volt, hogy bár a kisebb cégek viszonylag kisebb, a nagyobbak nagyobb kockázatokkal szembesülnek, a szakirodalomban leírt, a külföldieket érintő hátrányokat (Hymer, 1976) a kis cégeknek nehezebb volt leküzdeniük.

Bár a 2010-es évtized elején még általánosan jellemző volt, hogy a szerződésekben leírtakat nem tartották be, ha nem volt a felek között az üzleti kapcsolaton túlmutató baráti viszony (Chepureno, 2019), a megkérdezett szakértők szerint az utóbbi évtizedben már sokat tisztult a piac, csökkentek a kockázatok. Az alkalmi üzleti partnerek esetében azonban a kisvállalkozásoknak még mindig gyakran kellett számolniuk azzal, hogy a szerződéseket nem tekintik magukra nézve kötelezőnek, és a követelések bírósági úton történő érvényesítése is komoly akadályokba ütközhet. Ez a jelenség fokozottan érvényes volt a keleti országrészekre. A piaci erőfölénnyel való visszaélés sem volt ritka. Az egyik vezető kiskereskedelmi lánc üzletkötője még a szerződés aláírása előtt közölte leendő beszállítójával, hogy ugyan abban 30 napos teljesítést vállalt a számla ellenértékének kiegyenlítésére, de könnyen előfordulhat, hogy az utalás inkább csak 60 napon belül fog megérkezni.

⁵ Interjúalanyaim tapasztalatai elsősorban Oroszország nyugati részére vonatkoznak.

Egyik interjúalanyom tapasztalatai szerint a közbeszerzések tisztasága *meghatározott összeg alatt* az interjú készítésének időpontjában kifogástalan volt. A külföldi vállalkozó *meghatározott cégméret alatt* sem politikai befolyásolással, sem a versenytársnak az adott cég törvénytelen módszerekkel történő megszerzésére irányuló törekvéseivel nem találkozott.

A külföldi befektetők szempontjából a szakértők arra az alapszabályra hívták fel a figyelmet, hogy a működés legyen transzparens, és igazodjon a játékszabályokhoz. Az orosz szabályozási környezet ugyanis abban az értelemben továbbra sem volt befektetőbarát, hogy nagyszámú specifikus jogszabály vonatkozott az egyes üzleti tranzakciókra, amelyeket ismerni kellett és be kellett tartani. Ez egyfelől alapos helyismeretet igényelt, másfelől megdrágította a befektetést és a működést. A magyar befektetők, különösen a kisvállalkozások, gyakran erős késztetést éreztek, hogy kiskapukat keressenek, vagy kijátsszák a szabályokat. Mindez felgyorsította ugyan a folyamatokat, és esetenként számottevő megtakarítást eredményezett, de egyúttal csapdahelyzetet is teremtett: a hatóságok bármikor felléphetek a befektető ellen.

A személyi jellegű ráfordítások mérséklése vagy megtakarítása érdekében alkalmazott hazai okos megoldások csapdahelyzethez vezettek: a konkurens vállalkozók nagy valószínűséggel jelentették az ilyen eseteket. A transzferárazás és egyéb kreatív megoldások segítségével történő adóoptimalizálás szintén csak nagyon szigorú korlátok között volt elképzelhető. Ezen a téren szintén helyismeretre volt szükség ahhoz, hogy az elvárt adó mértékét felbecsülje a vállalkozó.

„Rengeteg kiskapu van a rendszerben, de nem szabad élni velük: az »okos megoldások« nagyobb kockázatot jelentenek, mint amennyi hasznot hoznak” – hívták fel a figyelmet a megkérdezett szakértők. Az 1990-es évek elején-közepén mind a magyar, mind az orosz vállalkozói kultúrára, vállalkozói magatartásra a kiskapuk keresése és a szabályok kijátszása volt jellemző. Bár a külföldi befektető kisvállalatok továbbra is szép számmal kaptak ilyen ajánlatokat, a szakértők szerint tisztult a piac. A kockázatkerülés egyik bevált módja volt, ha a vállalkozó ezeket nem fogadta el.⁶

⁶ Érdekes példa erre egy egyebek mellett jármű- és gépipari beszállításokra, bányavásárlásra szakosodott hazai vállalat esete. A cég kapacitásbővítési céllal keresett egy alacsony bérköltségű helyszínt, ahol új telephelyet hozott volna létre. A választása Ukrajnára esett, és helyismerete és helyi kapcsolatrendszere alapján viszonylag hamar talált is egy működő és felvásárolható gyárat. A tulajdonossal folytatott tárgyalások hamar eredményre vezettek, az árban és egyéb feltételekben megegyeztek, de a szükséges engedélyek megszerzése a vártnál lassabban haladt. Egy ponton megjelent egy helyi vállalkozó, aki felajánlotta, hogy a tranzakció felgyorsítása érdekében ő maga venné meg az adott telephelyet, azt néhány millió euró felárral továbbadja a magyar cégnek, és ezzel elhárulnak az eddigi bürokratikus akadályok. A magyar vállalkozó visszalépett az üzlettől.

Helyismeretre ugyanakkor szükség volt, mert óriási különbségek lehettek a külföldi vállalkozók által igénybe vett szolgáltatások díjában. A reális árak és a megbízható üzleti partnerek ismerete különösen a kezdeti időszakban volt elengedhetetlen.

Mivel a helyismeret, a nyelvtudás és a helyi kapcsolatrendszer jelentőségével gyakorlatilag az összes befektető tisztában volt, saját hiányosságait e téren általában azzal kompenzálták, hogy helyi ügyvezető igazgatót (vagy helyettesét) alkalmaztak. Egy a helyi befektetési környezetet jól ismerő informátorom felhívta a figyelmet, hogy a helyi vezetők alkalmazása jelentős kockázattal járt. Nagyon sok példa volt már arra, hogy a tulajdonos folyamatos szigorú ellenőrzése nélkül a helyi ügyvezetők személyes haszonszerzésre törekedtek, és kreatív módszerekkel veszteséggé tették vagy tönkretették a helyi vállalkozást.

Bár a korrupció az interjúk készítésének idején erősen visszaszorulóban volt, néhány szektorban továbbra is akadályozhatta a vállalkozás működését. Mivel ezekben az esetekben nem volt szó jelentős összegről, ez a kockázati tényező szintén a helyi viszonyok ismeretére vagy annak hiányára volt visszavezethető. Ha a vállalkozó tisztában volt azzal, hogy kit és milyen módon kell korrumpálni, akkor ez az akadály viszonylag könnyen leküzdhető volt.⁷

A mintában szereplő nagyvállalatok több vezetője is egyetértett abban, hogy a kockázatok minősége és mértéke stratégiai iparágak esetén és bizonyos vállalatmértet felett eltért a kkv-k esetében tapasztaltaktól. Egy megkérdezett felsővezető úgy gondolta, hogy bár Oroszországot nem volt célravezető üzletileg teljesen figyelmen kívül hagyni a politikai kockázatok miatt, jelentősebb befektetést csak megfelelő kapcsolatokkal és politikai támogatással rendelkező helyi partnerrel együtt volt érdemes megvalósítani. Különösen stratégiai iparágak esetében volt fontos, hogy a befektető meggyőződjön arról, mekkora a valós helyi politikai támogatás: előfordult, hogy a szavak szintjén először támogattak egy adott projektet, később azonban a gyakorlat már mást mutatott. Általában véve elmondható, hogy a stratégiai iparágakban (például energiaipar, acélipar, fegyvergyártás stb.) a verseny központi (állami) irányítás mellett érvényesült Oroszországban.

Ukrajnáról az oroszországitól gyökeresen eltérő kép bontakozott ki. A bel- és geopolitikai kockázatok itt a kkv-k számára is kézzelfogható hátrányokkal jártak.

⁷ Egy nagyvállalati vezető elmondása szerint Oroszországban az áramszolgáltatók nagy hatalommal rendelkeznek, és rendkívül korruptak. Mivel az áramellátási infrastruktúra sok helyen még viszonylag fejletlen, sok fejlesztés az elektromos rendszer bővítésével jár, amit az adott körzet hatóságai engedélyeznek. A szóban forgó vállalkozás részére mindaddig megtagadták az engedély kiadását, amíg az rá nem jött: a hatóság emberei által javasolt vállalkozást kell megbízni a tervezési dokumentáció összeállításával ahhoz, hogy az engedélyezés aztán gördülékeny legyen.

A rendezetlen politikai viszonyrendszer a korrupció, valamint a szürke- és fekete-gazdaság melegágya voltak. Amíg Oroszországban a jecini időkben virágkorukat élő bűnözői háttérrel rendelkező üzletemberek az ezredforduló második évtizedére már konszolidálták vállalkozásaikat, és legális vizekre eveztek, addig Ukrajnában még nem jött el a változás ideje. Ez nem csupán a szerződések betarthatatlanságát eredményezte,⁸ hanem egy a konkurenciával vagy üzlettárssal elfajuló nézeteltérés a külföldi befektetők testi épségét is veszélyeztethette.⁹

Az Ukrajnában mindenütt jelen lévő korrupció jelentős terheket rótt a külföldi befektetőkre is. A központi hatalom gyengesége miatt egyfelől az adóhatóság és a vámhatóság a korrupció melegágya volt, másfelől a hivatali packázások minden szinten jelen voltak. Esetenként az eljáró tisztviselő igyekezett korrupciós pénzt kicsikarni, de az sem volt kizárt, hogy egy oligarcha érdekében történt a zaklatás,¹⁰ vagy az állam igyekezett pótlólagos bevételhez jutni.

Interjúalanyaim szerint a politikai instabilitás egyéb módokon is nehezítette az országba befektetni kívánó vállalkozások helyzetét. Az instabilitás miatt állandósult árfolyamkockázat nemcsak a külföldi vállalkozásoknak okozott gondot, hanem a bankokat is óvatosabbá tette. A konzervatív hitelezési gyakorlat miatt viszont a kkv-szektor és a lakosság folyamatosan és tartósan forráshiánnyal küszködik. A tisztázatlan politikai viszonyok még azok számára is kihívást jelentettek, akik egyébként hajlandók lettek volna a magas profit reményében az átlagosnál magasabb kockázatot vállalni, mert ahogy a kelet-európai országgkockázatokat elemző vállalat meginterjúvált vezetője fogalmazott: „az ember nem tudja, hogy a stakeholder engagementtel kit célozzon”.

A posztsovjjet térség többi országáról a kutatás jelenlegi szakaszában egyelőre kevés adat áll rendelkezésre. Az eddig összegyűjtött információk alapján csak annyi rögzíthető, hogy mivel a térség országai mind kulturális, mind politikai és gazda-

⁸ Ahogyan a helyi viszonyokat jól ismerő egyik cégvezető szellemesen megjegyezte: „Ukrajna egy nagyon transzparens ország. Ott, ha bírósági perre kerül sor, akkor az nyer, aki többet fizet a bírónak.”

⁹ Egy magyar tulajdonú agrárvállalattal történt meg, hogy miután az ukrainai termelése beérett és nyereségessé vált, egy helyi érdekeltségű vállalkozó megkereste a cég tulajdonosait, és visszautasíthatatlan vételi ajánlatot tett a kinti termelőegységre.

¹⁰ Egyik interjúalanyomtól idézek. „Még Janukovics elnöksége alatt történt, hogy amikor a »Család« (Janukovics közvetlen környezetét alkotó csoport) venni akart egy bankot, kinézték hármat (az OTP-t, az Erste és Alfa Bankot), amelyeknél egyszerre tartott razziaát a jegybank. Mindhárom bank esetében azt rótták fel, hogy bizonyos nagyságú tőkehiányuk van [nem tesznek eleget a bankszektorra vonatkozó tőkemegfelelési követelményeknek], amit azonnal pótolniuk kell. A bírságok és zaklatások folytatódtak. Az Erste Bank adta fel először: 2012 végén eladta ukrán leánybankját a Fidobank nevű ukrán pénzintézetnek. Ezután a másik két bankkal szembeni zaklatások is véget értek.”

sági szempontból meglehetősen heterogén csoportot alkotnak, az egyes országokba befektetni kívánó vállalkozók különböző jellegű és mértékű kockázatokkal találják szembe magukat. Például a kazah jogszokások eltérnek az oroszországiaktól: itt jóval nehezebb megtalálni azt a döntéshozót vagy összekötőt, akinél egy adott projekttel kapcsolatban eredményesen lehet lobbizni. Ezen túlmenően megfigyelhető az egyes országokban a gazdasági szereplők vallási alapon történő differencializálódása is.

Az egyik meginterjúvolt szakértő tanácsa ugyan Oroszország-specifikus volt, de bármilyen üzleti környezetre érvényes. Az oroszországi jelenlét jelentős tőkebefektetést és *az érzékelt kockázatok ellenére folyamatos elköteleződést igényelt*. Nem volt megfelelő az a kockázatmegelőzési és -kezelési stratégia, hogy a vállalkozó a szükségesnél kevesebbet fektetett marketingbe vagy informatikai és egyéb fejlesztésekbe. Az interjúk készítésének idején az orosz piac kiemelkedően kompetitív volt: ahhoz, hogy egy vállalkozás sikeres legyen, alaposan meg kellett ismerni ennek a piacnak a – változó – jellemzőit, és azokhoz folyamatosan alkalmazkodni kellett – *akárcsak a fejlett országokban*. A szakértő az Oroszországba irányuló magyar tőke kivitel hazai főszereplőinek a stratégiáját értékelte, és megállapította: *nem a piaci kockázatok, hanem a nem megfelelő piacismeret és piaci stratégia* miatt szembesültek közülük jó néhányan olyan komoly problémákkal működésük során, hogy kénytelenek voltak a helyi elkötelezettségük mértékét csökkenteni, de legalábbis nem voltak képesek olyan mértékben és gyorsasággal terjeszkedni, mint azt remélték és az üzleti terveikben előre jelezték.

Összefoglalás, következtetések

A kutatás egyik célja az empiria és a szakirodalom megállapításainak összevetése volt. A legegységesebb egyezést a tulajdonosi előnyök területén találtam. Az interjúk adatai határozottan alátámasztották Gubik (2014) és Bartha & Gubik (2016) vállalati erőforrások jelentőségével kapcsolatos megállapításait, konkrétan azt, hogy mind a tőkeellátottság, mind az immateriális erőforrások (piacismeret, üzleti tudás) nélkülözhetetlenek voltak az orosz piacon történő érvényesüléshez. Lundvall & Johnson (1994) tudáskategóriái is jól alkalmazhatók: a megkérdezett üzletemberek leginkább a (speciális) társadalmi szabályszerűségekre vonatkozó *tárgybeli tudás*, valamint a *tapasztalati és személyekre vonatkozó tudás* jelentőségét emelték ki. Az interjúk közvetve Jaklič & Svetličič (2003) következtetését is alátámasztották, miszerint a helyi vállalatvezetési gyakorlatok ismerete is rendkívül hasznos. Itt lép be a

képbe a módosított Uppsala-modell, Johanson & Vahlne (2009) hálózati megközelítése formájában: a vállalatok meglévő üzleti kapcsolatainak kiemelt szerepe. Az interjúalanyok megállapításai egybevágóak Johanson & Vahlne (2009) ama tézisével is, hogy a helyi hálózati kapcsolatok számos esetben az információ legfőbb forrását képezik (Stoian et al., 2016).

Ami a tőkekivitel motivációit illeti, az empirikus tapasztalatok leginkább Jaklič & Svetličič (2001), Sass (2018) és Svetličič et al. (2007) a piacszerzési motiváció domináns voltáról szóló megállapításait támasztják alá. Az interjúk nem igazolták ugyanakkor, hogy a nemzetköziesedés *push* tényezői (Antalóczy & Éltető, 2002) szerepet játszottak volna a posztszovjet piaci orientációban, a hatalmas piactól remélt előnyök (*pull* tényezők) annál inkább (Jaklič & Svetličič, 2001).

Ami a pszichikai távolság szerepét illeti (Johanson & Vahlne, 1977), a kutatás közvetett bizonyítékkal szolgált arra vonatkozólag, hogy az üzleti gyakorlatok, az oktatás és a kultúra területén meglévő különbségek és az ebből fakadó országhelyzet erőteljesen visszafogja a *szomszédsági hatást* (Kuznetsov & Nevskaya, 2017), viszonylag kevés cég választotta az orosz piaci terjeszkedést.

Az interjúk anekdotikus elemei szintén erősen hasonlítanak a korábban áttekintett, szociológiai megközelítést alkalmazó, az orosz piaci üzletkötés nehézségeit bemutató tanulmányok megállapításaira (Chepurensko, 2019; Mannila & Eremicheva, 2018; Tischenko, 2020). Így nem meglepő, hogy az interjúalanyok ösztönösen alkalmazkodtak az országhelyzet kezelését tárgyaló szakirodalomban (például Bouchet et al., 2018; Di Gregorio, 2005; Oetzel et al., 2001) leírt defenzív stratégiához: kívártak és megpróbálták a kockázatokat minimalizálni. Más kérdés, hogy adott körülmények között ez a megközelítés túlságosan defenzívnek minősíthető, bizonytalan helyzetben a bátrabb, offenzívebb stratégia is célravezető lehet, esetenként így is meg lehet szilárdítani egy vállalkozás helyi piaci pozícióit.

A cikk egy folyamatban lévő kutatás első eredményeiről számolt be. A felmért empirikus tapasztalatok azt mutatják, jelentős tulajdonosi előnynek minősül (Dunning, 1980), ha a közvetlentőkét kihelyező cég tisztában van a befektetési célországra jellemző, számára releváns kockázatokkal, képes felismerni és kezelni a befektetés és a későbbi működés során jelentkező kockázatokat. A helyismeret és a hálózati tőke nagyon sokat számít, de nem egyértelmű biztosíték: a kockázatokat nem küszöböli ki automatikusan.

Általánosításként megállapítható, hogy az Oroszországban befektető tőkeerős vállalatok más jellegű kockázatokkal néztek szembe, mint a kis- és középvállalkozások. Utóbbiaknak a kihívás inkább a helyi viszonyok megismerése, az üzleti part-

nerek megbízhatósága, a bürokrácia útvesztőiben való eligazodás és a hazainál jóval élesebb piaci verseny volt. A nagyvállalatok számára a belpolitikai, geopolitikai és makrogazdasági tényezők nagyobb súllyal estek latba.

Az egyik megkérdezett, a helyi viszonyokat jól ismerő nagyvállalati vezető öt pontban foglalta össze a sikeres oroszországi befektetés feltételeit: 1. a helyi körülményekhez való alkalmazkodás; 2. a politikai támogatás megszerzése; 3. a megfelelő projektméret megválasztása; 4. a befektetési kockázat körülmekintő meghatározása és 5. a meglehetősen magas orosz adóelvonás szem előtt tartása.

Az ukrán helyzet nagymértékben különbözött az Oroszországban tapasztaltaktól: a geopolitikai patthelyzet, a mindenütt jelen lévő korrupció és a jogbiztonság hiánya miatt Ukrajnába továbbra is csak jelentős kockázatokat vállalva lehetett befektetni.¹¹

A kutatás eredménye megerősíti azt a következtetést, amely szerint az olyan nemzetközi tőkebefektetéseket elemző, egymással versengőnek beállított modellek, mint a behaviorista (például az Uppsala-modell és a hozzá kapcsolódó hálózatosodási modellek) és a közgazdasági alapokon nyugvó (például OLI-paradigma vagy beruházási-fejlesztési út) megközelítés nem egymást kizáró, hanem ugyanannak a jelenségnek más-más oldalát vizsgáló elméletek. A tanulmány tudományos újszerűségének tekinthető, hogy a posztszovjet térség országkockázatait Dunning (1980) eklektikus elméletének két kategóriája: a tulajdonosi és a lokációspecifikus előnyök, valamint a behaviorista megközelítés (Johanson és Vahlne, 1977; 2017) fényében elemezte. Ezen elméleti keretrendszerek alkalmazásával igazolta a helyismeret és a hálózati tőke fontosságát, valamint bemutatta a hazai szereplők konkrét tapasztalatait.

Az eredményeik korlátja, hogy a megkérdezett vállalatvezetők és egyéb szakértők száma meglehetősen csekély, továbbá a szerzővel megosztott információik anekdotikus jellegűek. Mivel az országkockázatok ágazatonként és lokációnként eltérőek, ezek az eredmények általános következtetésre kevés lehetőséget adnak. A legfontosabb általános menedzsmenttanulság, hogy a térségbe irányuló tőke kivétel alapos felkészülést igényel. Ezeket a kezdeti költségeket nem szabad megtakarítani, sőt azzal is számolni kell, hogy a piaci körülmények változnak: elengedhetetlen, hogy a vállalkozók folyamatosan figyelemmel kísérjék, újra és újra felmérjék és ke-

¹¹ Az érdekesség kedvéért érdemes idézni ezzel kapcsolatban a korábban hivatkozott elemző véleményét: „Óriási a potenciál szinte minden szektorban. Ez nem azoknak a befektetőknek van, akik most másztak le a fálvédőről, nem azoknak, akiknek kicsi a risk appetite-ja [kockázattűrő képessége]. Itt nagyot lehet szakítani, de nagyon jelentős kockázatok vannak, és ezek a kockázatok csak nagyon hosszú távon és nagyon lassan fognak mérséklődni. Ezzel együtt tessék menni, tessék pénzt keresni, de tessék rá rendesen felkészülni.”

zeljék a kockázataikat, továbbá folyamatosan fejlesszék és bővítsék a helyi kapcsolataikat.

A kutatás megvizsgálta, mit jelent a nemzetközi terjeszkedést és ezen belül a közvetlentőke-exportot megcélzó hazai vállalatok számára az, hogy a posztszovjet térség a jelentős kockázat/átlagon felüli megtérülés kategóriájába tartozik. A tanulmány egyik fő következtetése az volt, hogy az összességében kezelhető mértékű kockázatokat rövid távon az orosz (és ezzel együtt az Eurázsiai Gazdasági Unió), valamint az ukrán piacok mérete, illetve közép- és hosszú távon a konvergenciájukba vetett hit ellensúlyozta.

A kutatás befejezése után azonban az Ukrajna elleni háború befektetési szempontból is jelentős változásokhoz vezetett. Oroszország és Ukrajna rövid és középtávú gazdasági kilátásait nem lehet előre jelezni. Becslések szerint 2022-ben az ukrán GDP 38-45 százalékkal, az orosz pedig 9-15 százalékkal csökken az előző évihez képest. A makrogazdasági környezet romlásán túl szinte minden korábban említett kockázati tényező hangsúlyosabbá válik. A háború értékláncokra, ellátásbiztonságra, munkaerőpiacra, intézményrendszerre stb. gyakorolt hatásait egyelőre lehetetlen pontosan prognosztizálni. A korábban említett országgkockázati szempontokon túl az Oroszországba befektetőknek számolniuk kell például a szankciós és reputációs költségekkel, az Ukrajnában való jelenlétet pedig a már korábban is rossz állapotban lévő infrastruktúra pusztulása¹² tovább fogja nehezíteni. A háború kitörése óta a Yale School of Management adatai alapján 2022 májusáig közel 1000 vállalat hagyta el Oroszországot, vagy korlátozta ottani működését (Yale School of Management, 2022).

A háború után érdemes lenne megismételni a kutatást, amelyben az új kockázatok mellett az újjáépítés és a konjunktúra által megnyíló lehetőségekre is hangsúlyt lehetne fektetni.

Hivatkozások

- Antalóczy, K., & Éltető, A. (2002). Magyar vállalatok nemzetköziesedése – indítékok, hatások és problémák. *Közgazdasági Szemle*, 49(2), 158–172. <http://efolyoirat.oszk.hu/00000/00017/00079/pdf/antaloczy.pdf>
- Antalóczy, K., Éltető, A., & Sass, M. (2014). Hazai cégek határon túli befektetései: feltörekvő magyar multinacionális vállalatok. *Külgazdaság*, 58(11–12), 5–29. http://real.mtak.hu/20045/1/Antaloczy_Elteto_Sass_Hazai_cegek..._u_151405.586097.pdf

¹² A Kijevi Közgazdasági Iskola (KSE) becslése szerint a háború első három hetében 15000 km út, 5000 km vasút, 15 repülőtér és 350 híd/átkelő semmisült meg (Astrov et al, 2022)

- Antalóczy, K., & Sass, M. (2018). Az ördög a részletekben rejlik – egy hibrid típusú vállalat nemzetköziesedése. *Külgazdaság*, 62(5–6), 34–61. http://real.mtak.hu/133065/1/Kuel_2018_5_6_3_antaloczy_ec7b80809d.pdf
- Astrov, V., Ghodsi, M., Grieveson, R., Holzner, M., Landesmann, M., Pindyuk, O., Stehrer, R., & Tverdostup, M. (2022). *Russia's Invasion of Ukraine: Assessment of the Humanitarian, Economic and Financial Impact in the Short and Medium Term*, wiiw Policy Notes No. 59, The Vienna Institute for International Economic Studies, wiiw. <https://ideas.repec.org/p/wiiw/pnotes/pn59.html>
- Bartha, Z., & Gubik, A. (2016). Az üzleti tudás hatása a visegrádi országok kis- és középvállalatainak nemzetköziesedésére. *Vezetéstudomány*, 47(8), 15–25. <http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/2446/1/VT2016n8p15.pdf>
- Beckerman, W. (1956). Distance and the pattern of intra-European trade. *The Review of Economics and Statistics*, 38(1), 31–40. <https://doi.org/10.2307/1925556>
- Bouchet, M. H., Fishkin, C. A., & Goguel, A. (2018). *Managing Country Risk in an Age of Globalization: A Practical Guide to Overcoming Challenges in a Complex World*. Palgrave Macmillan.
- Bougatef, K. (2017). Determinants of bank profitability in Tunisia: does corruption matter? *Journal of Money Laundering Control*, 20(1), 70–78. <https://doi.org/10.1108/JMLC-10-2015-0044>
- Brown, C. L., Cavusgil, S. T., & Lord, A. W. (2015). Country-risk measurement and analysis: A new conceptualization and managerial tool. *International Business Review*, 24(2), 246–265. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2014.07.012>
- Chepurenko, A. (2019). Flexible Organizational Structure and Typology of the Informal Small Entrepreneurship in Russia. (Гибкость организационной структуры и типология неформального малого предпринимательства в России.) *Journal of Economic Sociology*, 20(4), 39–69. (orosz nyelven) <https://cyberleninka.ru/article/n/gibkost-organizatsionnoy-struktury-i-tipologiya-neformalnogo-malogo-predprinimatelstva-v-rossii-po-dannym-longitudynogo-issledovaniya/viewer>
- Csáki, Gy., & Szalavetz, A. (2004). A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje. *Külgazdaság*, 48(3), 47–63. https://kulgzdasag.eu/api/uploads/03_csaky_gyorgy_szalavetz_andrea_fc7590d59f.pdf
- Di Gregorio, D. (2005). Re-thinking country risk: insights from entrepreneurship theory. *International Business Review*, 14(2), 209–226. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2004.04.009>
- Dunning, J.H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. *Journal of International Business Studies*, 11(1), 9–31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490593>
- Dunning, J.H. (1981). Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 117(1), 30–64. DOI: 10.1007/BF02696577
- Dunning, J. H. (1986): The Investment Development Cycle Revisited. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 122(4), 667–677. <https://doi.org/10.1007/BF02707854>
- Egger, P., & Winner, H. (2005). Evidence on corruption as an incentive for foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*, 21(4), 932–952. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2005.01.002>
- Éltető, A., & Sass, M. (2021). A kapitalizmus változatai és az ipar 4.0 visegrádi országokban. *Közgazdasági Szemle*, 68(5), 490–514. DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2021.5.490>
- Ernst & Young (2021). *Doing business in Russia*. <https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/fi-fi/pdf/ey-doing-business-in-russia-2021.pdf>
- Farkas, B. (2011). A közép-kelet-európai piacgazdaságok fejlődési lehetőségei az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 58(5), 412–429. http://publicatio.bibl.u-szeged.hu/12093/1/Farkas_Kszemle_CIKK_1240.pdf
- Gál, Z. (2019). Az FDI szerepe a gazdasági növekedés és a beruházások területi differenciálódásában Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 66(6), 653–686. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2019.6.653>

- Gál, Z., & Juhász, B. (2016). A vállalatok nemzetköziesedésének vizsgálata Kelet-Közép-Európában makrogazdasági módszerekkel. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, 47(8), 26–39. DOI: 10.14267/VEZTUD.2016.08.03
- Gubik, A. (2014). A magyar vállalatok nemzetközi megjelenésének mozgatórugói. *Külgazdaság*, 58(11–12), 76–96. https://kulgzadasag.eu/api/uploads/6_gubik_dec9fe0382.pdf
- Hoti, S., & McAleer, M. (2004). An empirical assessment of country risk ratings and associated models. *Journal of Economic Surveys*, 18(4), 539–588. <https://doi.org/10.1111/j.0950-0804.2004.00230.x>
- Hymer, S. H. (1976). *International operations of national firms: A study of foreign direct investment*. Boston MA: MIT Press. <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>
- Jaklič, A., & Svetličič, M. (2001). Does transition matter? FDI from the Czech Republic, Hungary and Slovenia. *Transnational Corporations*, 10(2), 67–106. <https://digitallibrary.un.org/record/459791>
- Jaklič, A., & Svetličič, M. (2003). The outward Direct Investment from CEECs: Can their Firms compete in the Global Market? *Journal of East European Management Studies*, 8(1), 67–83. <https://www.jstor.org/stable/23280644>
- Jaklič, A., Oblož, K., Svetličič, M., & Kronegger, L. (2020). Evolution of Central and Eastern Europe related international business research. *Journal of Business Research*, 108, 421–434. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.06.046>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of international business studies*, 8(1), 23–32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>
- Johanson, J., & Vahlne, J.E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11–24. <https://doi.org/10.1108/02651339010137414>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2017). *The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments* (pp. 145–154). Routledge. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057/palgrave.jibs.8490676.pdf>
- Kozma, M., & Sass, M. (2019). Hungarian international new ventures – Market selection and the role of networks in early internationalisation. *Society and Economy*, 41(1), 27–45. <https://doi.org/10.1556/204.2019.41.1.3>
- Kuznetsov, A., & Chetverikova, A. (2007). Восточноевропейские страны ЕС: куда идут их инвестиции. *Современная Европа*, 4(32), 70–84. <http://www.sov-europe.ru/images/pdf/2007/4-2007/kuznetsov4-2007.pdf>
- Kuznetsov, A. V., & Nevskaya, A. A. (2017). Geography of FDI from Visegrad countries in Russia. *Bulletin of Geography. Socio-economic series*, 36(36), 107–115. DOI: <http://dx.doi.org/10.1515/bog-2017-0018>
- Lendvai, T., Técsits, R., & Alpek, B. (2021). A Magyarországra érkező külföldi működőtőke gazdasági kapcsolatrendszer-vizsgálatának elméleti alapjai (1960–2004) *Modern Geográfia*, 16(3), 1–28. DOI: 10.15170/MG.2021.16.03.01.
- Lengyel, I., & Varga, A. (2018). A magyar gazdasági növekedés térbeli korlátai – helyzetkép és alapvető dilemmák. *Közgazdasági Szemle*, 65(5), 499–524. DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2018.5.499>
- Lundvall, B. Å., & Johnson, B. (1994). The learning economy. *Journal of Industry Studies*, 1(2), 23–42. <https://doi.org/10.1080/13662719400000002>
- Mannila, S., & Eremicheva, G. (2018). Some risks of informal business in Russia – a case study from Saint Petersburg. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 38(9–10), 823–836. <https://doi.org/10.1108/IJSSP-06-2017-0084>

- Meuser, M., & Nagel, U. (2009). The expert interview and changes in knowledge production. In: Bogner, A., Littig, B., & Menz, W. (Eds.) *Interviewing experts*. Palgrave Macmillan, London, pp. 17–42. DOI: 10.1057/9780230244276_2
- Oetzel, J. M., Bettis, R. A., & Zenner, M. (2001). Country risk measures: How risky are they? *Journal of World Business*, 36(2), 128–145. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(01\)00049-9](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(01)00049-9)
- Radlo, M. J., & Sass, M. (2012). Outward foreign direct investments and emerging multinational companies from Central and Eastern Europe: The case of Visegrád countries. *Eastern European Economics*, 50(2), 5–21. DOI: 10.2753/EEEE0012-8775500201
- Sass, M. (2016). Emerging CEE multinationals in the electronics industry. In *Competitiveness of CEE Economies and Businesses* (pp. 149–173). Springer, Cham. DOI: 10.1007/978-3-319-39654-5_8
- Sass, M. (2018). Post-transition multinationals. *Journal of Comparative Economic Studies*, 13, 39–64. <http://real.mtak.hu/92477/1/520Sass.pdf>
- Sass, M. (2020). *Jobb ma egy veréb, mint holnap egy tüzök? Alternatív növekedési utak keresése a visegrádi országokban*. KRTK Világgazdasági Intézet 137. sz. Műhelytanulmány, Budapest: KRTK VGI http://real.mtak.hu/108511/1/MT137_200504.pdf
- Sass, M., Antalóczy, K., & Éltető, A. (2012). Emerging multinationals and the role of virtual indirect investors: the case of Hungary. *Eastern European Economics*, 50(2), 41–58. <https://doi.org/10.2753/EEEE0012-8775500203>
- Sass, M., & Szalavetz, A. (2014). R&D-based integration and upgrading in Hungary. *Acta Oeconomica*, 64(S1), 153–180. <https://doi.org/10.1556/aoecon.64.2014.s1.6>
- Sass, M., & Szanyi, M. (2009). Klaszterek és a multinacionális vállalatok helyi beszállítói hálózatának fejlődése. *Európai Tükör*, 14(9), 21–45. http://real.mtak.hu/80938/7/eu_tukor_200909-23-47.pdf
- Simon, J., & Simon-András, H. (2019). A nemzetközi hitelminősítők makrogazdasági kockázatelemzéseinek értékelése a megalapozottság és hitelesség elvek tükrében. *Pénzügyi Szemle*, 64(3), 338–351. DOI: https://doi.org/10.35551/PSZ_2019_3_2
- Stoian, M. C., Rialp, A., Rialp, J., & Jarvis, R. (2016). Internationalisation of Central and Eastern European small firms: Institutions, resources and networks. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 105–121. <http://dx.doi.org/10.1108/JSBED-10-2013-0159>
- Svetličič, M., Jaklič, A., & Burger, A. (2007). Internationalization of small and medium-size enterprises from selected central European economies. *Eastern European Economics*, 45(4), 36–65. <https://doi.org/10.2753/EEEE0012-8775450402>
- Szalavetz, A. (1999). Magyar feldolgozóipari vállalatok a globalizáció sodrában. *Külgazdaság*, 43(12), 18–36. <https://szalavetz.com/files/downloads/magyar-feldolgozoipari-vallalatok-a-globalizacio-sodraban.pdf>
- Szalavetz, A. (2013). Régi-új világgazdasági jelenségek a globális értékláncok tükrében. *Külgazdaság*, 57(3-4), 46–64. https://kulgzdasag.eu/api/uploads/7_szalavetz_a_5e23d46ac7.pdf
- Szalavetz, A. (2020). Digital transformation – enabling factory economy actors’ entrepreneurial integration in global value chains? *Post-Communist Economies*, 32(6), 771–792. <https://doi.org/10.1080/14631377.2020.1722588>
- Szanyi, M. (2017). Tőkevonás vagy -taszítás? A befektetésösztönzési politika változásai a rendszerváltás utáni Magyarországon. *Prosperitas*, 4(1), 42–62. <http://publikaciotar.repositorium.uni-bge.hu/1084/1/Szanyi-M..pdf>
- Szanyi, M. (2019). The emergence of patronage and changing forms of rent-seeking in East Central Europe. *Post-Communist Economies*, 34(1), 122–141. <https://doi.org/10.1080/14631377.2019.1693738>
- Taleb, N., N. (2010). *The black swan: The impact of the highly improbable*. Penguin Books, London.
- The World Bank (2020). *Economy Profile Russian Federation*. Doing Business 2020. <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/r/russia/RUS.pdf>

- Tischenko, A. (2020). National and cultural features of doing business in the USA and in Russia. *Dictum-Factum: from research to policy-making*, (1), 160–164.
- Ullah, S., Wang, Z., Stokes, P., & Xiao, W. (2019). Risk perceptions and risk management approaches of Chinese overseas investors: An empirical investigation. *Research in International Business and Finance*, 47, 470–486. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2018.09.008>
- Vahlne, J. E., & Johanson, J. (2017). From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years. *Journal of International Business Studies*, 48(9), 1087–1102. <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0107-7>
- Vasvári, T., Danka, S., & Hauck, Z. (2019). Termelés és innováció – tanulságok a hazai iparpolitika számára. *Közgazdasági Szemle*, 66(10), 1031–1055. DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2019.10.1031>
- Vissak, T., Ibeh, K., & Paliwoda, S. (2008). Internationalising from the European Periphery: Triggers, Processes, and Trajectories, *Journal of Euromarketing*, 17(1), 35–48. DOI: 10.1300/J037v17n01_04
- Yale School of Management (2022). *Almost 1,000 companies have curtailed operations in Russia – but some remain*. <https://som.yale.edu/story/2022/almost-1000-companies-have-curtailed-operations-russia-some-remain> Letöltve: 2022.05.16.

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Japan és a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások

VÖLGYI KATALIN*

A tanulmány Japán kereskedelempolitikájával és azon belül is a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodásokkal foglalkozik. A 2007–2009. évi globális gazdasági és pénzügyi válságot követően számos megaregionális szabadkereskedelmi megállapodásról indultak el tárgyalások. Japán vitathatatlanul fontos szerepet játszott a megaregionális megállapodások hullámának elindításában és azok megvalósításában. A tanulmány arra a kérdésre keresi a választ, hogy milyen gazdasági érdekekkel bír Japán az átfogó és előremutató transz-csendes-óceáni partnerség (CPTPP), az EU–Japán gazdasági partnerségi megállapodás és a regionális átfogó gazdasági partnerség (RCEP) esetében. Összességében megállapítható, hogy Japán ezekkel az egyezményekkel gazdasági növekedését szeretné elősegíteni az export növelése és a külföldön befektetett japán vállalatok hatékonyabb működésének támogatása, valamint a hazai strukturális reformok révén. Megaregionális szabadkereskedelmi megállapodásait Japán a legnagyobb gazdasági partnereivel kötötte meg, amelyek hatása így nagyobb lehet a japán gazdaságra, mint a korábbi bilaterális megállapodásoké.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F13, F15.

Kulcsszavak: Japán, CPTPP, RCEP, EU–Japán EPA

* *Völgyi Katalin* egyetemi adjunktus, Széchenyi István Egyetem; tudományos munkatárs, ELKH KRTK Világgazdasági Intézet. E-mail: volgyi.katalin@krtk.hu

A kézirat első változata 2021. december 4-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.5-6.59>

Japan and the mega-regional free trade agreements

KATALIN VÖLGYI

The study deals with Japan's trade policy with a special focus on mega-regional free trade agreements. After the global economic and financial crisis of 2007-2009, negotiations on several mega-regional free trade agreements were started. Japan has indisputably played an important role in launching the wave of mega-regional agreements and their implementation. The study seeks to assess Japan's potential political interests in the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), the EU–Japan Economic Partnership Agreement, and the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). In sum, it can be concluded that Japan aims to boost its economic growth by increasing its exports and facilitating the more efficient operation of Japanese affiliates abroad, and implementing structural reforms through mega-regional agreements. Japan has concluded mega-regional free trade agreements with its largest economic partners, which could have a greater impact on the Japanese economy than its previous bilateral agreements have had.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F13, F15

Keywords: Japan, CPTPP, RCEP, EU–Japan EPA

Bevezetés

A tanulmány témája Japán kereskedelempolitikája és a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások. Az utóbbi időszakban a hazai szakirodalom az előbbi témával nem foglalkozott, az utóbbiról kevés publikáció jelent meg. Az utóbbiak között említhető Csáki (2021) közgazdasági és Takó (2021) jogi elemzése. A nemzetközi szakirodalomban jellemzően az ázsiai és csendes-óceáni térség szakemberei foglalkoztak Japán megaregionális szabadkereskedelmi megállapodásaival. Ezen belül is elsősorban az átfogó és előremutató transz-csendes-óceáni partnerség (CPTPP,¹ korábban TPP²) és a regionális átfogó gazdasági partnerség (RCEP³) kapta a legtöbb figyelmet.

Ez a tanulmány annyiban egészíti ki és árnyalja a hazai és részben a külföldi szakirodalmat, hogy a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodásokat két

¹ Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership.

² Trans-Pacific Partnership – Transz-csendes-óceáni partnerség.

³ Regional Comprehensive Economic Partnership.

metszetben, az európai és a japán dimenzió kontextusában tárgyalja, amivel egy kutatási rést (*research gap*) kíván betölteni. Ezen belül arra a kérdésre keresi a választ Japán szemszögéből, hogy milyen gazdasági érdekek húzódnak meg a CPTPP, az RCEP és az EU–Japán gazdasági partnerségi megállapodás (EPA)⁴ mögött.

A téma időszerűségét a japán kereskedelempolitikában az elmúlt évtizedben végbement jelentős változások indokolják. Japán, amely Kína, az USA és Németország után a világ negyedik legnagyobb exportőre, kisebb jelentőségű bilaterális szabadkereskedelmi megállapodásai után megaregionális egyezmények tárgyalásába kezdett főbb kereskedelmi partnereivel. Az ország kulcsfontosságú szerepet játszott a megaregionális szabadkereskedelmi egyezmények hullámának elindításában azzal, hogy agrárszektorát is bevonva a liberalizációba, 2013-ban csatlakozott a TPP-ről szóló tárgyalásokhoz. Majd 2017-től a republikánus párti amerikai kormány protekcionista kereskedelempolitikájának ellensúlyozása érdekében Japán a megaregionális kereskedelmi tárgyalások élére állt, és vezető szerepet játszott azok lezárásában és az egyezmények aláírásában. A japán kezdeményezések tehát túlmutatnak az ország szűk gazdaság- és külgazdaság-politikai szempontjain, amivel az eredmények globális jelentőségűvé váltak. Ebből adódóan a japán megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások a magyar külgazdasági szféra mozgásterét is érintik az Európai Unió kívüli viszonylatokban mind makro-, mind mikrogazdasági szinten.

A tanulmány műfaja és az alkalmazott módszer irodalomkutatás. Ennek megfelelően a témára vonatkozó eredeti, elsődleges jogszabályok, dokumentumok, szakirodalmi elemzések és vélemények összegyűjtésére, rendszerezésére, áttekintésére és kritikai analízisére, a különféle források egymással való összevetésére, sőt ütköztetésére, mindebből tudományos és gyakorlati külgazdaság-politikai következtetések levonására került sor. Elméleti hátterét – sokszor csak implicit módon – a nemzetközi kereskedelemre, azon belül is elsősorban a regionális gazdasági társulásokra, formái közül pedig a szabadkereskedelmi megállapodásokra vonatkozó megközelítések képezik.

A tanulmány első része bemutatja a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások fő jellemzőit. A második részből megismerhetők Japán kereskedelempolitikájának azon meghatározó eseményei, amelyek végül elvezettek a megaregionális egyezményekhez. A harmadik rész külön-külön vizsgálja az említett három

⁴ Economic Partnership Agreement. Japán a szabadkereskedelmi megállapodásainak jelölésére használja az EPA kifejezést, amely arra utal, hogy azok nemcsak a vámtarifák megszüntetésére vonatkoznak, hanem annál sokkal több területet (szolgáltató szektort érintő szabályok csökkentése/megszüntetése, befektetési környezet javítása, szellemi tulajdonjogok védelme) lefednek (METI, 2021).

megaregionális szabadkereskedelmi egyezményt. Elsősorban arra helyezi a hangsúlyt, hogy a fenti kutatási kérdésre választ adjon, vagyis arra, hogy milyen gazdasági érdekek fűzik Japánt a megaregionális megállapodásokhoz. A tanulmányt a következtetéseket tartalmazó fejezet zárja.

A megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások

A GATT/WTO tárgyalási fordulók keretében zajló multilaterális kereskedelmi liberalizáció az 1990-es években és különösen 2000-től kezdve lelassult. A WTO működésképtelenné válása következtében a regionális kereskedelmi megállapodások száma (*regional trade agreement* – RTA)⁵ megugrott (Csáki, 2021). A GATT/WTO-nál bejelentett RTA-k együttes száma 1990 és 2021 között 90-ről 780-ra nőtt. Ha csak az érvényben lévő egyezményeket vesszük figyelembe, és az egy RTA-hoz tartozó termékek és szolgáltatások liberalizálásáról szóló szerződéseket és csatlakozási szerződéseket egynek számítjuk, akkor az RTA-k száma 45-ről 348-ra emelkedett.⁶

A multilaterális liberalizáció megakadásának következtében nemcsak az RTA-k emelkedő száma, hanem jellegének változása is megfigyelhető volt. Már az 1990-es években, de különösen a 2000-es évek elejétől megjelentek és dominánssá váltak olyan új generációs RTA-k (Lakatos et al., 2016), amelyekben már nemcsak a vámtarifák eltörléséről van szó, hanem számos egyéb területet is lefednek. Ezeket a WTO nem szabályozza, vagy ha igen, akkor ezek az RTA-k gyakran a WTO-szabályokat meghaladó kötelezettségeket foglalnak magukba.

Ezekre az RTA-kra az jellemző, hogy a piacra jutás szabályozása kiterjed az árukra és a szolgáltatásokra is, és szinte a teljes liberalizáció a cél. Nagyobb hangsúlyt kap a nem tarifális korlátok lebontása és az országok közötti szabályozás terén való együttműködés. A kereskedelem előtti technikai akadályok, a növény- és állategészségügyi intézkedések és a szellemi tulajdonjogok védelme terén a WTO-szabályokon kívüli további rendelkezéseket tartalmaznak. Olyan területekre is kiterjed

⁵ A WTO definíciója szerint a regionális kereskedelmi megállapodások olyan, a viszonyosság elvén alapuló egyezmények két vagy több ország között, amelyek lebontják a vámtarifákat, és liberalizálják a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmét. A regionális kereskedelmi megállapodások közé tartoznak a szabadkereskedelmi megállapodások (*free trade agreement* – FTA), a vámuniók és a szolgáltatásokról szóló gazdasági integrációs egyezmények (WTO, 2021).

⁶ Az adatok forrása: <http://rtais.wto.org/UI/Charts.aspx>

jednek, mint a befektetések, a verseny (szingapúri témák),⁷ a munkaügyi szabályok, a környezetvédelem és a vitarendezés (Stoll, 2018).

Az RTA-kon belül elkülöníthetők a megaregionális egyezmények, amelyek elég nagyok és ambiciózusok ahhoz, hogy befolyásolni tudják a kereskedelmi szabályokat és folyamatokat a rájuk vonatkozó országokon kívül is (Lakatos et al., 2016). A 2007–2009. évi globális pénzügyi és gazdasági válság után indultak meg a tárgyalások a világkereskedelem meghatározó részét képező NAFTA-t⁸ (jelenleg USMCA),⁹ EU-t és ASEAN-t is felölelő megaregionális megállapodásokról: a transz-csendes-óceáni partnerségről (TPP) (jelenlegi elnevezése átfogó és előremutató transz-csendes-óceáni partnerség – CPTPP), a regionális átfogó gazdasági partnerség (RCEP), az EU–Japán gazdasági partnerségi megállapodás (EU–Japán EPA), a transzatlanti kereskedelmi és beruházási partnerség (TTIP), az EU–Kanada átfogó gazdasági és kereskedelmi megállapodás (CETA) és a Kína–Japán–Dél-Korea szabadkereskedelmi megállapodás (CJK FTA).

A megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások az alábbi közös jellemzőkkel írhatók le:

- mély integrációs partnerségek olyan országok vagy régiók között, amelyek részesedése jelentős a globális kereskedelemben és a közvetlen külföldi befektetésekben. Így a partnerországok között megtalálhatók a globális értékláncok (Global Value Chain – GVC) központi szereplői (például az USA, Németország, Japán és Kína);
- a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások a GVC-k által meghatározott világkereskedelem¹⁰ globális kormányzását (a WTO szabályozásán túl, illetve annak hiányát pótolva) teremtik meg;
- megállítják az RTA-k számának növekedését és konszolidálják azokat (negatív spagettitálhatások¹¹ feloldása);
- kedvezőbb piacra jutást biztosítanak, tovább fejlesztik a régi megállapodásokat, sokkal ambiciózusabb célokat tűznek ki;
- a 2007–2009. évi nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság után gazdaságélénkítő hatásai vannak;

⁷ Az úgynevezett szingapúri témákat (befektetések, versenypolitika, kereskedelem könnyítése, közbeszerzés) a WTO az 1996-os szingapúri miniszteri értekezleten kezdte el tárgyalni.

⁸ North American Free Trade Agreement – Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény

⁹ United States–Mexico–Canada Agreement – Egyesült Államok–Mexikó–Kanada Egyezmény

¹⁰ A nemzetközi kereskedelem 70 százaléka köthető a globális értékláncokhoz (OECD, 2020).

¹¹ Az egymást átfedő RTA-k különböző szabályok (például származási szabályok) kusza rendszerének létrejöttét eredményezték.

- gyakran geopolitikai megfontolásból kezdeményezték őket, de az egyezmények végrehajtása és életképessége gazdasági szempontoktól függ (González, 2014).

Az említett megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások közül a TTIP nem valósult meg, 2016-ban az EU és az Egyesült Államok eredmény nélkül zárta le a megbeszéléseket. A CJK FTA-ról jelenleg is tárgyalnak. A CETA 2017-ben átmenetileg lépett hatályba. A TPP helyett – az Egyesült Államok részvétele nélkül és kisebb tartalmi változtatásokkal – a CPTPP jött létre 2018-ban. 2020 novemberében – India nélkül – 15 ország írta alá az RCEP-megállapodást, amelynek ratifikálása jelenleg is tart. A 2018 júliusában parafált és 2019 februárjában hatályosult EU–Japán EPA eredeti (2013. évi) tagországi összetétele is módosult az Egyesült Királyságnak az Európai Unióból való kilépése miatt.

Tanulmányunk elsősorban Japán szemszögéből elemzi a CPTPP-t, az RCEP-t és az EU–Japán EPA-t. A japán perspektívát azért érdemes vizsgálni, mert a szigetország számos megaregionális szabadkereskedelmi megállapodás (például CPTPP, RCEP, EU–Japán EPA, CJK FTA) részese. Az egyszerű részvételnél még fontosabb kiemelni Japán szerepét a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások megvalósulásában. Amari Akira (2016)¹² szerint Japán 2013. évi bekapcsolódása a TPP-megbeszélésekbe adott lendületet a többi megaregionális szabadkereskedelmi tárgyalás (TTIP, RCEP, EU–Japán EPA) elindításához. 2013 előtt Japán jellemzően csak kisebb jelentőségű kereskedelmi partnereivel kötött szabadkereskedelmi egyezményeket azért, hogy továbbra is védje agrár- és szolgáltató szektorát. 2013-tól viszont megváltozott Japán FTA-politikája. A Donald Trump elnökké választásával 2017-ben hivatalba lépett amerikai kormány America First külgazdaság-politikájának ellensúlyozására Japán a megaregionális szabadkereskedelmi megállapodások fő támogatójává vált. Az Egyesült Államok TPP-től való visszalépése után Japán a TPP-ben érdekelt 11 ország élére állva létrehozta a CPTPP-t. Prioritásként kezelte továbbá az EU viszonylatában az EPA aláírását és az RCEP tartalmi fejlesztését és megvalósítását. A három megaregionális szabadkereskedelmi egyezmény mögött meghúzódó japán érdekek tárgyalása előtt a következő rész röviden bemutatja, hogyan változott japán FTA-politikája.

¹² A TPP korábbi fő tárgyalója japán részről.

Japán szabadkereskedelmi megállapodásokkal (FTA) kapcsolatos politikája

Japán viszonylag megkésve kezdett el szabadkereskedelmi egyezményekről tárgyalni. A legelső megállapodást Szingapúrral kötötte 2002-ben. Az 1990-es évek végéig kizárólag a GATT/WTO keretében folyó multilaterális liberalizációt támogatta. A második világháború után Japán volt az első kelet-ázsiai ország, amely az exportorientált iparosítás útjára lépett. A világkereskedelemben meghatározó orszaggá vált, amely a szabad és nyitott globális kereskedelmi rendszer kialakításában volt érdekelt azért, hogy saját feldolgozóipari termékeinek külföldi piacokra való bejutását biztosítsa.¹³ A hidegháború alatt Japán számos regionális kezdeményezést (például PAFTA, PAFTAD, PBEC és PECC)¹⁴ javasolt és/vagy indított az ázsiai és csendes-óceáni térségben. Ezek mindegyike konzisztens volt a GATT-rendszer által megtestesített globális kereskedelmi szabályokkal, és nem egy zárt, kívülállók által diszkrimináló kereskedelmi blokk létrehozására irányultak. A hidegháború végén a regionalizmusnak a NAFTA és az európai egységes piac által fémjelzett új hulláma Japánt (Ausztráliával együtt) az APEC¹⁵ kezdeményezésére ösztönözte 1989-ben. Japán az APEC létrehozásával egyrészt ellensúlyozni kívánta a zárt kereskedelmi blokkokból eredő diszkriminációt, másrészt meg akarta akadályozni az Egyesült Államok gazdasági protekcionizmusának erősödését és a vele való bilaterális kereskedelmi konfliktusokat, amelyek Japán (és más kelet-ázsiai országok) számottevő kereskedelmi többletéből adódtak. Harmadszor pedig a hidegháború végével (1989) az amerikai katonai haderő Ázsiából való kivonulásának lehetősége miatt az APEC létrehozása az Egyesült Államok ázsiai és csendes-óceáni térségbeli érdekeltiségének fenntartását és megerősítését is célozta. A korábbi regionális kezdeményezésekhez hasonlóan Japán APEC-ről alkotott koncepcióját a kizárólagosság- és a diszkriminációmentesség, a nyitottság és a GATT-tal való kompatibilitás jellemezte (Yamamoto & Kikuchi, 1998). Ettől eltérően az Egyesült Államok egy olyan koncepciót kép-

¹³ Ezzel kapcsolatban említést érdemel, hogy Japán sikeres exportorientált fejlődése időben változó módon és mértékben, de lényegében zárt belső piacra támaszkodva ment végbe. A növedék iparágait, amíg azok nemzetközileg nem váltak versenyképessé, magas vámokkal védte. A magas vámtarifák és mennyiségi korlátozások bizonyos mezőgazdasági termékek esetében azonban hosszú távon megmaradtak. Emellett a saját belső piacának védelme érdekében Japán nem tarifális korlátokból álló bonyolult védelmi rendszert is kiépített, amelynek lassú lebontása – külső nyomásra – az 1980-as években indult el (Völgyi, 2015).

¹⁴ PAFTA (1967): csendes-óceáni szabadkereskedelmi övezet. PAFTAD (1967): csendes-óceáni kereskedelmi és fejlesztési konferencia. PBEC (1971): csendes-óceáni gazdasági tanács. PECC (1980): csendes-óceáni gazdasági együttműködési tanács.

¹⁵ Asian-Pacific Economic Cooperation – Ázsiai és csendes-óceáni gazdasági együttműködés.

viselt, amely jogilag kötelező érvényű kötelezettségvállalásokat tartalmazott volna a kereskedelem és a befektetések liberalizációjának elősegítése érdekében. Végül az 1990-es évek végén az APEC szerepe a regionális kereskedelmi tárgyalásokban háttérbe szorult a tagországok, elsősorban Japán és az Egyesült Államok között – főként a liberalizáció módjával kapcsolatban – kialakult nézeteltérések miatt. Japán különösen ellenezte az agrárszektor liberalizálását.

Az APEC keretében zajló együttműködés megrekedése és az 1997–1998. évi ázsiai pénzügyi válság idején az Egyesült Államoktól és az IMF-től várt segítségnyújtás elmaradása arra ösztönözte Japánt, hogy az ázsiai és csendes-óceáni (APEC) helyett a kelet-ázsiai (ASEAN+3, ASEAN+6)¹⁶ együttműködés irányába forduljon. 1999-ben az új WTO-forduló elindítására tett sikertelen kísérlet, majd a multilaterális kereskedelmi tárgyalások lelassulása nyomán Japán kereskedelempolitikájában a multilateralizmus helyett a bilateralizmusra (EPA) helyeződött a hangsúly. Azért a bilateralizmusra, mert a kelet-ázsiai országok 2013-ig nem kezdeményeztek tárgyalásokat az egész régióra kiterjedő szabadkereskedelmi egyezményről.

A régiót átfogó FTA helyett ASEAN+1¹⁷ szabadkereskedelmi megállapodások születtek, illetve a kelet-ázsiai országok számos kétoldalú intra- és interregionális FTA-t kötöttek. Japán 2002 és 2015 között 15 gazdasági partnerségi megállapodást¹⁸ írt alá, amelyek azóta hatályba is léptek. A multilaterális kereskedelmi liberalizáció több évtizedes támogatása után az FTA-k gyors terjedésének hulláma lassan Japánt is elérte.

Az említett 15 EPA ugyanakkor Japán teljes kereskedelmének csupán 22,3 százalékára vonatkozott (JETRO, 2015). Az EPA-k nem irányozták elő a teljes árukereskedelem liberalizálását, mivel Japán a vámtarifák 86-87 százalékának a leépítését vállalta, az EPA-kat pedig nem kapcsolta össze a régóta esedékes belső reformokkal és a hatékonyság növelésével (a hosszú távú gazdasági növekedés érdekében). Japán az agrár- és a szolgáltató szektorát nagymértékben megvédte és kizárta az EPA-kból. Az EPA-kat úgy alakították ki, hogy lehetővé tegyék a japán vállalatok belépését a partnerországok piacára, elősegítsék működésüket és befektetéseiket a külföldi piacokon. Japán jellemzően olyan országokkal kötött megállapodásokat, amelyek

¹⁶ ASEAN+3: 10 ASEAN ország + Japán, Kína, Dél-Korea; ASEAN+6: 10 ASEAN ország + Japán, Kína, Dél-Korea, India, Ausztrália, Új-Zéland.

¹⁷ ASEAN–Japán, ASEAN–Kína, ASEAN–Dél-Korea, ASEAN–India, ASEAN–Ausztrália–Új-Zéland szabadkereskedelmi megállapodások.

¹⁸ Szingapúr (2002), Mexikó (2005), Malajzia (2006), Chile, Thaiföld (2007), Indonézia, Brunei, Fülöp-szigetek, ASEAN (2008), Svájc, Vietnám (2009), India (2011), Peru (2012), Ausztrália, Mongólia (2015).

nem képesek jelentős nyomást gyakorolni rá a nagyobb mértékű piaci nyitás érdekében (Amstrong & Drysdale, 2014). Japán bilaterális FTA-politikájának alakulását az erős agrárlobbi (agrárszövetkezetek, kormányzó párti politikusok és agrár-bürokraták) befolyásolta a protekcionizmus fenntartása érdekében. A nagy termelő vállalatok szövetségükkel, a Keidanrennel együtt viszont azért szorgalmazták az EPA-k megkötését, hogy megszüntessék a japán vállalatok külföldi piacokon kialakult hátrányos helyzetét, amely más országok által korábban megkötött FTA-kból eredt (Solís, 2009).

Az EPA-k megkötésében Japán nemcsak gazdasági, hanem politikai szempontból is érdekelt volt. Kínával folytatott versenye a kelet-ázsiai regionalizmus vezető szerepéért nagymértékben közrejátszott abban, hogy Japán az egyes ASEAN-országokkal és magával az ASEAN-nal is gazdasági partnerségi megállapodást kötött. Ugyanakkor Japán nem írt alá FTA-t sem a Koreai Köztársasággal, sem Kínával. 2003-ban ugyan elindította az FTA-tárgyalásokat a Koreai Köztársasággal, de az utóbbi visszalépett, mert attól tartott, hogy az FTA tovább növelné Japánnal szembeni külkereskedelmi deficitjét. Ehelyett a Koreai Köztársaság a legnagyobb exportpiacának számító Egyesült Államokkal indított szabadkereskedelmi tárgyalásokat. Japán és Kína viszont soha nem kezdeményezett kétoldalú FTA-tárgyalásokat. Japán gazdasági integrálódása Kínával a globális gazdasági válság előtti időszakban, 2002 és 2007 között FTA nélkül is felgyorsult, és az ország exportvezérelt növekedésének fő hajtóereje volt. A Kelet-Ázsia három legnagyobb gazdasága között ki nem alakult FTA-kapcsolattal volt magyarázható az egész kelet-ázsiai régiót lefedő FTA hiánya. Koizumi Dzsunicisiró miniszterelnöksége alatt Japán Kínával és a Koreai Köztársasággal megromló politikai kapcsolata szintén hozzájárult az említett helyzethez.

Japán kereskedelempolitikájában az újabb váltás a 2007–2009. évi globális pénzügyi és gazdasági válság utáni időszakban következett be, amelyet a globális gazdasági növekedés és a világkereskedelem lelassulása, illetve a WTO Doha-fordulójának kudarca jellemezett. 2013-ban Japán elindította az RCEP-ről és az EU–Japán EPA-ról szóló tárgyalásokat, és bekapcsolódott a TPP-ről szóló tárgyalásokba. Japán ezzel a korábbi EPA-khoz képest jóval bátrabb lépésre szánta el magát. A legnagyobb kereskedelmi partnereivel kezdett el szabadkereskedelmi tárgyalásokat, amelyek eredményeként a tervek szerint az említett 22,3 százalékról 70 százalék fölé nőtt volna Japán teljes külkereskedelmének FTA-k általi lefedettsége (METI, 2015). A tanulmány következő része Japánnak a CPTPP (TPP), az EU–Japán EPA és az RCEP megállapodásokkal kapcsolatos motivációit és érdekeit tárgyalja.

Az átfogó és előremutató transz-csendes-óceáni partnerség (CPTPP) és / transz-csendes-óceáni partnerség (TPP)

A CPTPP elődjének számító TPP-ről szóló tárgyalásokat az Egyesült Államok 2009-ben Új-Zéland, Szingapúr, Chile, Brunei, Peru, Vietnám és Ausztrália részvételével indította el. Később a tárgyalásokba bekapcsolódott Malajzia, Mexikó, Kanada és Japán is. Az Egyesült Államok Japánt már 2009-ben meghívta a tárgyalásokra, de a hazai agrárszervezetek reakciójától félve az akkori japán miniszterelnök, Hatojama Jukio nem adott egyértelmű választ az amerikai javaslatra (Miyagi, 2016). Japán csak 2013 júliusában kapcsolódott be a TPP-ről folyó tárgyalásokba. Japán megkésett részvétele egyrészt elhúzódó saját belső vitáival volt magyarázható. Másrészt gazdasági méretéből adódóan Japán elég erős volt ahhoz, hogy a TPP-tárgyalások menetének egészét befolyásolni tudja, így csatlakozása időben elnyúlt (Hamanaka, 2014).

Az Egyesült Államok számára különösen fontos volt Japán TPP-ben való részvétele, mivel a TPP súlyát szerette volna növelni az ázsiai oldalról. A TPP átfogó célja a mély és széles körű liberalizálás volt. Az amerikai elképzelések szerint a TPP új globális szabályokat és standardokat teremtett volna a világkereskedelemben. A TPP-t gyakran 21. századi egyezménynek hívták, mivel megfelelt a globális értékláncok igényeinek, amelyek mentén – miként arról korábban volt szó – a világkereskedelem 70 százaléka bonyolódik le. A TPP részes országai nemcsak a vámtarifák 99-100 százalékának (Solís, 2016), hanem a nem tarifális korlátok jelentős részének megszüntetését is vállalták. A TPP 30 fejezetből épült fel, és az árukereskedelmen kívül a szolgáltatások kereskedelme és a befektetések liberalizálását, valamint a versenypolitikára, a közbeszerzésekre, a munkaerőpiacra, a szellemi tulajdonjogokra, a környezetvédelemre és állami tulajdonú vállalatokra a vonatkozó jogszabályok bizonyos fokú harmonizációját irányozta elő.

A TPP-hez való csatlakozással Japán általános célja az volt, hogy ösztönözze az exportját, és elősegítse a japán vállalatok hatékonyabb működését külföldön. Ebben a vonatkozásban hasonlított a korábbi EPA-khoz. A TPP megaregionális FTA-ként ugyanakkor a korábbi bilaterális egyezmények¹⁹ előírásait és szabályait (például a származási szabályokat) egységesítette, és több gazdaságra, vagyis nagyobb piacra terjedt ki. Japán TPP-hez való csatlakozását különösen az Egyesült Államok motivál-

¹⁹ Japán a tizenegy TPP-partnerország közül nyolccal már korábban kötött EPA-t.

ta, amely az ország legnagyobb exportpiaca²⁰ és kifelé irányuló közvetlen külföldi befektetéseinek legnagyobb célállomása volt, és amellyel Japán korábban még nem kötött szabadkereskedelmi megállapodást. Ezen túlmenően a TPP különös hangsúlyt kapott Japán 2012-ben meghirdetett növekedési stratégiájában (*Abenomics*). A korábbi EPA-khoz viszonyítva Japán magasabb szintű liberalizációs kötelezettségeket vállalt a TPP-ben (Solís, 2016).²¹ Japán összekötötte a TPP-t a mezőgazdaságban és a szolgáltató szektorban régóta esedékes hazai strukturális reformokkal, amelyek célja a termelékenység növelése és végső soron az ország gazdasági növekedésének ösztönzése volt.

Japán a többi partnerországgal együtt a TPP-ről szóló tárgyalásokat 2015 októberében az egyesült államokbeli Atlantában zárta le, majd a részes országok képviselői 2016 februárjában az új-zélandi Aucklandben írták alá a szerződést. A tagországoknak két év állt rendelkezésükre, hogy ratifikálják az egyezményt, amely csak akkor léphetett volna életbe, ha hat vagy több olyan tagország ratifikálja, amelyek összevont GDP-je az összes partnerország GDP-jének legalább 85 százalékát kiteszi. A TPP amerikai és japán ratifikációja – a két ország jelentős gazdasági súlya miatt – mindenképpen szükséges lett volna. Kampányígéretének megfelelően, 2017. január 20-i hivatalba lépésekor Donald Trump elnök legelső intézkedései között visszavonta az Egyesült Államok aláírását a TPP szerződésről. Japán viszont ugyanezen a napon ratifikálta a TPP-szerződést (Kawase, 2017).

Bízva abban, hogy az amerikai kormány meggondolja magát, Japán vezető szerepet vállalt a TPP életben tartásában és megvalósításában. A TPP maradék 11 részes országa – több találkozó után – 2017 novemberében a Vietnámban megrendezett APEC-csúcstalálkozón állapodott meg a TPP-n alapuló új egyezmény nagy részében. Csak néhány kérdés maradt még nyitva, amelyekről végül 2018-ban Tokióban sikerült megegyezniük. A 11 ország 2018 márciusában Chilében írta alá a CPTPP-t, amely a TPP-egyezményre épült. Az eredeti TPP-rendelkezések közül azonban huszonkettőt átmenetileg felfüggesztettek, amelyekben nem tudott a 11 ország konszenzusra jutni. Ezek többségét eredetileg az Egyesült Államok javasolta, és a többi részes ország az amerikai piacra való bejutásért cserébe elfogadta. Mivel Japán remélte, hogy az Egyesült Államok esetlegesen csatlakozna a CPTPP-hez, ezért nem

²⁰ Az Egyesült Államok jelenleg Japán második legnagyobb exportpiaca, amelyet Kína előz meg (függetlenül).

²¹ Japán a vámtarifák 95 százalékának (100 százalékának ipari termékek és 81 százalékának agrártermékek körében) megszüntetését vállalta.

módosították, hanem csak felfüggesztették az említett 22 rendelkezést (Fergusson & Williams, 2018).

Az amerikai kormány azonban nem tért vissza a tárgyalóasztalhoz, mert Donald Trump kereskedelempolitikájában a többoldalú helyett a bilaterális szabadkereskedelmi egyezményekre helyeződött a hangsúly. Így az amerikai kormány Japánnal is kétoldalú szabadkereskedelmi tárgyalásokat kezdett 2019-ben. Az év októberében az Egyesült Államok és Japán képviselői aláírtak egy kezdetleges kereskedelmi megállapodást (US-Japan Trade Agreement – USJTA),²² amely 2020 januárjában lépett életbe. Az egyezmény a két ország közötti kereskedelemnek csupán 5 százaléka terjedt ki, korlátozott vámleépítéssel és kvótabővítéssel. Az Egyesült Államok ugyanis összesen 241 vámtarifa csökkentését vagy megszüntetését vállalta, ezek nagyobb része ipari, kisebb része agrártermékekre vonatkozott. Japán mintegy 600 agrárvámtarifa csökkentését vagy eltörlését irányozta elő. Mindkét ország kilátásba helyezte bizonyos agrártermékek vámkontingensének a bővítését (Cimino-Isaac & Williams, 2020).

A japán kormány azért folytatta a kétoldalú szabadkereskedelmi tárgyalásokat az Egyesült Államokkal, hogy csökkentse annak a kockázatát, hogy az utóbbi megemelje a japán autókra vonatkozó vámtarifáit az 1962. évi kereskedelmi expanzióról szóló törvény 232. cikkelyére hivatkozva, miként azt megtette 2018-ban a japán acél és alumínium esetében (Cimino-Isaac & Williams, 2020). Következésképpen az USJTA kezdetleges kereskedelmi megállapodás nem terjed ki a kétoldalú kereskedelmi viták fő tárgyát képező japán autókra és autóalkatrészekre, amelyek az Egyesült Államok Japánból származó importjának egyharmadát teszik ki.

Ettől eltérően az Egyesült Államok a TPP-ben még kötelezettséget vállalt a japán autók és könnyű teherjárművek vámtarifáinak eltörlésére. Ami az USJTA-ban foglalt japán vállalásokat illeti, a vámleépítést tekintve Japán ugyanabban az elbánságban részesíti az amerikai agrártermékeket, mint korábban a TPP-ben. Ugyanakkor van néhány olyan agrártermék (például a rizs és az árpa), amelyek az USJTA által meghatározott liberalizációból kimaradtak. Ugyanez vonatkozik néhány nem tarifális korlátra is (Williams et al., 2019).

Az amerikai és a japán fél abban állapodott meg, hogy 2020-ban a bilaterális szabadkereskedelmi tárgyalás újabb szakaszát indítják el, de erre eddig nem került sor. A 2021-ben hivatalba lépett Biden-kormány alatt sem történt előrelépés ezen a téren, annak ellenére, hogy 2020-as kampánya alatt elnökjelöltként Joe Biden azt

²² Ezzel egy időben Japán és az Egyesült Államok tárgyalói aláírtak egy digitális kereskedelemről szóló megállapodást (US-Japan Digital Trade Agreement) is.

is mondta, hogy megpróbálhatja újratárgyalni a TPP-t, de többek között szigorúbb munkaügyi és környezetvédelmi normákkal. Ugyanezt erősítette meg az amerikai kormány, miután Kína 2021 szeptemberében felvételét kérte a CPTPP-be (McBride et al., 2021).

Az EU–Japán gazdasági partnerségi megállapodás (EPA)

Az EU és Japán közötti szabadkereskedelmi tárgyalások 2013-ban kezdődtek el. Az uniós fél jelezte Japánnak, hogy akkor köt szabadkereskedelmi megállapodást, ha Japán lezárja a TPP-tárgyalásokat az Egyesült Államokkal.²³ (Az EU meg akarta várni, hogy milyen kedvezményeket helyez kilátásba Japán az Egyesült Államoknak, és ehhez viszonyítva kívánta kialakítani az EU–Japán EPA tartalmát.) Ez utóbbira, miként korábban más összefüggésben szó volt róla, 2015-ben került sor. Az Egyesült Államok kereskedelempolitikájában bekövetkezett protekcionista fordulat Japánt és az EU-t arra sarkallta, hogy minél előbb zárják le a kétoldalú szabadkereskedelmi tárgyalásokat. Az EU–Japán EPA tartalmát 2017-ben véglegesítették, majd 2018 júliusában aláírták a megállapodást, amely 2019 februárjában lépett hatályba.

Jellegét tekintve az EU–Japán EPA a CPTPP-re hasonlít. A 21. századi igényekkel összhangban a szabályozott területek széles körében tartalmaz mély liberalizációs intézkedéseket. A CPTPP-hez hasonlóan fontos szerepet játszik Japán növekedési stratégiájában, beleértve a szükséges strukturális reformok megvalósítását. Japán a vámtarifák 97 százalékának, az EU 99 százalékának 15 év alatt történő teljes leépítését vállalta. Az összes ipari termék bilaterális kereskedelme vámmentes lesz.

Japán esetében az importvámtarifák maradék 3 százaléka mezőgazdasági termékekhez köthető, de ezeket is fokozatosan csökkentik. Számos nem tarifális korlátot megszüntetnek (European Commission, 2018b). Ezen túlmenően Japán jelentős mértékben csökkenti az uniós termékekre vonatkozó agrárvámtarifákat, 85 százalékát teljesen meg fogja szüntetni. Japán az EU negyedik legnagyobb agrárexportpiaca (European Commission, 2018a), így az EPA különösen előnyös az Uniónak (Górska, 2021).

Az EU Japán fontos gazdasági partnere, bár súlya kisebb a teljes kereskedelmében, mint az Egyesült Államoké vagy Kínáé.²⁴ Ugyanakkor a japán vállalatok globális működőtőke-állományából az USA-hoz és Kelet-Ázsiához közel azonos

²³ Hatakejama Noboruval (elnök, Institute for International Trade and Investment) 2016. június 7-én, Tokióban készült interjú alapján.

²⁴ Lásd az 1. táblázatot a Függelékben.

mértékben részesedik. Az ipari vámtarifák megszüntetése különösen kedvező az EU-ban működő japán autóiipari vállalatok számára. A JETRO becslései szerint 2017-ben Japán 2,6 milliárd dollár vámot fizetett Európába irányuló exportja után. Ennek valamivel kevesebb mint fele a személyautókra (1,07 milliárd dollár) és a járműalkatrészekre (0,18 milliárd dollár) jutott (JETRO, 2018). Az EU vállalta, hogy nyolc év alatt megszünteti a japán autók 10 százalékos importvámját, az autóalkatrészek több mint 90 százaléka esetében pedig az EPA hatályba lépése után azonnal megszüntette a vámot (Lungu, 2019). Az EPA aláírásában különösen érdekelt volt a japán autóiipari vállalatok, amelyek igyekeznek ledolgozni a koreai cégekkel szembeni versenyhátrányukat, amely már jóval korábban kötött szabadkereskedelmi megállapodást az EU-val.

A TPP-hez hasonlóan az EU–Japán EPA esetében változott a részes országok összetétele az eredeti felálláshoz képest. Az EU-ból 2020-ban kilépő Egyesült Királyság Japán második legjelentősebb külkereskedelmi partnere, illetve a japán vállalatok globális közvetlen külföldi befektetései az Egyesült Államok után második, az uniós tagállamok cégeinek pedig legnagyobb célországa. Ebből adódóan Japán számára kiemelkedően fontos volt a szabadkereskedelmi tárgyalások megkezdése az Egyesült Királysággal. A szabadkereskedelmi egyezményt a felek 2020 novemberében alá is írták, amely tartalmában megegyezik az EU–Japán EPA-val.

Regionális átfogó gazdasági partnerség (RCEP)

Az RCEP előzményének a kelet-ázsiai szabadkereskedelmi övezet (East Asian Free Trade Area – EAFTA) és a kelet-ázsiai átfogó gazdasági partnerség (Comprehensive Economic Partnership for East Asia – CEPEA) tekinthetők. Az 1997–1998. évi ázsiai pénzügyi válság után a kelet-ázsiai országok a regionális együttműködés erősítését (ASEAN+3) helyezték előtérbe, és 2001-ben felvetették a régiót felölelő szabadkereskedelmi övezet, az EAFTA létrehozását az ASEAN+3 országok részvételével. 2006-ban Japán – Kína növekvő regionális hatalmának ellensúlyozására – javasolta a CEPEA kialakítását, amely az ASEAN+3 országokon túl Indiát, Ausztráliát és Új-Zélandot (ASEAN+6) is magába foglalta volna. Közben terveztek egy régiót lefedő FTA-t, a +6 országok külön-külön szabadkereskedelmi megállapodást kötöttek az ASEAN-nal.²⁵

²⁵ Ausztrália és Új-Zéland együtt kötött szabadkereskedelmi egyezményt az ASEAN-nal.

Az ASEAN – a kelet-ázsiai regionalizmus fejlődésében betöltött központi szerepének megerősítésére – 2011 novemberében javasolta az RCEP létrehozását, ennek jegyében ismertette kialakításának elveit a +6 országokkal. Az RCEP-tárgyalások 2013 májusában kezdődtek el annak nyomán, hogy Kína, amely korábban az EAFTA megvalósítását támogatta, végül elfogadta az RCEP ASEAN+6 országösszetételben történő kialakítását. Ezzel ellensúlyt kívánt képezni az Egyesült Államok ázsiai–csendes-óceáni szabadkereskedelmi tervével, a TPP-vel szemben. Az erről szóló tárgyalásokba Japán 2013 júliusában kapcsolódott be. A partnerországok az RCEP-tárgyalásokat eredetileg 2015-ben szándékoztak lezárni, de erre csak 2020-ban került sor. Elhúzódásuk oka elsősorban a piacra jutási feltételek körül kialakult vita volt. Különösen azon országok között (például Japán és Kína, Japán és a Koreai Köztársaság, Kína és India) haladtak lassan a tárgyalások, amelyek korábban még nem kötöttek szabadkereskedelmi egyezményt. India végül a politikai szempontból fontos feldolgozóipari és mezőgazdasági ágazatainak védelme és az önellátás iránti elköteleződése miatt 2019-ben visszalépett az RCEP-tárgyalásoktól (Francois & Elsig, 2021). Így 2020 novemberében 16 helyett 15 ország írta alá az egyezményt, amelynek partnerországok általi ratifikációja jelenleg is folyamatban van.

Az RCEP a tárgyalta és lefedett területek körét, valamint a liberalizáció mélységét tekintve kevésbé ambiciózus, mint a CPTPP. Az RCEP 20 fejezetből áll. A részes országok a vámtarifák 90 százalékának megszüntetését, illetve csökkentését vállalták. Az RCEP, amely a korábban megkötött ASEAN+1 szabadkereskedelmi megállapodásokat egységes egyezménybe vonta össze, a korábbiakat meghaladó liberalizációs intézkedéseket (áru-, szolgáltatás-kereskedelem, befektetések) tartalmaz. Bővítette továbbá az azok által szabályozott területek körét (például közbeszerzés, szellemi tulajdonjogok, e-kereskedelem stb.) (Deloitte, 2021).

Japán számára különösen fontos volt az RCEP megkötése, mert kereskedelmének 48 százalékát bonyolítja le a partnerországokkal.²⁶ A japán vállalatok termelési hálózatai a legnagyobb mértékben a kelet-ázsiai régióban épültek ki, amelyek hatékonyabb működéséhez az RCEP által biztosított egységes származási szabályok is hozzájárulnak. Japán szempontjából érdemes még kiemelni a Kína és a Koreai Köztársaság által vállalt vámleépítéseket. Japán első és harmadik legnagyobb kereskedelmi partneréről van szó, amelyekkel korábban még nem kötött szabadkereskedelmi megállapodást. Az RCEP következtében a Kínába irányuló vámmentes japán

²⁶ Lásd az 1. táblázatot a Függelékben.

termélexport aránya 8-ról 86 százalékra fog nőni. A Koreai Köztársaság esetében ez az arány 19-ről 92 százalékra fog emelkedni (Deloitte, 2021).

Japán és a többi partnerország számára az RCEP-tárgyalások sikeres lezárása és az egyezmény parafálása különösen fontos volt az Egyesült Államok protekciónizmusának ellensúlyozása miatt is. Az RCEP növelni fogja Kelet-Ázsia végső keresletét, és ezáltal a régió országai tudják csökkenteni a régió kívüli fejlett piacoktól, többek között az USA-tól való függőségüket (Petri & Plummer, 2020). Vagyis az RCEP segítségével Japán is nagyobb mértékben tud támaszkodni a szomszédos országok növekvő középosztályának keresletére.

Összefoglalás, következtetések

Az 1990-es, de különösen a 2000-es évek kezdetétől tartós tendencia a regionális kereskedelmi megállapodások számának gyors növekedése. A 2007 és 2009 közötti globális gazdasági és pénzügyi válság után pedig megindultak a tárgyalások számos megaregionális megállapodásról is, amelyek a világgazdaság meghatározó részére terjednek ki. Japán vitathatatlanul fontos szerepet játszott a megaregionális megállapodások hullámának elindításában és azok megvalósításában.

A tanulmány három megaregionális megállapodást (CPTPP, RCEP, EU–Japán EPA) vizsgált, és arra kereste a választ, hogy milyen gazdasági érdekek fűzik Japánt hozzájuk. A japán kormány egészen az 1990-es évek végig a nemzetközi kereskedelem multilaterális liberalizációját támogatta. Viszonylag későn, akkor is gazdasági kényszereknek engedelmessé, a multilaterális keretekben történő liberalizáció megakadása hatására második legjobb megoldásként kezdett el szabadkereskedelmi szerződéseket kötni. Jelentős világgazdasági súlyára és ezzel összefüggésben tárgyalási alkuerejére támaszkodva Japán 2002 és 2015 között elsősorban kisebb jelentőségű kereskedelmi partnereivel kötött megállapodást (például Szingapúr, Indonézia, Mexikó, Chile stb.), ezekben pedig igyekezett zárva tartani a külső verseny előtt az agrár- és szolgáltató szektorát.

A globális pénzügyi és gazdasági válság után, annak hatására azonban jelentős fordulat történt a japán kereskedelempolitikában. A sok esetben korlátozott tartalmú bilaterális szerződések helyett gazdagabb tartalmú és nagyszámú partnerországra kiterjedő átfogó megaregionális szabadkereskedelmi egyezményekre (CPTPP [korábban TPP], RCEP, EU–Japán EPA) helyeződött a hangsúly.

Ha a Magyarországot is érintő EU–Japán EPA-t összehasonlítjuk a nemzetközi kutatásokban nagyobb figyelmet vonzó ázsiai és csendes-óceáni megaregionális egyezményekkel, nem látunk különbséget Japán elsődleges céljait illetően, vagyis a szigetország ezekkel az egyezményekkel gazdasági növekedését szeretné elősegíteni az export fokozása és a külföldön befektetett japán vállalatok hatékonyabb működésének támogatása, valamint a hazai strukturális reformok révén. A globalizáció elmélyülése nyomán a megállapodások – nem utolsósorban földrajzi kiterjedésük és átfogó liberalizációs intézkedéseket magukba foglaló tartalmuk miatt – a japán gazdasági növekedés és szerkezeti korszerűsödés kiemelkedő fontosságú tényezőivé váltak.

Ezzel összefügg, hogy mivel megaregionális szabadkereskedelmi megállapodásait Japán a legnagyobb gazdasági partnereivel kötötte meg, ezért azoknak a japán gazdaságra gyakorolt hatásai nagyobbak lehetnek, mint a korábbi bilaterális megállapodásokéi.

Hasonló megfontolások miatt kötött Japán a TPP-től visszalépő Egyesült Államokkal és az EU-ból kilépő Egyesült Királysággal külön kereskedelmi megállapodást. Az Egyesült Államok esetében még csak előzetes egyezményről van szó, és fennáll az a lehetőség, hogy az USA visszatér a TPP-hez. A megaregionális szabadkereskedelmi egyezmények hatásainak és hatásmechanizmusainak a számszerűsítése (a globális értékláncokat is beleértve), valamint a Biden-kormány kereskedelempolitikájának elemzése és Japán ehhez kapcsolódó érdekeinek vizsgálata további jövőbeli kutatási irány lehet.

Hivatkozások

- Amari, A. (2016). The Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement. *Asia Pacific Review*, 23(1), 11–20. <https://doi.org/10.1080/13439006.2016.1195948>
- Armstrong, S., & Drysdale, P. (2014). *Japan's foreign economic policy strategies and economic performance* (Working Paper Series, No. 340). Columbia Business School, Center on Japanese Economy and Business. <https://doi.org/10.7916/D808640Q>
- Cimino-Isaac, C. D., & Williams, B. R. (2020). *U.S.-Japan Trade Agreement Negotiations* (In Focus No. 11120). Congressional Research Service. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11120>
- Csáki, Gy. (2021). Újabb megaregionális szabadkereskedelmi egyezmény: az Átfogó Regionális Gazdasági Partnerség (RCEP). *Külgazdaság*, 65(2), 69–89. <https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.3-4.69>
- Deloitte (2021). *The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP): 15 Asia-Pacific nations strike one of the world's largest trade deals*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sg/Documents/tax/global-trade-advisory-newsflash-rcep-country-updates.pdf>

- European Commission (2018a). *Key Elements of the EU-Japan Economic Partnership Agreement – Memo*, 12 December <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1955>
- European Commission (2018b). *The Economic Impact of the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA)*. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/july/tradoc_157116.pdf
- Fergusson, I. F., & Williams, B. R. (2018). *TPP Countries sign new CPTPP Agreement without U.S. Participation* (Insight No. 10822). Congressional Research Service. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IN/IN10822>
- Francois, J., & Elsig, M. (2021). *Short Overview of the Regional Comprehensive Economic Partnership* (Briefing, February 2021). Policy Department for External Relations, Directorate General for External Policies of the Union. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/653625/EXPO_BRI\(2021\)653625_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2021/653625/EXPO_BRI(2021)653625_EN.pdf)
- González, A. (2014). Executive Summary. In *World Economic Forum: Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* (pp. 6–10.) World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf
- Górska, R. (2021). Sectoral effects of the Japan-EU Economic Partnership Agreement for the European Union countries. *Asia-Europe Journal*, 23 August 2021. <https://doi.org/10.1007/s10308-021-00632-4>
- Hamanaka, S. (2014). TPP versus RCEP: control of membership and agenda setting. *Journal of East Asian Economic Integration*, 18(2), 163–86. <https://dx.doi.org/10.11644/KIEP.JEAI.2014.18.2.279>
- JETRO (2018). *JETRO Global Trade and Investment Report 2018: Global Economy Connected via Digitalization – Overview*. https://www.jetro.go.jp/ext_images/en/reports/white_paper/trade_invest_2018_overview.pdf
- Kawase, T. (2017). *Legal perspective of the United States’ withdrawal from the Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement and the possibility of the TPP11*. RIETI, 16 February. https://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0468.html
- Lakatos, Cs., Maliszewska, M., Ohnsorge, F., Petri, P., & Plummer, M. (2016). Potential macroeconomic implications of the Trans-Pacific Partnership. In *Global Economic Prospects* (pp. 224–255.). World Bank. <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2016a/Global-Economic-Prospect-2016-January-2016-Spillovers-amid-weak-growth.pdf>
- Lungu, A. (2019). *Japan and Europe’s Triple Partnership. Parsing the new EU-Japan strategic, economic and digital agreements*. The Diplomat, 14 February. <https://thediplomat.com/2019/02/japan-and-europes-triple-partnership/>
- McBride, J., Chatzky, A., & Siripurapu, A. (2021). *What’s Next for the Trans-Pacific Partnership (TPP)?* Council on Foreign Relations, 20 September. <https://www.cfr.org/backgrounder/what-trans-pacific-partnership-tpp>
- METI (2015). *White Paper on International Economy and Trade 2015* [White paper]. <https://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/2015WhitePaper/3-1-1.pdf>
- METI (2021). *What is an EPA?* https://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/epa/english.html
- Miyagi, T. (2016). *Asia and Japan in the 21st century – the decade of the 2000s* (Japan’s Diplomacy Series – Japan Digital Library, March 2016). The Japan Institute of International Affairs. https://www2.jiia.or.jp/en/pdf/digital_library/japan_s_diplomacy/160331_Taizo_Miyagi.pdf
- OECD (2020). *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. https://issuu.com/oecd.publishing/docs/trade_policy_implications_of_global
- Petri, P. A., & Plummer, M. G. (2020). *East Asia decouples from the United States: Trade war, COVID-19, and East Asia’s new trade blocs* (Working Paper No. 20-9). Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/system/files/documents/wp20-9.pdf>
- Solís, M. (2009). Japan’s competitive FTA strategy: commercial opportunity versus political rivalry. In M. Solís, B. Stallings, & S. N. Katada (Eds.), *Competitive Regionalism: FTA Diffusion in the Pacific Rim* (pp. 198–215.). Palgrave Macmillan.

- Solís, M. (2016). *The High Stakes of TPP Ratification: Implications for Asia-Pacific & Beyond*. Brookings Institution. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/10-high-stakes-of-TPP-ratification-solis.pdf>
- Stoll, P. T. (2017). Mega-regionals: Challenges, opportunities and research questions. In T. Rensmann (Ed.), *Mega-regional trade agreements* (pp. 3–24). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-56663-4_1
- Takó, D. (2021): Plurilaterális nemzetközi szerződések a Kereskedelmi Világszervezet rendszerében. *Külgazdaság*, 65(3–4), 104–122. DOI: <https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.3-4.104>
- Yamamoto, Y., & Kikuchi, T. (1998). Japan's approach to APEC and regime creation in the Asia-Pacific. In V. K. Aggrawal, & C. E. Morisson (Eds.), *Asia-Pacific Crossroads: Regime Creation and the Future of APEC* (pp. 191–211). St. Martin's Press.
- Völgyi, K. (2015). *Japán gazdaságtörténete*. MTA KRTK Világgazdasági Intézet.
- WTO (2021). *Regional trade agreements (RTAs)*. https://www.wto.org/english/thewto_e/glossary_e/glossary_e.htm
- Williams, B. R., Cimino-Isaac, C. D., & Regmi, A. (2019). „Stage One” *U.S.-Japan Trade Agreements* (Report No. 46140). Congressional Research Service. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/R/R46140>

Függelék

Japán külkereskedelmének megoszlása a főbb partnerországok között (2020)

Partnerországok	Export (%)	Import (%)
USA	18,4	11
Kína	22,1	25,8
Dél-Korea	7	4,2
Asean	14,4	15,7
RCEP	45,7	52,8
EU-27	9,2	11,4
CPTPP	12,4	17,7

Forrás: JETRO, Japan's international trade in goods

A műanyag hulladékok újrahasznosításának globális és lokális tényezői és hajtóerői, különös tekintettel az EU-ra

BERA PÉTER – MÉSZÁROS ANETT*

A tanulmány a műanyag hulladékok Európai Unión belüli újrahasznosításával kapcsolatos ellentmondásokat elemzi, és az újrahasznosítás jövedelmezőségét befolyásoló tényezőket tárja fel globális kontextusban. Vezérfonala az EU-n belüli és kívüli statisztikai adatok elemzése alapján a műanyag hulladékok keletkezése és kezelése jellemzőinek, újrahasznosítási arányainak és a hasznosításból származó megtérülési anomáliáknak a feltárása, bemutatása és elemzése a globális gazdasági trendek és más nemzetközi összefüggések fényében. A tanulmány a helyzetelemzés és a hatásvizsgálat eredményeire és következtetéseire támaszkodva szakpolitikai javaslatokat tett, ami a gyakorlat és az elmélet közötti kapcsolat megteremtésére tett lépésnek tekinthető. Tudományosan újszerű eleme annak sokoldalú, a műszaki-technológiai feltételek, a piaci viszonyok, piaci szerkezet, az ártrendek, a világgazdasági környezet, az export és az import, a vállalati méretek stb. alapján történő igazolása, hogy a globalizáció körülményei között a műanyagokat újrahasznosító iparág lokális jellegű. Azzal kapcsolatos példák egyike, amikor egy globális kihívásra lokális választ célszerű adni. Ezt a folyamatot adekvát nemzetközi, regionális és nemzetállami szintű szabályozással lehet és kívánatos előmozdítani.

* Bera Péter PhD-hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Logisztika és Ellátási Lánc Menedzsment Tanszék; senior kutató, Klímapolitikai Intézet; Mathias Corvinus Collegium vezető tanácsadó, Alumechanik Kft. E-mail: peter.bera@uni-corvinus.hu

Mészáros Anett, associate consultant, Mastercard Advisors. E-mail: anett.meszaros5@gmail.com

Köszönet illeti az Innovációs és Technológiai Minisztériumot, hogy az általa meghirdetett Kooperatív Doktori Program, doktori hallgatói ösztöndíj keretében KDP-2020 pályázati kódszám alatt lehetőséget adott a cikk elkészüléséhez és segített a kutatás előrehaladásában, illetve dr. Csutora Mária professzor asszonyt, aki szakmai támogatásával járult hozzá a cikk megírásához.

A kézirat 2022. február 28-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.5-6.78>

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: M21, M1, M11.

Kulcsszavak: Körforgásos gazdaság, hulladékgazdálkodás, újrahasznosítás, műanyag hulladék-hasznosítás.

Abstract

Global and local factors and drivers of plastic waste recycling with a special focus on the EU

PÉTER BERA – ANETT MÉSZÁROS

This paper analyses the controversies surrounding the recycling of plastic waste materials within the European Union and explores the factors affecting the profitability of recycling in a global context. Based on the analysis of statistical data from within and outside the EU, its main focus is to explore, present and analyse the characteristics of plastic waste generation and management, recycling rates and recovery anomalies in the light of global economic trends and other international contexts. The study has made policy recommendations based on the results and conclusions of the situation analysis and impact assessment, which can be seen as a step towards establishing a link between practice and theory. A scientifically novel element is the multifaceted demonstration, based on technical and technological characteristics, market conditions, market structure, price trends, the world economic environment, exports and imports, company size, etc., that the nature of the plastics recycling industry remains local in the context of globalisation. It is one example of a local response to a global challenge. This process can and should be promoted by adequate regulation on an international, regional and nation-state level.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: M21, M1, M11.

Keywords: circular economy, waste management, recycling, plastic waste recovery.

Bevezetés

Az elmúlt évtizedekben nagyszámú olyan nemzetközi együttműködésre vonatkozó kezdeményezés született, amelyek célja a műanyagok gazdasági szerepének felülvizsgálata és újragondolása. A tanulmány *aktualitása* az Európai Unió új körforgásos gazdasági modelljére vonatkozó irányelvéhez kapcsolódik, amelynek célja a tagállamok zöld átállásának elősegítése. A megoldandó probléma a folyamatosan egyre nagyobb mennyiségben keletkező hulladék, azon belül is a műanyag hulladék csökkentése, illetve minél nagyobb arányú újrahasznosítása.

A szerzők közül Bera Péter a téma *gyakorlati vetületeivel* először önkormányzati hulladékkezelés, majd hulladékgazdálkodási cég vezetésén keresztül találkozott.

Később egy állami hulladékgazdálkodási digitalizációs és mesterségesintelligencia-projekt fejlesztésén dolgozott. Jelenleg zöld gazdaságfejlesztési politikával foglalkozik, azon belül is hulladékgazdálkodás, fenntartható fejlődés, zöld gazdaságfejlesztés és körforgásos gazdaság témákban végez szakpolitikai elemzéseket. Mindez lehetővé tette az általános, elméleti megállapítások szembesítését a gyakorlati tapasztalatokkal, ami nagymértékben hozzájárult ennek a cikknek a megírásához.

A *tanulmány célja* a műanyag hulladékok Európai Unión belüli újrahasznosításával kapcsolatos ellentmondások elemzése és az újrahasznosítás jövedelmezőségét befolyásoló tényezők feltárása, külgazdasági fókusszal. *Vezérfonala* az EU-n belüli és kívüli statisztikai adatok elemzése alapján a műanyag hulladékok keletkezése és kezelése jellemzőinek, újrahasznosítási arányainak és a hasznosításból származó megtérülési anomáliáknak a feltárása, bemutatása és elemzése a globális gazdasági trendek és más nemzetközi összefüggések fényében. Mindebből nagyszámú következtetés és szakpolitikai javaslat adódik.

A tanulmány *kiinduló feltételezése*, hogy a műanyag hulladékok által okozott gazdasági és környezeti károk jelentősen csökkenthetők a műanyagok újrafeldolgozási arányának növelésével. Globális szinten az újrafeldolgozási arány nagyon alacsony, mivel egyrészt a minőség és a műszaki és emberi tényezők nem teszik lehetővé az újrafeldolgozásra begyűjtött összes műanyag visszanyerését. Másrészt – ezzel összefüggésben – alacsony az újrafeldolgozás jövedelmezősége, ami a hulladékexporton keresztül más, nemzetközi dimenzióba helyezi a problémát. Feltételezhető, hogy a jövedelmezőséget nagymértékben befolyásolják technikai, gazdasági és szabályozási tényezők is. A megválaszolni kívánt *kutatási kérdések* a következők voltak:

- Milyen okok húzódnak meg a műanyag hulladék alacsony újrahasznosítási aránya mögött az EU-ban, és milyen ellentmondások gátolják, illetve fékezik az előrelépést?
- Melyek azok a tényezők, amelyek segítségével növelni lehetne a műanyag hulladékok újrahasznosítási arányát az Európai Unióban?

Földrajzi vetületben a tanulmány az Európai Unióra mint intézményre és tagállamaira koncentrál, de globális természetéből adódóan elkerülhetetlen a téma világ-gazdasági kontextusba helyezése, ezzel összefüggésben más földrajzi egységeknek, azok közül is elsősorban a fejlődő országoknak a bevonása az elemzésbe.

Az alkalmazott *kutatási módszer* kevert. A cikk irodalomkutatásra támaszkodik, azaz a témára vonatkozó tanulmányok, jogszabályok, európai uniós és egyéb hivatalos dokumentumok és internetes források azonosítása, összegyűjtése, rend-

szerezése, feldolgozása, és mindezek alapján következtetések levonása történt. Erre épül a rendelkezésre álló statisztikai adatok elemzése. A tanulmány statisztikai hátterét az Eurostat, az OECD, a PlasticsEurope és más iparági tanulmányok, illetve adatbázisok alkotják.

A cikk időhorizontját a 2020. évet megelőző, koronavírus-járvány előtti időszak képezi. Ezt nagymértékben indokolják a statisztikai nyomon követés korlátai, a világméretű járványt követő időszakra ugyanis még nem állnak rendelkezésre adatok.

A témáról rendelkezésre álló szakirodalmi forrásokhoz képest a tanulmány új megközelítésben és struktúrában, globális kontextusban elemzi a műanyag hulladékok keletkezésével, hasznosításával és felhasználásaival kapcsolatos adatokat és ellentmondásokat, azonosítja továbbá az iparág működését és fejlődését befolyásoló gazdasági, társadalmi és szabályozási tényezőket. Az ezekből levont következtetésekre támaszkodva szakpolitikai javaslatokat tesz.

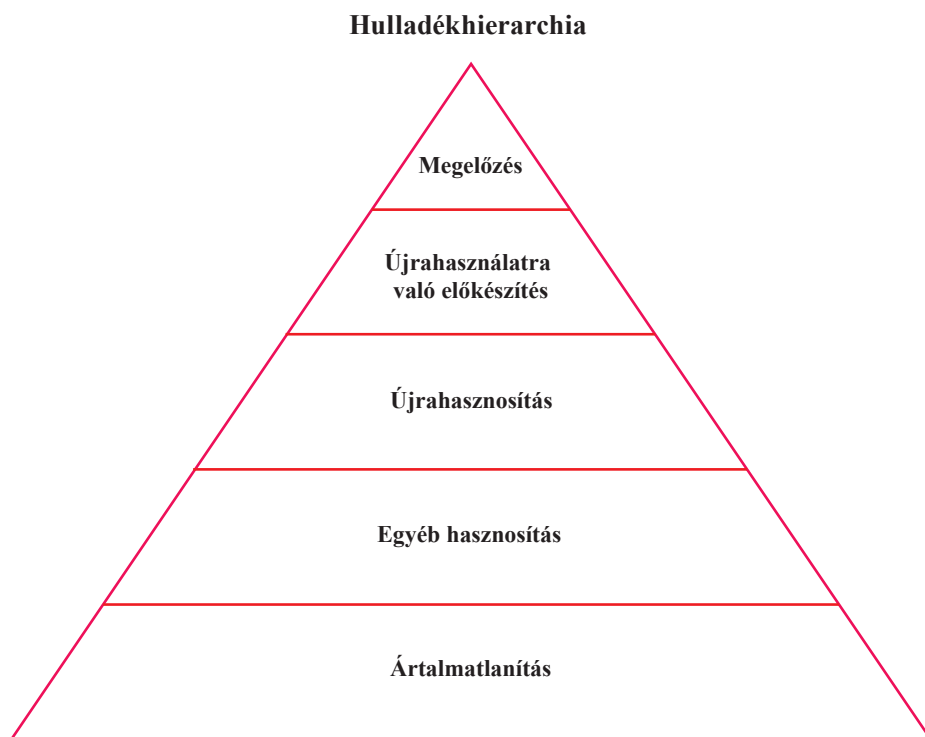
A cikk felépítése a következő. Az első rész a téma indoklását és a műanyag-hasznosítás és -újrahasznosítás műszaki és gazdasági hátterét mutatja be, a második a releváns szakirodalmi forrásokra támaszkodva a felhasznált keretrendszert ábrázolja a körforgásos gazdaság fogalma mint elméleti háttér köré csoportosítva. A harmadik rész a globális trendek néhány elemét mutatja be, a negyedik a műanyag hulladék újrahasznosításának fő jellemzőire, majd a regionális különbségekre tér ki. Az ötödik rész végül elemzi a fontosabb nemzetközi anomáliákat. Az írást az összefoglalást, a következtetéseket és a szakpolitikai javaslatokat tartalmazó rész zárja.

A téma indoklása, műszaki és gazdasági háttere

Az újrahasznosított műanyagok mint másodlagos nyersanyagok alkalmasak lehetnek a magas bekerülési értékű primer nyersanyagok kiváltására. Bizonyos műanyag termékeket a környezet megóvása szempontjából be kellene tiltani (megelőzés). Ez azonban nem minden esetben lehetséges, mert az őket kiváltó termékek még nagyobb mértékben terhelnék meg a környezetet. Például az üvegpalackok előállításának környezeti terhelése magasabb, mint a PET- (polietilén-tereftalát) palackoké. Az üveget legalább háromszor kell újra felhasználni ahhoz, hogy környezeti terhelése összehasonlítható legyen az egyszer használatos PET-palackéval és alumíniumdobozéval (UNEP, 2020). Az egyszer használatos papírból készült dobozok sem nyújthatnak hosszú távon fenntartható megoldásokat, mivel a gyártáshoz erdőket kellene kivágni.

A hulladékhierarchia (1. ábra) szerint környezetvédelmi szempontból a megelőzés után a második legjobb megoldás az újbóli használat, amikor az anyagot a fogyasztó eredeti céljára többször használja fel, főként, ha a környezeti terhelése nagyobb, mint az azonos funkciót ellátó egyszer használatos műanyagoké. A hulladékhierarchia következő alsóbb lépcsőfoka az újrahasznosítás, amikor a műanyag terméket fizikai és/vagy kémiai eljárásnak vetik alá. Új termék előállításához pótlólagos energiára van szükség, ami újabb környezeti terheléssel jár. Alternatív hasznosítási mód a termikus hasznosítás, amikor égetéssel hő- és villamos energiát állítanak elő. Ennek környezeti terhelése magasabb ugyan, de még mindig kedvezőbb megoldás, mint a hierarchia legalján lévő hulladéklerakás, ami különböző akut szennyezések mellett tájsebet is eredményez. A 2. ábra más megközelítésben, számszerűsítve mutatja a hulladékkezelést.

1. ábra



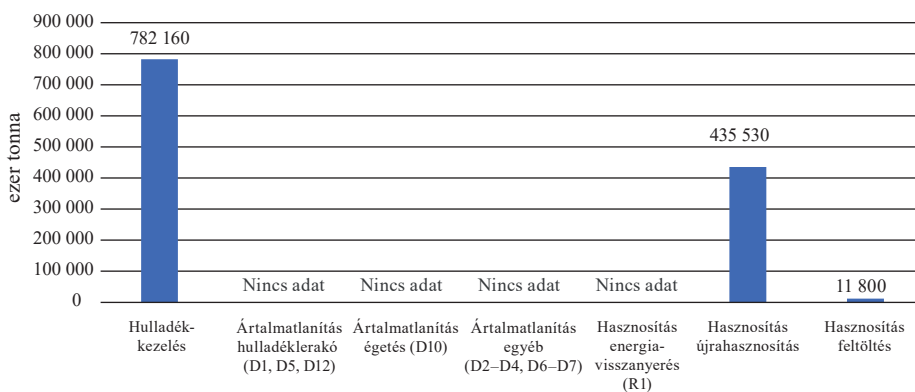
Forrás: Saját szerkesztés az Európai Unió 2008. évi hulladék-keretirányelvében szereplő hulladékhierarchia alapján.

Bár nagyszámú hulladékkezelési módszer létezik, magának a problémának a megoldására a *költséghatékony újrahasznosítási eljárások* alkalmasak. Ilyen például a műanyag hulladékok darálása, amivel értékes, a műanyagiparban hasznosítható alapanyagokhoz lehet jutni. Ezzel a műanyagok viszonylag nagy hányadát vissza lehetne forgatni alapanyagként. Az ehhez szükséges szelektív gyűjtés azonban még a fejlett országokban sem kielégítő, ezért a nem szelektíven gyűjtött vegyes műanyag hulladék kezelésére is többféle megoldást kell találni. A megfelelő előkezelési technológia kiválasztásához és a jogi és gazdasági kérdések tisztázásához elengedhetetlen a hulladékok műszaki jellegzetességeinek ismerete, ami megkönnyíti a párbeszédet a terület szakértőivel, és hozzájárulhat a kihívás gyors és gazdaságos megválaszolásához a megfelelő újrahasznosítási technológia alkalmazásával.

A rossz stratégia, illetve a rosszul tervezett folyamat vagy kezelés következményei számottevő költségekben csapódhatnak le. Emiatt a hasznosítási folyamat annyira megdrágulhat, hogy jobban megéri a hulladékot lerakóba szállítani, ami terhelheti a produktívabb célokra is használható értékes földterületeket. Nem elég csupán a műszaki megoldásokat vizsgálni, kiemelten fontos a gazdasági kérdések alapos és több szempontból való elemzése is.

2. ábra

Hulladékkezelés a hulladékhierarchia szerint az Európai Unió 28 tagállamában
(Ezer tonna)



Forrás: Eurostat, 2018.

Az elmúlt évtizedekben mind jelentősebb erőfeszítéseket tettek a mesterséges anyagokból készült termékek hulladékainak elhelyezésére, kezelésére és újrahasznosítására. Ennek környezetvédelmi és gazdasági okai voltak. A műanyagok fizikai tulajdonságai használat közben jelentős mértékben romlanak, így nem alkalmazhatók ugyanarra a célra, mint amire eredetileg tervezték. Ezért másodlagos felhasználásuk csak műszaki szempontból gyengébb minőségű termékek előállítását teszi lehetővé (ellentétben a fémmel és az üveggel, amely többször újra felhasználható és újrahasznosítható). Az újrahasznosítás a *körforgásos gazdaság* egyik fő pillére. Biztosítja a visszaforgatást a gazdasági rendszerbe, vagyis az ellátási láncban körforgásban tarthatók a termékek. Ennek részeként az Európai Unióban felismerték, hogy a gazdasági rendszer működése akkor lesz környezetvédelmi szempontból is stabil, ha az elhasznált termékek egy részét vagy azok alkatrészeit, alkotóelemeit újra felhasználják. Ennek alapjaként az EU-ban 2015-ben jogi értelemben is deklarálták a körforgásos gazdaságot mint fenntartható gazdasági modellt.

A tanulmányban felhasznált keretrendszer: a körforgásos gazdaság

Szakirodalmi háttér

A körforgásos gazdaság alap gondolatának két része van: az egyik az anyagok gazdaságon keresztül történő áramlásával kapcsolatos, a másik pedig az ilyen áramlást előidéző gazdasági feltételekről való gondolkodással foglalkozik. Optimális esetben a gazdasági rendszer teljesen zárt lenne. Minden hulladékot visszaküldenének erőforrásként, hogy új termékeket lehessen belőlük előállítani (Spilhaus, 1966:488). A föld zárt, körforgásos rendszer, amely korlátozott felszívó és regenerációs képességgel rendelkezik. Ebből adódóan a gazdaságnak és a természetnek egyensúlyi együttélésben kell léteznie (Boulding, 1966). Gazdasági szempontból a körforgásos gazdaságot 1990-ben definiálták. Pearce & Turner (1990) szembeállítja a körforgásos természeti rendszereket a lineáris gazdasági rendszerekkel, különbséget tesz a tőkeállományok és az azokból származó áramlások között. „Boulding esszéje arra mutatott rá, hogy a Földet zárt gazdasági rendszerként kell szemlélni: olyan rendszerként, amelyben a gazdaságot és a környezetet nem lineáris, hanem körkörös kapcsolat jellemzi” (Pearce & Turner, 1990:37).

A szakirodalom nagyszámú fenntartható üzletimodell-archetípust különböztet meg. Bocken et al. (2014) az innováció típusától függően a technológiai, a társadal-

mi és a szervezeti innováció csoportjába sorolja az archetípusokat. A szerzők több más, a műanyagprobléma megoldásának vizsgálására is potenciálisan alkalmazható alternatív üzleti modellt részleteznek, amilyen például a kiterjesztett garancia (*extended warranty*) koncepciója, a megosztott tulajdonjog (*shared ownership*) és a lízing rendszere (ez csak bizonyos műanyag termékek esetében lenne illeszthető a műanyagok közé), továbbá a zöld kémia (*green chemistry*), amely a lebomló műanyagokra vonatkozik.

Ebben a tanulmányban az iparág bemutatására alkalmas keretrendszernek a körforgásos gazdaságkoncepcióját választottuk. Ez több üzletimodell-innovációt is felölel, ami erősíti az iparág körforgásos jellegét. Ide sorolható például a kiterjesztett gyártói felelősség és a különböző visszavételi rendszerek sora (*take back management*). Fogarassy et al. (2017) is rámutat, hogy a körforgásos gazdasági irányzat célja nem csupán az anyagáramok bezárása, hanem azok elnyújtása és keletkezésének lehetőség szerinti megelőzése. A körforgásos gazdaság egy széles körben elterjedt, sokat hivatkozott modell is, amely központi szerepet tölt be az európai uniós gazdaságpolitikában.

A *circular economy*, azaz a körforgásos gazdaság koncepciója több elmélet közös pontjainak összeolvadásából született meg (Nagy et al., 2021). Magába foglalja a 20. század végének és a 21. század elejének elméletei közül többek között a bölcsőtől bölcsőig (*cradle-to-cradle*) megközelítést, a hurok- és teljesítménygazdaság, illetve a kék gazdaság (a termelés volumenének növelése helyett a fogyasztói szükségleteknek a természettel összhangban, a természetre káros anyagok kibocsátása nélkül, a legkisebb veszteséggel történő kielégítése) koncepcióját. Az elméletek közös vonása a zárt láncú rendszer (*closed loop*) elképzelés (Geissdoerfer et al., 2017). A körforgásos gazdaság tehát olyan zárt gazdasági rendszer, amely a lineáris gazdasággal szemben a természetben megfigyelhető körfolyamatokból indul ki: minden folyamat végterméke egy következő folyamat inputja. Ez megvalósulhat azonos termékek előállításában, illetve azonos iparágban, de ipari szimbiózis keretében is, különböző ágazatok vállalatai közti együttműködéssel (Lombardi & Laybourn, 2012). Ez utóbbi a modell iparágakon átívelő jellegét tükrözi.

Amíg a lineáris gazdaság elve szerint a primer anyagokat (ásványi anyagok, fémek, fa stb.) feldolgozzák, termékeket állítanak elő belőlük, majd az elromlott, elhasznált eszközöket eldobják, addig a körforgásos gazdaság elve azt mondja ki, hogy az elhasználadott eszközökből és termékekből nyerik ki az értékes másodlagos nyersanyagokat, használják újra és forgatják vissza a gazdasági rendszerbe. Ez a gondolkodás adja meg a körforgásosság jellegét. A körforgásos gazdaságban a

gazdasági szereplők arra törekednek, hogy a termékeket minél tovább és minél jobb minőségben tartsák a gazdasági körforgásban, ezáltal kevesebb nyersanyagforrásra legyen szükség. Ennek alapját a megfelelő terméktervezés adja, amely szerint úgy kell az eszközöket megtervezni és legyártani, hogy azok tartósak legyenek, lehessen javítani, felújítani, átalakítani, újrahasználni vagy újrahasznosítani őket. Napjainkban azonban a tömegtermékeket, azok közül is elsősorban az elektronikai cikkeket leginkább rövid élettartamra, korlátozott javíthatóságra gyártják. Gyakran kódolják az elavulást vagy az elromlás mértékét. Újrahasznosításuk legtöbbször nehezen, költségesen vagy egyáltalán nem lehetséges, mivel a konstrukció javításra és megújításra való alkalmatlansága az újbóli fogyasztást támogatja. Így például túl sok akkumulátor nem cserélhető vagy nem javítható, ami rövidebb termékélettartamot, megnövekedett elektronikai hulladékot, kritikus nyersanyagok elvesztését és a fogyasztók szükségtelen kiadásait eredményezi (IIIEE & EEB, 2021).

Véleményünk szerint a terméktervezési folyamat segítségével kell a termékeket a leghosszabb élettartammal ellátni és megfelelő értéken tartani. A vállalkozások számára lehetővé kell tenni az új termékek és szolgáltatások bevezetését, valamint csökkenteni kell az alapanyagok minőségéből, átváltozásából és beszerzéséből adódó anomáliákat.

A legyártott eszközök gyorsan amortizálódnak, karbantartásukra sincsenek elegendő erőforrások. A körforgásos tervezés alapját a szerelhető termékek képezik, amelyekhez a javítás, a pótlás és az alkatrészek cseréje kapcsolódik. Ezáltal a gyártási folyamatok újabb erőforrásokat, munkálatokat és energiabefektetést foglalnak magukba.

A bizonyos termékek életciklusát hosszabbító folyamatokat körforgást lelassító eljárásnak minősítik, ezért a körforgást biztosító fenntartható tevékenységként az újrafelhasználást és újrahasznosítást tartjuk fontosnak. Ennek alapja, hogy a megtervezett termékeket nemcsak hosszú élettartammal kellene ellátni, hanem lehetővé kellene tenni az alapanyagok újrahasznosítását is.

A végtermékek erőforrásokként való felhasználása a hulladéktermelés és az új erőforrások bevonásának csökkenését eredményezi. A körforgásos gazdaság különféle elemeinek fejlesztése érdekében elemezni kell a bevált és sikeres módszerek kidolgozásának és alkalmazásának tapasztalatait a különböző országokban és régiókban. Fel kell tárnunk, hogy megtörtént-e a releváns eszközök bevezetése az előrelépéshez (Kozma et al., 2021). A modell gyakorlati alkalmazása jelentős kormányzati támogatást tesz szükségessé. A körforgásos gazdaságra való áttéréssel konferenciákon, tudományos fórumokon és publikációkban foglalkoznak. A modell bevezeté-

séhez előzetes hatásvizsgálatra és elemzésre is szükség van. A vállalatok figyelmét fel kell hívni a körforgásos modellek előnyeire és lehetőségeire, illetve a kapcsolódó kockázatokra is (Tóthné et al., 2017).

A szabályozói háttér

A műanyag-újrafeldolgozás keretrendszerének az egyik legfontosabb alapját az Európai Unió 2015-ben kiadott körforgásos gazdaságra való átállásról szóló cselekvési terve képezi. Janez Potocnik, az Európai Bizottság akkori környezetvédelmi biztosa 2015 közepén mutatta be az *Európai Bizottság körforgásos gazdasági csomagját*, ami lefektette az alapjait annak, hogy a koncepció meghatározó lesz az üzleti életben és az Európai Unió gazdaságpolitikájában. Az intézkedések a termékek egész életciklusára kiterjednek, a gyártástól kezdve a fogyasztáson át a hulladékgazdálkodásig és a másodlagos nyersanyagok piacáig (European Commission, 2015).

Az intézkedéscsomag a hulladékkezelés és -lerakás, illetve a csomagolás terén tartalmaz irányelveket, amelyeket a Tanács 2018-ban fogadott el (Amanatidis, 2019). A hulladéklerakás visszaszorítását ösztönző gazdasági eszközök, valamint a kiterjesztett gyártói felelősségi rendszerek és betétdíjrendszerek érvényesítése előmozdíthatja az újrafelhasználást, ezzel támogatja az újrafeldolgozást (Európai Bizottság, 2018).

A cselekvési terv külön kitér a műanyagok körforgásos gazdaságban betöltött szerepére és a műanyagértéklánc egészének a kihívásaira. A műanyagok körforgásos gazdaságára vonatkozó stratégia célja az újrahasznosítási arány növelése valamennyi kulcsfontosságú területen és az európai uniós vezető szerep megszilárdítása a válogató és újrafeldolgozó eszközök és technológiák terén. Ennek érdekében az Európai Bizottság (2018) a következő négy lényeges területet érintő intézkedéscsomagot javasolt:

1. a műanyag-újrahasznosítás gazdaságosságának és minőségének javítása;
2. a műanyag hulladék mennyiségének mérséklése és a szemetelés visszaszorítása;
3. a beruházások és innováció ösztönzése a műanyagértékláncban;
4. a globális fellépés kihasználása.

A műanyag-feldolgozás jövőjére az említett irányelvek jelentős befolyást gyakorolnak, kiváltképpen az első és a harmadik pont. A stratégia az irányelvek részeként nagyszámú előírást és intézkedést tartalmaz, például korlátozásokat vezet be az egyszer használatos műanyagokra. Kötelező célként meghatározza, hogy 2025-re az

egyik legjelentősebb műanyag hulladék-forrásnak – a műanyag csomagolásnak – az újrahasznosítási arányát 50 százalékra kell emelni, 2030-ra pedig valamennyi műanyag csomagolást újrafelhasználható vagy újrafeldolgozható módon kell megtervezni (Amanatidis, 2019). Az Európai Unió hivatkozott irányelvei nyomán várhatóan számottevően nagyobb súlyt fog kapni a műanyagok újrafeldolgozása.

Az első pont kapcsán a Bizottság az értékláncon felfelé haladva több fejlesztendő területet azonosított. Így a könnyebb újrahasznosítás érdekében szükségesnek tartja a terméktervezés javítását és az innováció támogatását. A Bizottság számításai szerint a jobb terméktervezés következtében a csomagolás terén az újrahasznosítási költségek a felére csökkenhetnek. Kívánatos továbbá a műanyagok elkülönített gyűjtésének kiterjesztése és javítása avégett, hogy az iparág nagyobb mennyiségű és jobb minőségű alapanyaghoz jusson. Ebben a kiterjesztett gyártói felelősségi és a betétdíjrendszerek szerepe lényeges lehet. A betétdíj a terméktervezők és a gyártók helyett a fogyasztók gazdasági ösztönzésén alapul. Lényege, hogy a fogyasztó a termék megvásárlásakor bizonyos összegű betétdíjat fizet, amit azonban visszakap, amikor a terméket vagy a termék csomagolását visszaváltja a gyűjtőponton (Staff, 2019). Ez a rendszer ösztönzi a szelektív hulladékgyűjtést, ezáltal az újrahasznosítást is.

A Bizottság az Unió válogatási és újrafeldolgozási kapacitásai bővítésének és korszerűsítésének fontosságára is felhívja a figyelmet. Számításai szerint a gyűjtési és válogatási rendszerek széttagoltságának csökkentésével jelentős mértékben javulhat az újrahasznosítás gazdaságossága. A begyűjtés tonnánként közel 100 euró megtakarítást tenne lehetővé.

Végül az uniós intézmények az újrahasznosított műanyagok működőképes piacának létrehozását határozták meg célként. A megvalósítás eszközeként többek között ágazatközi megállapodások létrehozását, az értékláncon belüli párbeszéd javítását és a műanyagokra vonatkozó globális protokoll kidolgozását említették.

Pomázi & Szabó (2019) is hangsúlyozza, hogy a modell általánossá tételéhez az innovációt nem csupán a technológiákra, a szervezésre és a szabályozásra, hanem a társadalomra és a finanszírozási formákra is ki kell terjeszteni. A folyamatosan növekvő hulladékmennyiség miatt a műanyagok újrahasznosítása globálisan egyre hangsúlyosabb lesz. A következő fejezet a globális iparági gazdasági trendeket vizsgálja.

Globális gazdasági trendek az ágazatban

A műanyagipar jelentős szerepet tölt be mind a világ, mind az Európai Unió gazdaságában. Az ipari hozzáadott érték nagysága alapján az ágazat jelenleg a nyolcadik helyen áll (PlasticsEurope & ERPO, 2021). Az európai uniós műanyagipar a műanyag-alapanyagok gyártását, a műanyag-átalakítást, a műanyag-újrahasznosítást és a műanyaggyártáshoz szükséges berendezések előállítását foglalja magába.

Maga a műanyag-újrahasznosítás a Plastics Recyclers Europe, az európai műanyag-újrahasznosítókat képviselő szakmai szervezet meghatározása szerint minden olyan hasznosítási műveletet tartalmaz, amelynek révén az anyagokat más anyaggá vagy terméké dolgozzák fel, eredeti céljuknak vagy egyéb célnak megfelelően. Ennek alapján a műanyag-újrafeldolgozás az a folyamat, amelyben a műanyag hulladékot hasznos terméké vagy anyaggá transzformálják. A műanyagok újrahasznosítása rendkívül szerteágazó tevékenység, a piacok és a feldolgozási technikák műanyag típusoktól és termékspecifikációktól függően különböznek (Chen, 2022).

A műanyagipar és a műanyag-újrahasznosítás társadalmi és gazdasági jelentősége, valamint a szabályozói erőfeszítések és reformok ellenére a műanyag-újrafeldolgozó ágazat fejletlen és erősen széttagolt. Hesselink & van Duuren (2019) szerint az EU-ban a négy legnagyobb újrahasznosítónak is összesen mindössze 17 százalék volt a piaci részesedése 2018-ban. A műanyag-újrafeldolgozás globális piacán nagyszámú szereplő van jelen, ezek jelentős része jellemzően kisebb, strukturálatlan működésű vállalkozás. A döntően helyi, nem pedig multinacionális újrafeldolgozók többnyire az értéklánc egy tevékenységére és a műanyagfajták egy vagy néhány típusára specializálódnak. Mind több szereplő törekszik az ellátási lánc több részére, illetve az újrafeldolgozott anyagok egyre több szegmentumára is kiterjeszteni tevékenységét, illetve portfólióját. Sok olyan gyártóvállalat is található a szereplők között, amelyek a műanyag-újrafeldolgozás mellett újrahasznosított műanyagokat felhasználó termékek gyártásával is foglalkoznak. Az alacsony koncentrátságu regionális piacokon erős a verseny, ami jelentős belépési korlátot eredményez a kisebb szereplők számára (Locock et al., 2017). A fragmentált piac hátráltatja a jövedelmező működést, ezért a nagyobb piaci szereplők felvásárlások, partnerség és együttműködés révén igyekeznek növelni földrajzi jelenlétüket és piaci részesedésüket (Acute Market Reports, 2020). A vállalatok tevékenységének közös együttműködésén alapuló összehangolásával jelentős gazdasági és környezeti hasznok érhetők el (Horváth & Bereczk, 2021). Nagyszámú helyi vállalkozás működik fejlődő országok szervezetlen piacain.

A nagy népesség és a műanyag termékek napi szükségletekhez való növekvő felhasználása miatt ezek az országok a nemzetközi szereplőknek is ígéretes növekedési lehetőségeket kínálnak.

Statista (2018) és Talyan & Agrawal (2019) szerint a műanyag-újrafeldolgozó iparág piaca 2018-ban 41,24 milliárd amerikai dollárt tett ki globális szinten. Összehasonlításképpen, a teljes műanyagipar forgalma egyedül az Európai Unióban 2018-ban meghaladta a 425 milliárd dollárt¹ (PlasticsEurope & ERPO, 2019).

A méretgazdaságosság elérése az ágazatban lényeges, ugyanis a kis vállalati méretekből adódóan az újrahasznosított műanyagok piaci ki vannak téve a világgazdasági feltételek változásainak, ide értve a keresleti sokkokat is. Azokban az országokban és régiókban, ahol magasabb szintű a fogyasztói tudatosság, nagyobb a kereslet a környezetbarát termékek iránt (Gasset & Iannotti, 2017). A piaci előrejelzések szerint a következő években az iparág dinamikus növekedése várható világszerte, ami a műanyag termékek és a műanyag csomagolások iránti kereslet növekedésére és az egyre súlyosabb környezeti gondokra vezethető vissza.

A műanyag hulladék-újrahasznosító ágazat fő jellemzői

Globális szinten a műanyag-újrahasznosítási ráták régióként, országonként és műanyag típusonként nagymértékben eltérnek egymástól. Az OECD (2018b) adatai szerint a műanyagok újrahasznosítási aránya a magas jövedelmű régiók közül az Európai Unióban a legmagasabb, 30 százalék körüli, míg más magas jövedelmű országokban általában 10 százalék körül mozog. A reprezentatív arányok meghatározását nehezíti, hogy a műanyag hulladékok keletkezéséről és sorsáról korlátozott mennyiségben és minőségben állnak rendelkezésre adatok, különösen az Európai Unió és az USA-n kívül. A közepes és alacsony jövedelmű országokban az újrahasznosítási arányok többnyire ismeretlenek. A műanyag-újrahasznosító ágazatra ható globális gazdasági és kereskedelmi tendenciák feltérképezése előtt célszerű az ágazat jellemzőinek és szerkezetének áttekintése.

¹ 360 milliárd euró, 2018. évi átlagos EKB árfolyamon (1 EUR = 1.1810 USD) átszámítva.

Értéklánc

A műanyag-újrafeldolgozás alapanyaga a műanyag hulladék, készterméke pedig az újrahasznosított műanyag vagy műanyag termék. Attól függően, hogy a folyamat végén az újrahasznosított termék funkciója megegyezik-e az alapanyagként szolgáló eredeti termék funkciójával, zárt vagy nyílt rendszerű újrahasznosítás különböztethető meg (IEA, 2018). Az újrahasznosított műanyagok értékláncai magukba foglalják a műanyag hulladék begyűjtését, ami egy több fokozatból álló logisztikai rendszer (Szászi & Bányainé Tóth, 2020). Egy kezelőüzemben válogatják az anyagot, majd a különféle szempontok szerint kiválogatott anyagot az újrahasznosító újrafeldolgozza, és továbbítja a darálékot vagy granulátumot a műanyaggyártónak vagy -átalakítónak. Az utóbbiak a kész műanyag alkatrészt vagy csomagolást fogyasztói cikket előállító vállalatoknak értékesítik (Milios et al., 2018). A folyamatban több különböző szereplő vesz részt, ők a magán- és állami, illetve az informális és a formális szektor részei (OECD, 2018a).

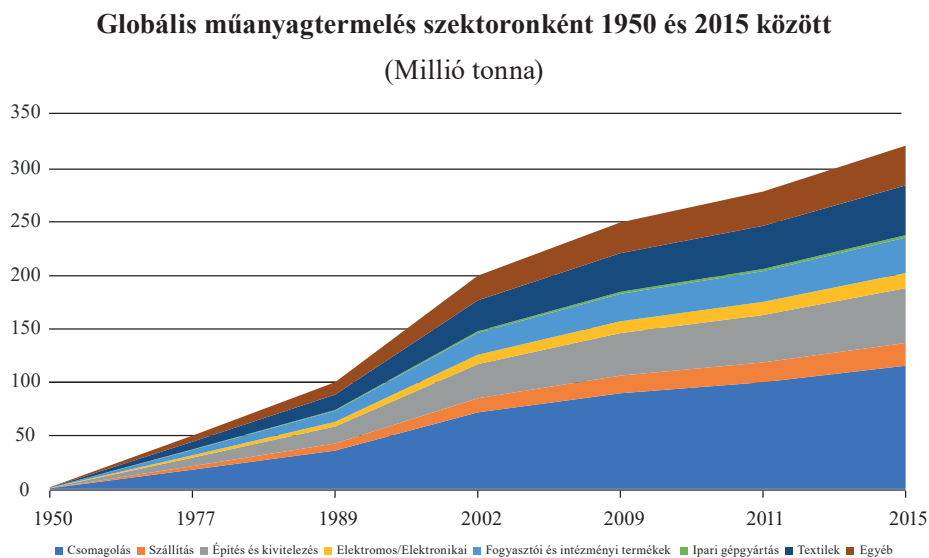
Nyersanyagpiac

Ami a nyersanyagpiacot illeti, a 3. ábra szerint az újrahasznosításra kerülő műanyag hulladék nagy része a csomagolásból, az elektronikai termékek gyártásából, a járműiparból, az építkezésekből, illetve a mezőgazdaságból származik (OECD, 2018a).

A lakossági hulladék kevertebb és szennyezettebb a homogénebb, így magasabb színvonalon és könnyebben hasznosítható ipari hulladékokhoz képest. A legjelentősebb alapanyagforrás a csomagoláshoz kapcsolódó műanyag hulladék, ennek meghatározó része az élelmiszeriparból származik. A műanyagcsomagolóanyag-szegmentumban – beleértve a lakossági, az ipari és a kereskedelmi csomagolást is – a legnagyobb arányú az újrahasznosítás az Európai Unióban a többi területhez viszonyítva: az uniós tagállamok több mint fele 40 százalék feletti újrahasznosítási arányt ért el 2018-ban (PlasticsEurope, 2019). A műanyag csomagolóanyagok újrahasznosítási aránya az utóbbi években is jelentősen nőtt az EU-ban, 2016-ra a 2006-os szint csaknem háromnegyedével (PlasticsEurope, 2018). A csomagolóanyagok könnyen azonosíthatók a hulladékáramban, és viszonylag könnyű a szétválogatásuk. A minőségtől függően aránylag magas értékűek az újrahasznosított műanyagok piacán (OECD, 2018a). Ezen túlmenően a műanyag csomagolóanyagok rövid életciklusa és az így keletkezett hatalmas mennyiségű hulladék következtében 2014 és 2018

között az újrafeldolgozott műanyagok mennyiségének 78 százaléka a csomagolásból származó műanyag hulladékokra jutott (Talyan & Agrawal, 2019).

3. ábra



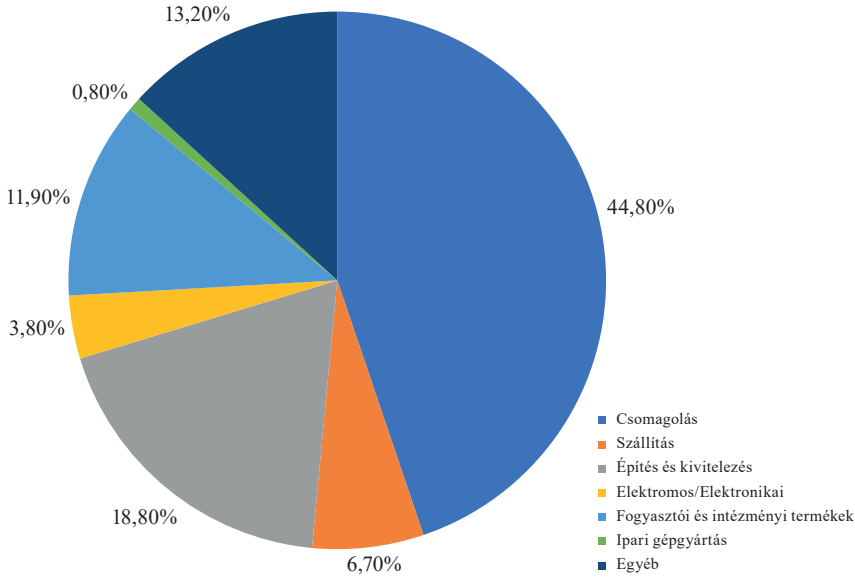
Forrás: Saját szerkesztés Geyer et al. (2017) alapján.

Feltevőpiac

A műanyagot újrafeldolgozó vállalatok legfontosabb feltevőpiaci ügyfelei a nagy márkatulajdonosok és műanyag-átalakítók (Hesselink & van Duuren, 2019). A 4. ábra alapján az újrafeldolgozott műanyagok legjelentősebb felhasználója globális szinten a csomagoló-, az építő-, a jármű- és a textilipar, az elektromos és elektronikai felszereléseket, valamint a háztartási és fogyasztási cikket gyártó ipar (OECD, 2018a).

A becsült műanyag felhasználás főbb szektorok szerinti megoszlása 2002 és 2014 átlagában

(Összes felhasználás = 100 százalék)



Megjegyzés: Az ábra a textilek alapanyagaként szolgáló műanyag szálakat és ennek következtében a textilipart nem tartalmazza.

Forrás: Saját szerkesztés Geyer et al. (2017) alapján.

Az 1. táblázat szerint a leggyakrabban újrahasznosított műanyagok a fejlett országokban az üdítőitalos palackok gyártásához használt polietilén-tereftalát (PET) és a fogyasztói vagy lakossági felhasználásból származó polietilén (HDPE és LDPE). A két szegmentum dominanciája a csomagolóanyag előállításához használatos anyagok felhasználásában bekövetkezett növekedésre vezethető vissza (Acute Market Reports, 2020). Az újrahasznosított PET-műanyagok aránylag magas értéket képviselnek a nemzetközi piacokon, ami jellemzően az utóbbi évtizedben mutatkozó kínai ruhaipari keresletnek tudható be (Paletta et al., 2019). Polietilént a háztartásokban keletkező műanyag hulladékok tartalmazznak nagy mennyiségben, mivel ezek képezik a csomagolóanyagok többségét (szatyrok, fóliák, mosószeres flakonok). Az ezekből a hulladékokból készült regranulátum értékes első osztályú anyagnak számít (emiatértéke is magasabb), mert könnyen fel tudja használni az ipar. Alkal-

mazásukért a felhasználók alacsonyabb termékdíjat fizetnek a gyártóknak, mivel kevesebb primer alapanyag szükséges a gyártáshoz. Az adott hulladék anyagokból képződött mennyiség és a minőség kettőssége határozza meg a hulladékpiacon az ezekért az anyagokért folyó versenyt.

1. táblázat

Műanyagtípusok szimbólumszámok, megnevezés és felhasználás szerint

Szimbólumszámok anyagok szerint	Megnevezés	Termékpéldák
1 – PET	Poli(etilén-tereftalát)	Üdítőspalack
2 – HDPE	Magas sűrűségű polietilén	Vízvezeték, hordók, samponosflakon
3 – PVC	Poli(vinil-klorid)	Csőgyártás, kábelborítás, zuhanyfüggöny, ablakkeret
4 – LDPE	Alacsony sűrűségű polietilén	Sátorfólia, szatyor, sittes- és szemeteszsák
5 – PP	Polipropilén	Élelmiszeripari csomagolás, háztartási eszközök (vödör, láda, rekesz, kerti bútor)
6 – PS	Polisztirol	Csomagolóanyag, élelmiszer-csomagolás, eldobható pohár, tányér, evőeszköz, CD- és DVD-tartók
7 – O	Egyéb	Társított anyagok, autóiipari alkatrészek

Forrás: Saját szerkesztés (korábbi tapasztalatok alapján).

A PP (polipropilén) műanyagok megtermelt és elfogyasztott mennyisége ugyan csak jelentős, a polipropilén ugyanis szintén kulcsfontosságú csomagolóanyag, azonban a körülményes válogatás miatt nehezebben újrahasznosítható (OECD, 2018a). A PlasticsEurope (2019) adatai alapján az elmúlt több mint tíz évben a műanyagtípusok közül a legnagyobb kereslet a PP-műanyagok iránt mutatkozott a gyártók részéről (2018-ban 19,3 százalék). Ennek ellenére a PET-típusú a leggyakrabban újrahasznosított műanyag mind globálisan, mind az Európai Unióban, ezzel azonban csak a hatodik helyen áll a műanyagok iránti keresletben. Ez valószínűleg arra vezethető vissza, hogy a jelenlegi kapacitások korlátai miatt a PET-műanyagok könnyebben és olcsóbban válogathatók a PP-műanyagokhoz képest, illetve rövid életciklusa miatt nagy mennyiségű hulladék képződik az anyagból (OECD, 2018a).

Az Európai Unióban az újrafeldolgozott műanyagok iránti kereslet a műanyagok iránti teljes keresletnek csupán közel 6 százaléka (Európai Bizottság, 2018). Az alacsony kereslet az újrafeldolgozott műanyagok újakhoz képest alacsonyabb ár-érték arányára vezethető vissza, ami az újrahasznosított műanyagok minőségi korlátaihoz és az új műanyagok fontos összetevőjének, a kőolajnak az árához köthető. Nem tagadható még a termékgyártók ellenállása és ismereteinek hiánya sem (Simon, 2019; McKinnon, 2018; Gasset & Iannotti, 2017; Nicolli et al., 2012; Milios et al., 2018). A felvevőpiacokkal kapcsolatos bizonytalanság hátrányosan érinti az iparág gazdaságosságát.

Régiós jellemzők

A műanyag hulladék-áramlások határokon átívelő jellege miatt elengedhetetlen a nemzetközi összefüggések vizsgálata. A rendelkezésre álló feldolgozandó műanyag hulladék mint alapanyag, annak minősége, a hulladékgyűjtési rendszerek kiépítettsége és szerkezete nemzetközi viszonylatban területenként különbözik. Ez nagymértékben befolyásolja a műanyag hulladékot újrahasznosító helyi ipar szerkezetét és fejlettségét. A megfelelő alapanyag beszerzése érdekében az újrahasznosítók gyakran más országokból importálnak műanyag hulladékot (World Economic Forum, 2020). Az eltérő környezetvédelmi szabályok és a logisztikai távolságok megnehezítik, adott esetben meg is gátolják az újrahasznosítás megtérülését, mert nem éri meg szállítani a hulladékot a költségek miatt.

Regionális vetületben a műanyag hulladékot újrahasznosító iparban a délkelet-ázsiai piac dominál. A nagy mennyiségű műanyag hulladék-termelésre és -behozatalra, valamint a térségbeli családi tulajdonban lévő, kis méretű feldolgozóüzemek nagy számára támaszkodva Kína, India, Vietnám, Indonézia, Malajzia és Dél-Korea tölt be vezető szerepet (Talyan & Agrawal, 2019). 2018-ban a világ teljes műanyag hulladék-mennyiségének 30 százaléka Kínában képződött. A csendes-óceáni térség jelentős mennyiségű műanyag hulladék-importját az alacsony költségű munkakerő és a kevésbé szigorú kormányzati szabályozás ösztönzi (PlasticsEurope, 2019). Bár már megindult a térségben a hulladékkezelési és -feldolgozási rendszerek fejlesztése, ezeknek az üzemeknek a működése gyakran kevésbé technológiaintenzív, munkaigényes folyamatokon alapul. Különösen Kína és India gazdasági szereplői helyeznek nagyobb hangsúlyt a hulladékgazdálkodási folyamatok megreformálására, ezek azonban az európai unióshoz és az amerikaihoz képest továbbra is jelentősen alacsonyabb színvonalat képviselnek (Locock et al., 2017). 2018-ban a korábbi legna-

gyobb műanyag hulladék-importőr, Kína által bevezetett műanyag hulladékimportkorlátozás kezdetben bizonytalanságokat okozott az ország vezető szerepét illetően. A dél-ázsiai fejlődő országok egyre inkább átveszik Kína helyét (Talyan & Agrawal, 2019).

Az európai uniós műanyag hulladék-újrahasznosítási piac számottevően nagyobb mértékben szabályozott, mint az észak-amerikai. Többek között ez az oka annak, hogy az EU-ban a legmagasabb a műanyag hulladék újrahasznosítási aránya Észak-Amerika és Japán előtt (OECD, 2018a). Az alacsony költség miatt Észak-Amerikában a szemétkerékeken való elhelyezés elterjedt gyakorlat. Emiatt alacsonyabb az újrahasznosítási ráta (Locock et al., 2017). Az Európai Unióban a körforgásos gazdaság programcsomagjába foglalt szabályozás és ösztönzők (például az újrahasznosítható műanyagok újrafelhasználására vonatkozó szigorú előírások), valamint a fogyasztói tudatosság javítására irányuló erőfeszítések nem csekély mértékben járulnak hozzá új technológiák és alkalmazási módok kifejlesztéséhez. Azok az európai uniós tagországok, ahol az újrahasznosítható műanyagok hulladéklerakón való elhelyezése tiltott, átlagosan magasabb arányú újrahasznosítási arányt érnek el (PlasticsEurope, 2019). Ez azért fontos, mert 2030-tól az új uniós stratégia minden országban tiltja a műanyag hulladék lerakását (Európai Parlament, 2018). A műanyag csomagolás terén a kiterjesztett gyártói felelősségi és a betétdíjrendszerek alkalmazása tette lehetővé magasabb újrahasznosítási ráták elérését. A járműiparban uniós jogszabályok írják elő az elhasználandó járművek részeinek újrafelhasználását vagy újrahasznosításának a súlyra vetítve minimum 85 százalékos arányát. Ebben a műanyagok kulcsszerepet kapnak (European Commission, 2000). Ennek jegyében például a Renault autógyár franciaországi flinsi telephelyén 2024-ben átáll évi 10 ezer autó újrahasznosítására, bontott alkatrészek felújítására, évi 45 ezer autó felújítására, valamint évi 20 ezer villanyautó-akkumulátor javítására (Renault Group, 2020). Az európai uniós építőiparban az újrahasznosítási programok elsősorban PVC-műanyagok körforgásban tartását támogatják (Locock et al., 2017). A globális műanyag-újrahasznosítási piac nagysága a 2018. évi 34 milliárd dollárról 2027 végére várhatóan eléri a 60 milliárd dollárt. Az erősödő környezettudatosság nyomán előtérbe kerül a műanyag-újrahasznosítás iránti igény, ami további impulzust ad a piacbővülésnek (Transparency Market Research, 2020).

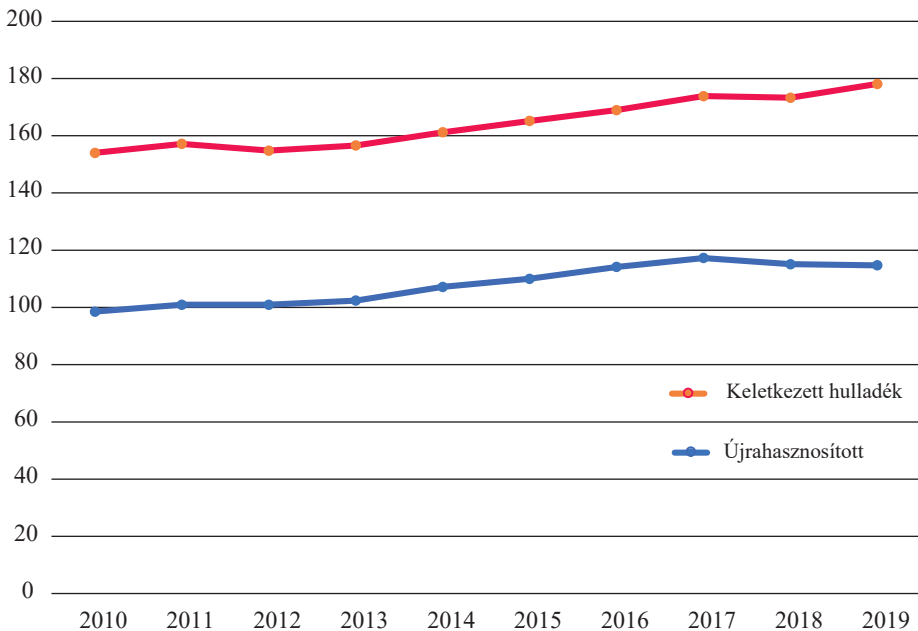
Az Eurostat (2021) adatai szerint 2019-ben az EU-tagállamok a csomagolási hulladékok 41 százalékát hasznosították újra. Minden EU-tagországban élő ember 34,4 kg műanyag csomagolási hulladékot termelt, ebből 14,1 kilogrammot hasznosítottak újra. Becslések szerint 9 uniós tagállam (Litvánia, Csehország, Bulgária, Hollan-

dia, Svédország, Szlovákia, Spanyolország, Ciprus és Szlovénia) hasznosította újra a keletkező műanyag csomagolási hulladék több mint felét (5. ábra). (Magyarország a 22. helyen állt 33 százalékos aránnyal.) Az Eurostat (2021) szerint 2009 és 2019 között 24 százalékkal (6,7 kilogrammal) nőtt az egy lakosra jutó műanyag csomagolási hulladék mennyisége.

5. ábra

Műanyag csomagolási hulladékok keletkezése és újrahasznosítása az EU27-ben 2009 és 2019 között

(kg/fő)



Forrás: Saját szerkesztés Eurostat (2021) alapján.

A műanyag csomagolási hulladék újrahasznosított mennyisége ugyanebben az időszakban jelentősen, 50 százalékkal (lakosonként 4,7 kilogrammal) emelkedett. A javulás ellenére 2009 óta egy főre vetítve 2 kilogrammal nőtt az újra nem hasznosított műanyag csomagolás mennyisége. Ennek oka a keletkezett műanyag csomagolási hulladék abszolút értékének nagyobb gyarapodása.

Ezzel szemben 2009 és 2019 között a keletkezett települési hulladék számottevően nem, mindössze 1,5 százalékkal (8 kilogrammal) csökkent egy főre vetítve.

Az anyagában történő hasznosítás ugyanebben az időszakban 23,5 százalékkal (152 kg/fő) bővült a 2009. évi szinthez képest (123 kg/fő), a növekmény tíz év alatt abszolút értékben 29 kilogramm volt úgy, hogy a keletkezett települési hulladék mennyisége stagnált.

A műanyag csomagolási hulladéknak átlagosan 41 százalékat hasznosították újra. Ezzel szemben 2019-ben 502 kilogramm települési hulladékból mindössze 152 kilogramm hasznosult újra anyagában. Ez még mindig csak 30 százalékos újrahasonosítási arány. Magyarországon ez az érték 26,6 százalék volt (Eurostat, 2021).

A műanyag-újrahasonosítás szempontjából meghatározó három vizsgált földrajzi entitáson – Ázsián, az Európai Unió és Észak-Amerikán – kívül Ausztrália, Japán, Dél-Afrika, Mexikó és Brazília piaca is jelentős (Chen, 2022). A fejlődő világ sok országában nincs kiépített hulladékgyűjtési és -válogatási rendszer, ami az óceánokba kerülő műanyagok nagy mennyiségének egyik fő kiváltó oka. Ezen túlmenően a műanyagfeldolgozó ipar számára is nagy mennyiségű potenciális újrahasonosítható műanyag hulladék veszteségét jelenti (OECD, 2018b). Az ágazat nemzetközi összefüggéseinek áttekintése után a következő rész az újrahasonosítás alacsony feldolgozási arányát eredményező anomáliákat vizsgálja.

Nemzetközi anomáliák

Az OECD (2018a) szerint az újrahasonosított műanyagok termelésének és forgalmának aránya 10 százalék körüli. Ez lényegében megegyezik az ENSZ által becsült 9 százalék körüli globális újrahasonosítási rátával. Ezt a két arányt érdemes összehasonlítani a korábban bemutatott európai uniós viszonyszámokkal: amíg az újrahasonosítási ráta 30 százalék körüli, addig az újrafeldolgozott műanyagokra az összes kereslet mindössze 6 százaléka jut (Európai Bizottság, 2018). Az ellentmondás fontos jelenségre mutat rá: az európai uniós statisztikák az újrahasonosítási ráta fogalmán az újrahasonosításra összegyűjtött műanyagok megtermelt műanyag hulladékokhoz viszonyított arányát értik. Maga az újrafeldolgozás azonban nem feltétlenül az Európai Unió tagországaiban történik, mégis beleszámít az arányba. Az uniós tagországok az újrahasonosításra összegyűjtött műanyagok jelentős részét kevésbé szabályozott piacú fejlődő országokba exportálják. Ezt támasztja alá az is, hogy a

kínai importkorlátozás után több korábbi exportőr országban szignifikánsan csökkentek az újrahasznosítási ráták (OECD, 2018b).

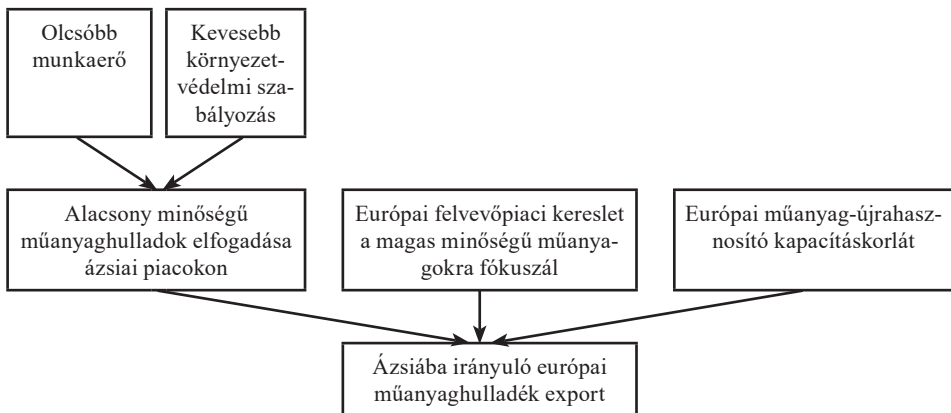
Az Európai Unió Kínába irányuló hatalmas mennyiségű műanyag hulladék-exportját az alacsony költségű szállítás és feldolgozás, valamint a kereslet koncentrációja ösztönözte. A termékportfóliók bővítése nyomán világkereskedelmi részesedésének bővülésével (Rácz & Farkas, 2020) párhuzamosan Kína a műanyag hulladékok újrahasznosítása terén is javította nemzetközi pozícióit. A kínai műanyag hulladék-import az elmúlt két évtized világszintű műanyag hulladék-importjának a kétharmadát tette ki, ezzel Kína a műanyag hulladékok legnagyobb felvevőpiacává nőtte ki magát. Az alacsony költségű munkaerő és a hiányos környezetvédelmi előírások lehetőséget teremtettek az alacsonyabb minőségű műanyagok bevitelére, így az országba beáramló nagy mennyiségű és gyenge minőségű műanyag hulladék feldolgozása egyre nagyobb problémává vált (Wang et al., 2020), aminek következtében 2013-tól a kínai állam fokozatosan szigorodó korlátozásokat vezetett be a műanyag hulladékok importjára (Brooks et al., 2018). Az importkorlátozások következtében 2016 és 2018 között 39 százalékkal csökkent az újrahasznosításra összegyűjtött műanyag hulladékok EU-n kívüli újrahasznosítása (PlasticsEurope & ERPO, 2019). Az exportcsökkenés következtében megnőtt az EU-ban a műanyag hulladék kínálata, az újrahasznosítók kapacitásai nem voltak elegendők a rendelkezésre álló alapanyag feldolgozására, ugyanakkor az újrahasznosított műanyagokat felvevő piac szívóereje sem volt elég nagy. A túlkínálat nyomán nagymértékben csökkentek az alapanyagárak, ennek hatására nagyobb mennyiségű műanyag került hulladéklerakóba vagy -égetőbe (OECD, 2018a). A korlátozások ellenére 2018-ban még így is az újrahasznosításra összegyűjtött műanyagok közel ötödét exportálták EU-n kívüli országokba. A 2018-ban érvénybe lépett embargó hatására a gyenge minőségű műanyagok exportjának célpontja a szomszédos országok: Malajzia, Vietnám, India és Thaiföld piacaira, illetve Törökországba helyeződött át. Az új exportcélországokban azonban a kínaihoz hasonló környezeti problémák jelentkeztek, ennek következtében a dél-ázsiai országok is kezdtek importkorlátozó intézkedéseket hozni (Wang et al., 2020). A helyi fejletlen újrafeldolgozó létesítmények és a hiányos környezetvédelmi előírások miatt kérdéses, hogy ezeket a műanyag hulladékokat valóban feldolgozták-e, vagy csupán a hulladéktól való megszabadulásért fizetnek az EU gazdasági szereplői. Az utóbbiak számára erős indok lehet, hogy olcsóbb volt Kínába exportálni, mint az EU-ban pótlólagos kapacitásokat kiépíteni. Az okokat a 6. ábra foglalja össze. A dél-ázsiai országok várható importkorlátozásai utáni jövő azonban bizonytalan.

A következő exportdesztináció Afrika lesz, ahol a szabályozatlan piac és az illegális kereskedelem még nagyobb probléma. Ez is oka lehet annak, hogy 2019-ben az ENSZ veszélyes és egyéb hulladékok nemzetközi kereskedelmét és elhelyezését szabályozó bázeli egyezményének ellenőrzött anyagokat tartalmazó listájára rákerült a legtöbb műanyagtípus is, ami egyrészt nem csekély hatást gyakorolhat a műanyagok nemzetközi kereskedelmére, másrészt csírája lehet a műanyag-kereskedelem szabályozásának (World Economic Forum, 2020).

A jelenséget a következő összefüggés is megvilágítja. Hesselink & van Duuren (2019) szerint 2012 és 2016 között az újrahasznosításra küldött műanyag-hulladék mennyisége az EU-ban éves átlagban 6 százalékkal bővült, míg a kereslet ugyanebben az időszakban ennél gyorsabb ütemben emelkedett. Ennek ellenére maga az újrahasznosítás csupán évente átlagosan 2 százalékkal nőtt ebben az időszakban. Ehhez a tendenciához három tényező is hozzájárulhatott. Egyrészt a műanyag-hulladék-újrahasznosítók nem rendelkeztek az újrahasznosításra összegyűjtött műanyagok feldolgozásához szükséges kapacitásokkal. Másrészt az újrahasznosításra összegyűjtött műanyagok nagy részének a minősége nem felelt meg az újrahasznosítók által támasztott követelményeknek, újrafeldolgozásuk nem lett volna gazdaságos. Harmadrészt az EU-ban összegyűjtött műanyag-hulladékok nagy részét harmadik országokba exportálták újrahasznosításra.

6. ábra

Az EU-ból Ázsiába irányuló műanyag-hulladék-export lehetséges okai



Forrás: Saját szerkesztés (saját kutatás alapján készült).

A Hesselink & van Duuren (2019) által mért, aránylag magas keresleti növekedés más szempontból is érdekes. A kínai importkorlátozás hatását kizáró, európai uniós újrafeldolgozott műanyagok iránti kereslet éves növekedési rátája a 2012 és 2016 közötti időszakban 9 százalék volt. Ez utóbbi dinamikus viszonzyszám szembeállítható a kereslet megoszlási viszonzyszámával. Az újrahasznosított műanyagok iránti alacsony kereslet arányában arra következtethetünk, hogy a kereslet látszólag gyorsan nő, de nem a műanyag hulladékot újrahasznosító vállalatok által kínált anyagokra van igény. A feltételezés alátámasztása érdekében érdemes lenne egyrészt ismerni, hogy a kereslet mérése során Hesselink & van Duuren (2019) milyen faktorokat vett figyelembe, másrészt érdemes összehasonlítani a keresleti igény növekedését a forgalom növekedésével összhangban, az összes műanyag mennyiségének arányában Európában. A kutatás korlátját képezi azonban, hogy erről nem áll rendelkezésre elegendő adat.

A helyzetet tovább súlyosbítja, hogy a műanyag hulladékok piacainak koncentráltága az alapanyagár ingadozásához vezet. Azáltal ugyanis, hogy az alapanyag-kereslet néhány, elsősorban fejlődő ország piacára koncentrálódik, kitétté válik az iparág az alapanyag keresletében bekövetkező keresleti sokkoknak (Stromberg, 2004; Gasset & Iannotti, 2017).

Összefoglalás, következtetések és szakpolitikai ajánlások

A tanulmány célja a műanyag hulladékot újrahasznosító ágazat nemzetközi tendenciáinak feltérképezése és azon kereskedelmi és ágazati ellentmondások feltárása volt, amelyek a hatékonyan megtérülő, illetve jövedelmező európai uniós műanyag-újrahasznosítást befolyásolják. További célja volt azoknak a szakpolitikai eszközöknek a bemutatása, amelyek révén növelni lehet a műanyag hulladékok újrahasznosításának mennyiségét és ezzel arányát az Európai Unióban. Szabályozási, technikai és költségkorlátok következtében az újrahasznosított műanyagok termelése kisebb, mint a termékgyártók által feldolgozott alapanyagok iránti kereslet. Ennek következménye volt az európai uniós műanyag hulladék fejlődő, elsősorban ázsiai országokba való exportja, aminek több káros hatása van. Megterheli az ottani és a globális környezetet, ha az újrafeldolgozásra küldött műanyagok csak egy kis része hasznosul, vagy arra szabályozatlan, és így környezetszennyező körülmények között kerül sor, esetleg a világtengereket szennyezi. A fejlődő viszonylatú kivitel miatt az európai uniós újrahasznosítók gazdasági szempontból kevesebb ösztönzést kapnak kapacitá-

saik fejlesztésére. Kereskedelmi szempontból a koncentráltabb piac a keresleti sokkokkal szemben kitettebbé, sőt volatilisabbá teszi az ágazatot.

A súlyosbodó környezeti probléma ellenére világszinten egyelőre alacsony a műanyag hulladék újrahasznosítási aránya. Regionális összehasonlításban az EU-ban a legmagasabbak az újrahasznosítási ráták, azonban az elemzett ellentmondások az ázsiai piac kulcsszerepére világítanak rá.

Az európai uniós újrafeldolgozás jövedelmezősége jelenleg alacsony, az újrahasznosító vállalkozások termelése és forgalma jelentősen elmarad a műanyaggyártók termelésétől és értékesítésétől. A legjelentősebb korlát az újrahasznosítással kapcsolatos technikai nehézségek mellett a kereslet megfelelő minőségű és mennyiségű alapanyagokkal való kielégítése. Egyrészt a fragmentált piac miatt alacsony, illetve csökkenő az iparágban elérhető jövedelmezőség, aminek következtében mind a kereslet, mind a megfelelő minőségű újrahasznosított alapanyag-kínálat meglehetősen szerény. Ezen túlmenően mind felvevőpiaci, mind kínálati oldalról sok más tényező is hozzájárul az alacsony jövedelmezőséghez. Így a méretgazdaságosság elérése a műanyag hulladékot újrahasznosítók számára fontos szempont, mert a kisebb vállalatok méretükből adódóan jobban ki vannak téve az újrahasznosított alapanyagok nemzetközi piacain végbemenő változásoknak, beleszámítva a kereslet ingadozásait is. Az előrejelzések a műanyag termékek és csomagolóanyagok iránti kereslet bővülése nyomán az újrahasznosítási ipar dinamikus növekedését vetítik előre a következő években, ami a környezeti terhelés súlyosbodására is utal.

A jelentős szívóerővel rendelkező felvevőpiac és a megfelelő minőségű és mennyiségű alapanyagot biztosító beszállító piac fejlődéséhez elengedhetetlen a globális erőfeszítések és a különböző nemzeti érdekek összehangolása. Az iparági szereplők az újrafeldolgozott anyagok egyre nagyobb részére is igyekeznek kiterjeszteni üzleti tevékenységüket. Mind több olyan gyártó cég van, illetve jelenik meg az ágazatban, amelyek a műanyag újrahasznosítása mellett újrahasznosított anyagokból állítanak elő különféle termékeket. A környezeti és társadalmi mellett jelentős gazdasági haszon érhető el, ha a vállalatok közös együttműködésén alapuló üzleti tevékenységeket alakítanak ki egymással a műanyag hulladék begyűjtése, kezelése, hasznosítása és az újrahasznosított műanyag hulladékból történő termékgyártás terén.

Véleményünk szerint az EU-tagországokban működő gyártóknak célszerű magasabb hozzáadottérték-tartalmú és hosszabb élettartamú termékek tervezésére, gyártására és új szolgáltatások bevezetésére törekedniük. További feladat az alapanyagok minőségéből, a globális piaci árak változásából és a beszerzésből adódó anomáliák megszüntetése, de legalábbis mérséklése.

Bár a regionális kereskedelem ösztönző hatású lehet, a hangsúlyt a műanyag-hulladékok lokális újrahasznosítására célszerű helyezni. Ezzel nagyobb mértékben garantálható ugyanis, hogy valóban újrafeldolgozzák az anyagot. A földrajzi távolságok és a kapcsolódó logisztikai korlátok nehezíthetik, sőt esetenként gátolhatják a hulladékfeldolgozás megtérülését. A magas fuvar költségek eredményeképpen, amelyek az utóbbi időben a kőolaj kiugró világpiaci ára miatt tovább emelkedtek, nem gazdaságos a szállítás. Ezért érdemes lokálisan, azaz helyben kezelni a hulladékot. A darálékot, illetve a regranulátumot nagyobb mennyiségben gazdaságosabban lehet szállítani, mint a műanyag hulladékot. A műanyag hulladéokra kivetett kínai embargó következtében megnövekedett alapanyag-kínálat nyomán a nyersanyagpiacok és így a jövedelmezőbb európai uniós újrahasznosítás számára újabb lehetőségek nyílnak meg. Ezek kiaknázásának feltétele:

- (1) az európai uniós kapacitások bővítése és a technológia fejlesztése;
- (2) az európai kereslet növekedése;
- (3) az ázsiai export költségeinek emelése szabályozási eszközökkel annak érdekében, hogy a műanyag hulladék az EU-ban maradjon a dél-ázsiai országba való kivitel helyett.

Az import ázsiai országok által bevezetett korlátozása és a bázeli egyezmény revíziója az európai uniós tagállamok gazdasági szereplőit hosszabb távon kapacitásaik fejlesztésére és a műanyagok EU-n belüli hasznosítására fogja ösztönözni. Ennek hatására lehetővé válik az EU számára, hogy az említett kritikus tényezők megoldásában előrelépve és a körforgásos gazdaság koncepcióját érvényesítve a következő években erősítse globális vezető szerepét a műanyagok újrahasznosításában.

Annak érdekében, hogy az EU-ban a műanyag hulladékok újrahasznosítási arányát növelni lehessen, be kellene tiltani a nem hasznosítható, az alkalmi vagy időszakos felhasználású műanyag termékeket (mint például fogkefe, kozmetikai edények), illetve a vegyesen gyártott ismeretlen eredetű műanyagokat, amelyek főként a jármű- és az elektronikai iparban felhasznált műszaki műanyagok. Ide tartoznak még az élelmiszeriparban keletkező társított csomagolóanyagok, amelyeket ipari komposztálási körülmények között biológiailag lebomló műanyagokkal kellene helyettesíteni. Szigorítani kell a műanyagok jelölését, felhasználási körét és a műanyag hulladékok kezelését azért, hogy egyértelmű legyen, mely primer műanyag-alapanyag-típusokat milyen termékekben lehessen felhasználni. Ez támpontokat nyújt a fogyasztóknak a hatékonyabb szelektív hulladékgyűjtéshez.

Szükség van az Európai Unióban a regionális hulladékhasznosítók és válogatóművek kialakításának és fejlesztésének pénzügyi támogatására, pályázati finanszí-

rozására, mivel a logisztikai terhek jelentős mértékben befolyásolják a megtérülést. Bizonyos szállítási távolságon felül nem éri meg ugyanis fuvarozni a hulladékot, ezért hosszú távú megoldás a helyben keletkező anyagok helyben, régiós szinten való kezelése. Több korszerű technológiával rendelkező hulladékégető telepítése is indokolt, mivel sok olyan vegyes műanyag hulladék keletkezik, amelyek hasznosítását nem lehet gazdaságosan megoldani. Erre utal a csomagolóanyagok arányának alacsony fokú újrahasznosítása is, mert azok hulladékának kezelése költséges és bonyolult, ezért újrahasznosítás helyett hulladéklerakókba kerülnek.

Szakmai érv a hulladékok lerakása helyett a hulladékégető művek telepítése, ami a deponálással szemben hő- és villamos energiát termel. Emellett szigorítani kell a környezetvédelmi szabályozáson, és minimalizálni kell a tevékenységgel kapcsolatos káros anyagok kibocsátását, ami elősegítené a deponálás visszaszorítását is.

Hatékonyabbá lehetne tenni az újrahasznosítást, ha a termelővállalatok és beszállítók visszagyűjtik a saját termékeikből származó hulladékokat (*reverse logistic*), és újra felhasználnák saját termékeik gyártásához meghatározott előírt arányban (például 50-60 százalékban). Ezt célszerű állami pénzügyi ösztönzőkkel támogatni. Szóba jöhet az áfamentesség vagy az áfakulcs 27-ről 5 százalékra történő csökkentése.

A tanulmány strukturálta az ismertetett műanyag hulladékok keletkezésével, hasznosításával és felhasználásaival kapcsolatos adatokat, összesítette és szintetizálta az ágazat fejlődését befolyásoló nemzetközi és nemzetgazdasági szintű gazdasági, társadalmi és szabályozási tényezőket. A tanulmány a helyzetelemzés és a hatásvizsgálat eredményeire és következtetéseire támaszkodva *szakpolitikai javaslatokat* tett, ami a gyakorlat és az elmélet közötti kapcsolat megeremtésére tett lépésnek tekinthető. *Tudományosan újszerű* eleme annak sokoldalú, a műszaki-technológiai feltételek, a piaci viszonyok, a piaci szerkezet, az ártrendek, a világgazdasági környezet, az export és az import, a vállalati méretek stb. alapján történő igazolása, hogy a globalizáció körülményei között a műanyagokat újrahasznosító iparág lokális jellegű. Azzal kapcsolatos példák egyike, amikor egy globális kihívásra lokális választ célszerű adni. Ezt a folyamatot adekvát nemzetközi, regionális és nemzetálami szintű szabályozással lehet és kívánatos előmozdítani.

A tanulmány és az annak alapját képező kutatás lényeges korlátja, hogy a műanyag hulladékok keletkezéséről és azok kezeléséről korlátozott mennyiségben, illetve minőségben állnak rendelkezésre adatok, főként az Európai Unió és az USA-n kívüli régiókra.

Jövőbeni kutatási irány lehet az adatok egy adatbázisban való összesítése, az ágazat fejlődését befolyásoló társadalmi és gazdasági tényezők makro- és mikrogazdasági szintű elemzése, a szakpolitikai javaslatok hatásainak a vizsgálata. Mindez pontosabb választ adhat a tanulmány elején megfogalmazott kutatási kérdésekre.

Hivatkozások

- Acute Market Reports. (2020). *Global Plastic Recycling Market Size, Market Share, Application Analysis, Regional Outlook, Growth Trends, Key Players, Competitive Strategies and Forecasts, 2019 To 2027*.
- Amanatidis G. (2019). *Erőforrás-hatékonyság és a körforgásos gazdaság*. Ismertető az Európai Unióról. Európai Parlament. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hu/sheet/76/eroforras-hatekonysag-es-a-korforgasos-%20gazdasag>
- Bocken, N., Short, S., Rana, P., & Evans, S. (2014). A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes. *Journal of Cleaner Production*, 65, 42–56. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2013.11.039>
- Boulding, K. (1966). The Economics of the Coming Spaceship Earth. In Jarrett, H. (Ed.), *Environmental Quality in a Growing Economy, Resources for the Future* (pp. 3–14). John Hopkins University Press, Baltimore.
- Brooks, A. L., Wang, S., & Jambeck, J. R. (2018). The Chinese import ban and its impact on global plastic waste trade. *Science Advances*, 4(6). <https://doi.org/10.1126/sciadv.aat0131>
- Chen, J. (2022). *Plastics Recycling: Global Markets*. BCC Publishing, Wellesley. <https://www.bccresearch.com/market-research/plastics/plastics-recycling-global-markets.html>
- Európai Bizottság. (2018). *Aműanyagok körforgásos gazdaságban betöltött szerepével kapcsolatos európai stratégia*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=COM%3A2018%3A28%3AFIN>
- Európai Parlament. (2018). *Jelentés a műanyagok körforgásos gazdaságban betöltött szerepével kapcsolatos európai stratégiáról*. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2018-0262_HU.html#title2
- European Commission. (2000). *Directive 2000/53/EC of the European Parliament and of the Council of 18 September 2000 on end-of life vehicles*. European Union. <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2000/53/2020-03-06>
- European Commission. (2015). *An ambitious EU circular economy package*. European Commission. https://ec.europa.eu/info/publications/ambitious-eu-circular-economy-package_en
- European Commission. (n.d.). *Waste prevention and management*. https://ec.europa.eu/environment/green-growth/waste-prevention-and-management/index_en.htm
- Eurostat. (2020). *Export of plastic waste for recycling from the EU to receiving countries, 2016 to January 2020*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Export_of_plastic_waste_for_recycling_from_the_EU_to_receiving_countries_2016_to_January_2020.png&oldid=486151
- Eurostat. (2021). *EU recycled 41% of plastic packaging waste in 2019*. <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/ddn-20211027-2>
- Fogarassy, C., Horváth, B., Herczeg, B., & Bakosné Böröcz, M. (2017). Cirkuláris gazdasági modellek alkalmazása és hatékonyságuk mérése. In J. Lehota (szerk.), *Életem a felsőoktatásban* (pp. 90–101). Szent István Egyetem Egyetemi Kiadó, Gödöllő. <https://www.researchgate.net/>

- publication/324990983_CIRKULARIS_GAZDASAGI_MODELLEK_ALKALMAZASA_ES_HATEKONYSAGUK_MERESE
- Gasset, J., & Iannotti, L. (2017). *Market Analysis for Treatment of Plastic Waste Market*. Foundation Knowledge Innovation Market. PlastiCircle. https://plasticircle.eu/fileadmin/user_upload/8.1_PU_Market_Study_M12.pdf
- Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N. M., & Hultink, E. J. (2017). The circular economy – A new sustainability paradigm? *Journal of Cleaner Production*, 143, 757–768. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.048>
- Geyer, R., Jambeck, J. R., & Law, L. K. (2017). Production, use, and fate of all plastics ever made. *Science Advances*, 3(7), <https://www.doi.org/10.1126/sciadv.1700782>
- Hesselinck, T., & van Duuren, E. (2019). *The plastic recycling opportunity. An industry ready for consolidation*. Realizing value series. KPMG International, Global Strategy Group. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/10/the-plastic-recycling-opportunity.pdf>
- Horváth, Á., & Bereczk, Á. (2021). A körforgásos gazdaság és az ipari szimbiózis megoldások, mint a fenntartható erőforrásgazdálkodás eszközei. *Multidiszciplináris Tudományok*, 11(2), 224–234. <https://doi.org/10.35925/j.multi.2021.2.29>
- International Energy Agency. (2018). *Future of petrochemicals: Towards a more sustainable chemical industry*. <https://www.iea.org/reports/the-future-of-petrochemicals>
- International Institute for Industrial Environmental Economics (IIIEE) & European Environmental Bureau (EEB). (2021). *Removable, replaceable and repairable batteries*. Right to Repair Europe. <https://eeb.org/library/battery-repair-report/>
- Kozma, D. E., Molnárné Barna, K., & Molnár, T. (2021). Rangsoroljunk vagy nem? A körforgásos gazdaság mérési lehetőségei és azok összehasonlítása az EU-tagsországokban. *Vezetéstudomány – Budapest Management Review*, 52(8–9), 63–77. <https://doi.org/10.14267/veztud.2021.09.05>
- Locock, K. E. S., Deane, J., Kosior, E., Prabakaran, H., Skidmore, M., & Hutt, O. E. (2017). *The Recycled Plastics Market: Global Analysis and Trends*. CSIRO, Australia. https://www.csiro.au/recycled_plastics_analysis
- Lombardi, D. R., & Laybourn, P. (2012). Redefining industrial symbiosis. *Journal of Industrial Ecology*, 16(1), 28–37. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9290.2011.00444.x>
- McKinnon, D., Bakas, I., Herczeg, M., Veia, E. B., N B., Christensen, L. H., Christensen, C., Damgaard, C. K., Milios, L., Punkkinen, H., & Wahlström, M. (2018). *Plastic waste markets: Overcoming barriers to better resource utilisation*. Nordic Council of Ministers.
- Milios, L., Holm Christensen, L., McKinnon, D., Christensen, C., Rasch, M. K., & Hallstrøm Eriksen, M. (2018). Plastic recycling in the Nordics: A value chain market analysis. *Waste Management*, 76, 180–189. <https://doi.org/10.1016/j.wasman.2018.03.034>
- Nagy, Á. A., Hornyák, M., Fűrész, D. I., & Erdős, S. (2021). Úton a körforgásos gazdaság felé. Szisztematikusan irodalomlemezés. *Közgazdasági Szemle*, 68(10), 1109–1129. <https://doi.org/10.18414/ksz.2021.10.1109>
- Nicoll, F., Johnstone, N., & Söderholm, P. (2012). Resolving failures in recycling markets: the role of technological innovation. *Environmental Economics and Policy Studies*, 14(3), 261–288. <https://doi.org/10.1007/s10018-012-0031-9>
- OECD. (2018a). *Improving Markets for Recycled Plastics Trends, Prospects and Policy Responses* (Illustrated ed.). OECD. <https://doi.org/10.1787/9789264301016-en>

- OECD. (2018b). *Improving Plastics Management: Trends, policy responses, and the role of international co-operation and trade*. OECD Environment Policy Papers, 12. <https://doi.org/10.1787/c5f7c448-en>
- Paletta, A., Leal Filho, W., Balogun, A., Foschi, E., & Bonoli, A. (2019). Barriers and challenges to plastics valorisation in the context of a circular economy: Case studies from Italy. *Journal of Cleaner Production*, 241, 118149. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118149>
- Pearce, D., & R. Turner (1990). *Economics of Natural Resources and the Environment*, Harvester Wheatsheaf, London.
- PlasticsEurope. (2019). *Plastics – the Facts 2019. An analysis of European plastics production, demand and waste data*. PlasticsEurope Deutschland. <https://plasticseurope.org/wp-content/uploads/2021/10/2019-Plastics-the-facts.pdf>
- PlasticsEurope & European Association of Plastics Recycling and Recovery Organisations (ERPO). (2021). *Plastics – the Facts 2021. An analysis of European plastics production, demand and waste data*. PlasticsEurope. <https://plasticseurope.org/wp-content/uploads/2021/12/Plastics-the-Facts-2021-web-final.pdf>
- Plastics Recyclers Europe. (n.d.). *Plastic Recycling*. <https://www.plasticsrecyclers.eu/plastic-recycling>
- Pomázi, I., & Szabó, E. (2019). A körforgásos gazdaság az Európai Unióban, Franciaországban és Németországban. *Magyar Tudomány*, 8, 1199–1212. <https://doi.org/10.1556/2065.180.2019.8.10>
- Prescient and Strategic Intelligence. (2022). *Market Segmentation – Recycled Plastics Market Share and Growth Forecast Report, 2030*. P&S Intelligence. <https://www.psmarketresearch.com/market-analysis/plastic-recycling-market/segmentation>
- Rácz, T., & Farkas, B. (2020). Az Európai Unió és Kína: a kiegyensúlyozott kereskedelmi kapcsolatok feltételei. *Külgazdaság*, 64(7–8), 46–71. <https://doi.org/10.47630/kulg/2020.64.7-8.46>
- Renault Group. (2020). *Re-Factory: The Flins site enters the circle of the Circular Economy*. <https://www.renaultgroup.com/en/news-on-air/news/re-factory-the-flins-site-enters-the-circle-of-the-circular-economy/>
- Spilhaus, A. (1966). *Resourceful Waste Management*, *Science News*, 89(25), 486–488, 498. <https://www.jstor.org/stable/3950241?refreqid=excelsior%3Ae34f7b126ddfbaa3a2243d304e104c%2050>
- Statista. (2018). *Market value of plastic recycling worldwide in 2018 and 2024 (in billion U.S. dollars)*. <https://www.statista.com/statistics/987522/global-market-size-plastic-recycling/>
- Statista. (2021). *Global plastic recycling market value 2019 & 2027*. <https://www.statista.com/statistics/987522/global-market-size-plastic-recycling/>
- Simon, B. (2019). What are the most significant aspects of supporting the circular economy in the plastic industry? *Resources, Conservation and Recycling*, 141, 299–300. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2018.10.044>
- Staff, Z. (2019). Deposit Return Systems: an effective Instrument towards a Zero Waste Future. *Zero Waste Europe*, July 23. <https://zerowasteurope.eu/2019/07/deposit-return-systems-an-effective-instrument-towards-a-zero-waste-future/>
- Stromberg, P. (2004). Market imperfections in recycling markets: Conceptual issues and empirical study of price volatility in plastics. *Resources, Conservation and Recycling*, 41(4), 339–364. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2004.02.002>
- Szászi, B., & BányainéTóth, Á. (2020). A logisztikaszerepek körforgásos gazdaságban. *Multidiszciplináris Tudományok*, 10(2), 37–42. <https://doi.org/10.35925/j.multi.2020.2.6>
- Talyan, A. & Agrawal, S. (2019). *Plastic Recycling Market Research Report: By Source (Packaging, Sheets, Pipes, Wires and Cables, Moulded Products), Type (PET, PE, PP, PVC, PS), Industry (Household and Personal Care, Food and Beverage, Construction, Automotive), Geographical Outlook (U.S., Canada, Germany, U.K., Italy, France, Spain, China, Japan, India, Brazil, Mexico, Argentina, Saudi Arabia, U.A.E., Qatar) – Global Industry Analysis and Forecast to 2024*. Prescient & Strategic Intelligence Private Limited. <https://www.psmarketresearch.com/market-analysis/plastic-recycling-market>

- Tóthné Szita, K., Gubik, S., & Bartha, Z. (2017). A körforgásos gazdaságban rejlő lehetőségek a KKV-k számára. In D. Györkő, V., Kleschné Csapi, & Bedő, Z. (eds.), *ICUBERD 2017 Book of Papers* (pp. 560–572). University of Pécs. http://real.mtak.hu/74898/1/TSZK_SGA_BZ_ICUBERD2017_final_paper_u.pdf
- Transparency Market Research. (2020). *Plastic Recycling Market*. Market Research Reports, Business Consulting, TMR. <https://www.transparencymarketresearch.com/plastic-recycling-market.html>
- United Nations Environment Programme. (2020). *Single-use plastic bottles and their alternatives. Recommendations from Life Cycle Assessments*. https://www.lifecycleinitiative.org/wp-content/uploads/2020/07/UNEP_PLASTIC-BOTTLES-REPORT_29-JUNE-2020_final-low-res.pdf
- Wang, C., Zhao, L., Lim, M. K., Chen, W., & Sutherland, J. W. (2020). Structure of the global plastic waste trade network and the impact of China's import ban. *Resources, Conservation and Recycling*, 153, 104591. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2019.104591>
- World Economic Forum. (2020). *Plastics, the Circular Economy and Global Trade*. White Paper, July 29. <https://www.weforum.org/whitepapers/plastics-the-circular-economy-and-global-trade>

Jogi melléklet

Külgazdaság, LXVI. évf., 2022. május–június (109–91. o.)

Az európai uniós reklámszabályozás és a kiskorúak védelme – a digitalizáció kihívásai*

KOVÁCS-SZÉPVÖLGYI ENIKŐ

A gyermekek médiafogyasztási szokásai az elmúlt években jelentősen megváltoztak. A lineáris médiaszolgáltatások helyett egyre hangsúlyosabb szerepet kapnak a lekérhető médiaszolgáltatások, valamint a videómegosztó platformokon közzétett tartalmak. A kereskedelmi közleményekkel kapcsolatos, lineáris és lekérhető médiaszolgáltatásokra vonatkozó uniós szabályozási minimumokat egységesítette az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv (AVMS-irányelv) 2018. évi módosítása. Az audiovizuális médiaszolgáltatások egységes európai piacának kielégítő működése mellett szükséges a gyermekvédelem megfelelő szintjének biztosítása, beleértve a gyermekek kereskedelmi közleményekkel szembeni védelmét is. A módosított AVMS-irányelv tárgyi hatályának a videómegosztóplatform-szolgáltatásokra történő kiterjesztésével az Európai Unió reagált a megváltozott médiafogyasztási szokásokra és a mediakonvergenciára, továbbá előírta a kiskorúak fokozott védelmét, beleértve a platformokon megjelenő kereskedelmi közleményeket és az ezeket tartalmazó felhasználók által közzétett tartalmakat is.

* Kovács-Szépvölgyi Enikő, jogász, Széchenyi István Egyetem Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola, MTA-ELTE Jogtörténeti Kutatócsoport (ELKH) tudományos segédmunkatárs. E-mail: szepvolgyi.eniko@ga.sze.hu

Az Innovációs és Technológiai Minisztérium ÚNKP-21--3-II-SZE-45 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Alapból finanszírozott szakmai támogatásával készült.

A cikk első változata 2022. június 9-én érkezett be a szerkesztőségbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.5-6.109>

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K230.

Kulcsszavak: kereskedelmi közlemények, kiskorúakat célzó kereskedelmi közlemények, AVMS-irányelv, médiatudatosság, gyermekvédelem.

Abstract

EU advertising rules and the protection of minors – the challenges of digitalisation

ENIKŐ KOVÁCS-SZÉPVÖLGYI

Children's media consumption habits have changed significantly in recent years. Instead of linear media services, on-demand media services and content published on video-sharing platforms are playing an increasingly important role. The 2018 amendment to the Audiovisual Media Services Directive (AVMS Directive) has harmonised the EU regulatory minimum standards for linear and on-demand media services for commercial communications. In addition to the satisfactory functioning of the single European market for audio-visual media services, it is necessary to ensure an adequate level of child protection, including the protection of children from commercial communications. By extending the scope of the amended AVMS Directive to video-sharing platform services, the EU has responded to changing media consumption patterns and media convergence and envisaged enhanced protection of minors, including in relation to commercial communications on platforms and content published by users containing such communications.

Bevezetés

A fogyasztóvédelem terén az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: EUMSZ) 4. cikk (2) bekezdésének f) pontja értelmében az Európai Unió és a tagállamok osztott hatáskörrel rendelkeznek. Az unió az osztott hatáskör keretében tagállami politikákat támogató, kiegészítő és figyelemmel kísérő intézkedéseket tesz, amelyek révén az EUMSZ 169. cikkének (1) bekezdésében foglalt cél, azaz a fogyasztóvédelem magas szintjének biztosítása és a fogyasztói érdekek érvényesülésének előmozdítása megvalósítható.¹ Az EUMSZ 12. cikke értelmében a fogyasztóvédelmi követelményeket az egyéb uniós politikák, illetve tevékenységek

¹ EUMSZ 169. cikk (1): „A fogyasztói érdekek érvényesülésének előmozdítása és a fogyasztóvédelem magas szintjének biztosítása érdekében az Unió hozzájárul a fogyasztók egészségének, biztonságának és gazdasági érdekeinek védelméhez, valamint a tájékoztatáshoz, oktatáshoz és az érdekeik védelmét célzó önszerveződéshez való jogaik megerősítéséhez.” Az Európai Unió Alapjogi Chartájának értelmében is biztosítani kell az uniós politikákban a fogyasztók védelmének magas szintjét. Lásd: Alapjogi Charta 38. cikk.

meghatározásakor és végrehajtásakor is figyelembe kell venni. A fogyasztókon belül külön védendő csoportot képeznek a kiskorú fogyasztók. A gyermekek részesei a fogyasztói társadalomnak, vásárolhatnak, ösztönözhetik szüleiket vásárlásra és a jövőben felnőtt fogyasztóként fognak termékeket beszerezni és szolgáltatásokat igénybe venni (Garde, 2011).

Életkori sajátosságaik miatt a kiskorúaknak speciális többletvédelemben kell részesülniük. Az Európai Unió Alapjogi Chartája 24. cikkének (1)–(2) bekezdése kimondja, hogy a „gyermekeknek joguk van a jólétükhöz szükséges védelemhez és gondoskodáshoz”, valamint a „hatóságok és a magánintézmények gyermekekkel kapcsolatos tevékenységében a gyermek mindenképp álló érdekének kell az elsődleges szempontnak lennie”.

A gyermekvédelem új kihívásai az életviszonyok fejlődésével olyan új területeken jelentkeznek, amelyek a gyorsan fejlődő technológiával kapcsolatosak. A kiskorúak aktív médiahasználók, médiafogyasztási szokásaik pedig nagymértékben átalakultak (Király, 2021). A lekérhető médiaszolgáltatásokban és az online platformokon megjelenő tartalmak egyre inkább átveszik a lineáris médiaszolgáltatások szerepét (Sorbán, 2019:210–211).² A megváltozott médiafogyasztási szokások kapcsán a gyermekek digitális térben történő védelmével összhangban érdemes még megemlíteni a fogyasztott médiumok körében érzékelhető változást is: a videójátékok különösen nagy és növekvő népszerűségét. A videójátékok olyan médiumok, amelyekben a fiatalok aktív szereplőkké válnak. Túlzott használatukon túlmenően kereskedelmi forgalmuk sem elhanyagolható. A médiaszabályozás hatálya nem terjed ki a videójátékokra, ezért ez a tanulmány a továbbiakban nem foglalkozik ezzel a médiummal, ugyanakkor szabályozási szempontból kiemelendő az iparági szereplők önszabályozása az EU-ban az egységes európai játékinformációs rendszer (PEGI – *Pan European Game Information*) révén (Nagy 2021:63–65).

A gyermekbarát internet európai stratégiája tárgyalta az internetes reklámot és túlköltekezést, ami a globalizált digitális világban egyre több kiskorút érintő és mielőbbi megoldást kívánó problémává vált.³ E tanulmány célja a kiskorúak reklámokkal szembeni védelmével kapcsolatos európai uniós szabályozás bemutatása, különös figyelmet szentelve a gyermekeket célzó online kereskedelmi közleményekre.

² A lekérhető tartalmak jelentőségét a Nemzeti Média és Hírközlési Hatóság 2017-es reprezentatív kutatása is alátámasztja a magyar kiskorú médiatartalom-fogyasztók körében. Lásd: Médiahasználat-, médiafogyasztás-, médiaértés-kutatás 7–16 éves gyermekekkel és szüleikkel. A PSYMA HUNGARY Kft. kutatási jelentése a Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság részére 2017.

³ A Bizottság Közleménye az Európai Parlamentnek, Tanácsnak és az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak. A gyermekbarát internet európai stratégiája, COM/2012/0196 final, 2.3.4. pont.

A kiskorú fogyasztók védelme

A belső piac harmonizált működésével kapcsolatos uniós jogforrások jellemzően tekintettel vannak a kiskorú jogalanyok életkorból fakadó sajátosságaira. A fogyasztóvédelmi irányelv⁴ mind a hagyományos, mind az online kereskedelemmel szemben meghatároz olyan követelményeket, amelyek a B2C (*business-to-customer*) jogviszonyban – azaz a fogyasztói szerződésben – érintett felek számára megteremtik a jogbiztonságot, továbbá hozzájárulnak a fogyasztói belső piac fejlődéséhez. A cél a fogyasztóvédelem magas szintje és a vállalkozások versenyképessége közötti egyensúly kialakítása. Az elektronikus kereskedelemről szóló irányelv a közérdekű célok védelmének magas szintjét biztosítja, külön kiemelve a kiskorúak védelmét.⁵ A tagállamok nem korlátozhatják a más tagállamból nyújtott, információs társadalommal összefüggő szolgáltatás szabadságát, ugyanakkor ettől eltérő intézkedést hozhatnak a kiskorúak védelme érdekében, ha a szolgáltatás sérti vagy súlyosan veszélyezteti az említett jogalanyi kör védelmét, és az intézkedés a céllal arányos.⁶ Az e-kereskedelem területén a kiskorúak védelme érdekében elsősorban az önszabályozás preferált.⁷

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló irányelv⁸ értelmében „agresszívnek minősül az a kereskedelmi gyakorlat, amely ténybeli összefüggésében – figyelembe véve valamennyi jellemzőjét és körülményét – zaklatás, kényszerítés – ideértve a fizikai erőszak alkalmazását is –, illetve nem megengedett befolyásolás útján ténylegesen vagy valószínűsíthetően jelentősen korlátozza az átlagfogyasztónak a termékkel kapcsolatos választási szabadságát vagy magatartását, s ezáltal ténylegesen vagy valószínűsíthetően az átlagfogyasztót olyan ügyleti döntés meghozatalára készteti, amelyet egyébként nem hozott volna.” Az irányelv melléklete szerint agresszív kereskedelmi gyakorlatnak tekintendő gyermekek közvetlen fel-

⁴ Az Európai Parlament és a Tanács 2011/83/EU irányelve a fogyasztók jogairól, a 93/13/EGK tanácsi irányelv és az 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, valamint a 85/577/EGK tanácsi irányelv és a 97/7/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről. A továbbiakban: fogyasztóvédelmi irányelv.

⁵ Az Európai Parlament és a Tanács 2000/31/EK irányelve a belső piacon az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások, különösen az elektronikus kereskedelem egyes jogi vonatkozásairól. A továbbiakban: elektronikus kereskedelemről szóló irányelv. Preambulum (10).

⁶ Az elektronikus kereskedelemről szóló irányelv, 3. cikk (4) a).

⁷ Az elektronikus kereskedelemről szóló irányelv, 16. cikk (1) e).

⁸ Az Európai Parlament és a Tanács 2005/29/EK irányelve a belső piacon az üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól, valamint a 84/450/EGK tanácsi irányelv, a 97/7/EK, a 98/27/EK és a 2002/65/EK európai parlamenti és tanácsi irányelvek, valamint a 2006/2004/EK európai parlamenti és tanácsi rendelet módosításáról. A továbbiakban: a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló irányelv.

szólítása a reklámban a reklámozott termékek megvásárlására. Ugyancsak ilyennek minősül gyermekek közvetlen felszólítása arra, hogy bírhák rá szüleiket vagy más felnőtteket a reklámozott termék megvásárlására.⁹

A kiskorúak védelme a médiaszabályozás tükrében

A másodlagos jog körébe tartozó ajánlások és vélemények ugyan nem bírnak kötelező erővel a címzettek számára, szerepük mégis jelentős, ugyanis útmutatást adhatnak az uniós jog értelmezésére. A Bizottság ajánlásában (1998) az önszabályozás megvalósítását elősegítő iránymutatásokat fogalmazott meg a kiskorúak és az emberi méltóság védelme érdekében az online audiovizuális szolgáltatások piacára vonatkozóan.¹⁰ Az Európai Parlament és a Tanács ajánlása (2006) a tagállamok figyelmébe ajánlott megfelelőnek tekintendő intézkedéseket a kiskorúak védelme érdekében az audiovizuális és online információs szolgáltatások terén.¹¹ A fiatalok és az emberi méltóság védelme az audiovizuális és információs szolgáltatásokban címet viselő Zöld Könyv (1996) különböztette meg egymástól elsőként a jogellenes és az ártalmas tartalmakat. A kategorizálás összefügg a tartalomhoz történő hozzáférés korlátozottságával (Bakos, 2013: 83–84).

Az uniós médiapolitika szabályozását érintő nehézségek a média kulturális és gazdasági természetével állnak összefüggésben (Nyakas, 2019:181). Kulturális megközelítésben tagállami kompetenciáról van szó, míg gazdasági szolgáltatásként a médiaszolgáltatás az EU és a tagállamok között megosztott hatáskörbe tartozó területet képez (Gosztonyi, 2021). A módosított audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv¹² (a továbbiakban: AVMS-irányelv) az audiovizuális médiaszolgálta-

⁹ A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról szóló irányelv, 1. melléklet 28. pont.

¹⁰ Council recommendation of 24 September 1998 on the development of the competitiveness of the European audio-visual and information services industry by promoting national frameworks aimed at achieving a comparable and effective level of protection of minors and human dignity. 98/560/EC.

¹¹ Az Európai Parlament és a Tanács ajánlása a kiskorúak és az emberi méltóság védelméről és a választás jogáról az európai audiovizuális és on-line információs szolgáltatási ipar versenyképességével összefüggésben. 2006/952/EK.

¹² Az Európai Parlament és a Tanács 2010/13/EU irányelve a tagállamok audiovizuális médiaszolgáltatások nyújtására vonatkozó egyes törvényi, rendeleti vagy közigazgatási rendelkezéseinek összehangolásáról. A továbbiakban audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv. Az irányelv 2018. évi módosításában (Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2018/1808 irányelve a tagállamok audiovizuális médiaszolgáltatások nyújtására vonatkozó egyes törvényi, rendeleti vagy közigazgatási rendelkezéseinek összehangolásáról szóló 2010/13/EU irányelvben (Audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv) a változó piaci körülményekre tekintettel való módosításáról) foglaltaknak meg-

tások¹³ fogalmába vonja a televíziós műsorszolgáltatásokat és a lekérhető audiovizuális médiaszolgáltatásokat egyaránt – így a lineáris és a lekérhető szolgáltatásokban közzétett tartalmakra vonatkozóan egységesebb szabályozás érvényesül –, továbbá az audiovizuális kereskedelmi közleményt is. Az audiovizuális kereskedelmi közlemény fogalmát az AVMS irányelv 1. cikk (1) bekezdésének h) pontja határozza meg: „audiovizuális kereskedelmi közlemény: olyan hangos vagy néma képek, amelyek célja egy gazdasági tevékenységet folytató természetes vagy jogi személy árujának, szolgáltatásának vagy arculatának közvetlen vagy közvetett népszerűsítése; az ilyen képek fizetés vagy hasonló ellenszolgáltatás ellenében vagy önreklámozás céljából kísérenk egy műsorszámot vagy egy felhasználó által létrehozott videót, vagy szerepelnek abban. Az audiovizuális kereskedelmi közlemény formái közé tartozik többek között a televíziós reklám, a támogatás, a televíziós vásárlás és a termék megjelenítés.” A megváltozott médiafogyasztási szokásokra reagálva az AVMS-irányelv tárgyi hatálya alá vonta a videómegosztó platformokat. Az irányelv a közös minimumkövetelmények mellett nyitva hagyta a lehetőséget a tagállamok számára részletesebb vagy szigorúbb szabályok megalkotására, ezzel teret engedett az esetleges – akár kulturális sajátosságokból eredő – eltéréseknek a nemzetállamok szintjén (Sorbán, 2019).

Az audiovizuális médiaszolgáltatásokra vonatkozó közös rendelkezések

Az irányelv értelmében a tagállamok kötelesek meghozni a megfelelő intézkedéseket annak érdekében, hogy a joghatóságuk alá tartozó médiaszolgáltatók által nyújtott, a kiskorúak fizikai, szellemi vagy erkölcsi fejlődését potenciálisan károsító audiovizuális médiaszolgáltatások csak olyan módon legyenek elérhetők, hogy azokat a kiskorúak rendes körülmények között ne láthassák vagy hallhassák.¹⁴ Az okozható kárral arányos intézkedést kell alkalmazniuk a tagállamoknak. A legkárosabb tartalmakra – az irányelv példaként említi a pornográf és öncélú erőszakot megjelenítő tartalmakat – azonban a legszigorúbb intézkedéseket kell meghozni.¹⁵

A tagállamok kötelesek biztosítani a más tagállamokból származó audiovizuális médiaszolgáltatások vételének szabadságát. Nem korlátozhatják továbbá a területükön azok továbbközvetítését. Ugyanakkor az ideiglenes eltérés lehetősége biztosí-

felelően a tagállamoknak 2020. szeptember 19-ig kellett végrehajtaniuk a szükséges harmonizációt. A Bizottság erről legkésőbb 2022. december 19-ig készíti el a jelentését.

¹³ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv 1. cikk (1) a) i. és ii.

¹⁴ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 6a cikk (1).

¹⁵ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv 6a cikk.

tott, ha egy másik tagállam joghatósága alá tartozó médiaszolgáltató audiovizuális médiaszolgáltatása nyilvánvalóan károsíthatja a kiskorúak fizikai, szellemi vagy erkölcsi fejlődését.¹⁶

Személyes adatainak célzott hirdetésekkel szembeni fokozott védelme érdekében tilos a kiskorúakról gyűjtött vagy más módon generált személyes adatok kereskedelmi célú kezelése.¹⁷ Az EU az irányelvben meghatározott célok megvalósítása érdekében szorgalmazza az uniós szintű önszabályozás előmozdítását.¹⁸ A magatartási kódexek vagy ágazati megállapodások formáját öltő önszabályozás ellen szóló érveket az EU jelentése tartalmazza. Ezek jellemzően vitatják, hogy az önszabályozó testületek megfelelően képesek lennének ellátni a gyermekek védelmét az online marketing terén.¹⁹ Ugyanakkor kérdéses, milyen egyéb módon lehetséges a gyermekeket célzó online kereskedelmi közlemények hatékony szabályozása. Az önszabályozás megvalósulásának ténye azonban mindenképpen pozitív lépésként értékelendő a szektor szereplői részéről, mert ez kifejezi a szabályozott tárgykörben a megalkotott szabályok önkéntes követésének szándékát. A szereplők önszabályozási lehetőségeinek megőrzése mellett a társszabályozás lehetővé teszi a benne foglaltak állami kikényszeríthetőségét is (Csink & Szikora, 2019). A kereskedelmi közlemények terén az AVMS-irányelv felülvizsgálata során is hangsúlyos szerepet kapott az ön- és társszabályozás a kiskorúak védelme szempontjából (Gellén, 2018).

Az audiovizuális kereskedelmi közleményekre további tilalmak és korlátozások vonatkoznak. Teljes tilalom alá esik a cigarettára és más dohánytermékekre²⁰ vonatkozó audiovizuális kereskedelmi közlemény minden formája,²¹ továbbá a médiaszolgáltató joghatósága szerinti tagállamban a vényköteles gyógyászati terméket, illetve gyógykezelést promotáló audiovizuális kereskedelmi közlemény is.²² Az alkohol-

¹⁶ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv 3. cikk (1)–(2).

¹⁷ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 6a cikk (2)

¹⁸ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 6a cikk (4).

¹⁹ Study on the impact of marketing through social media, online games and mobile applications on children's behaviour, Final Report, 2016, European Commission, 137–138.

²⁰ A dohánytermékek reklámozásával kapcsolatos ügyben az Európai Unió Bírósága megállapította, hogy a Németország által kifogásolt rendelkezés megfelel az arányosság követelményének, a dohánytermékek reklámját érintő kevésbé korlátozó intézkedés elfogadása nem volt lehetséges a jogalkotó számára. A dohánytermékek információs társadalommal összefüggő szolgáltatásokban és rádióműsorokban történő reklámozása országhatárokon átnyúló reklámozást tesz lehetővé. Ezek a csatornák a fiatal fogyasztók – kiskorúak – számára is könnyen elérhetőek, ezért indokolt a közösségi szintű jogalkotás. Lásd: C-380/03 ügyszám.

Elérhető: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=66366&pageIndex=0&doclang=HU&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=643973>

²¹ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 9. cikk (1) d).

²² Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 9. cikk (1) f).

tartalmú italokra vonatkozó audiovizuális kereskedelmi közlemények körében már nem érvényesül teljes tilalom. A kiskorúak védelme érdekében azonban korlátok meghatározása indokolt: az ilyen tartalmak nem célozhatják meg kifejezetten a kiskorúakat, és nem ábrázolhatnak kiskorúakat ilyen italok fogyasztása közben.²³ Alkoholtartalmú italokra vonatkozó televíziós hirdetés vagy ilyen terméket értékesítő televíziós vásárlás célcsoportjai sem lehetnek kifejezetten kiskorú fogyasztók, és nem ábrázolhat kiskorúakat ilyen italok fogyasztása közben.²⁴ A tagállamoknak az alkoholtartalmú italok nem megfelelő reklámokat érintően is indokolt ösztönözniük a nemzeti szintű társszabályozást vagy az önszabályozás előmozdítását.²⁵

Az audiovizuális kereskedelmi közlemények nem okozhatják a kiskorúak fizikai, szellemi vagy erkölcsi károsodását. Hiszékenységüket és tapasztalatlanságukat kihasználva a reklámok nem buzdíthatnak kiskorúakat vásárlásra vagy bérbevételre, és közvetlenül nem bátoríthatnak kiskorúakat arra, hogy szüleiket vagy más felnőtteket beszéljenek rá vásárlásra. A kereskedelmi közlemények nem használhatják ki a kiskorúak tanáraikhoz, szüleikhez vagy más személyekhez fűződő különleges bizalmát, továbbá nem ábrázolhatnak kiskorúakat indokolatlanul veszélyes helyzetben.²⁶

A tagállamoknak ösztönözniük kell az érintett szereplőkkel történő társszabályozást, és elő kell mozdítaniuk az önszabályozást.²⁷ Ez különösen érvényes a gyermekműsorokat kísérő vagy azokban foglalt olyan tápanyagokat tartalmazó élelmiszereket és italok népszerűsítő audiovizuális kereskedelmi közleményekre, amelyek túlzott mértékű bevitele nem ajánlott. A gyermekkori elhízás nem elbagatellizálható probléma, a gyermekek reklámokkal szembeni védelmével kapcsolatos nemzetközi szakirodalom is rendszeresen foglalkozik az élelmiszer- és italmarketing káros hatásaival.²⁸ Az AVMS-irányelv ugyanakkor nem tiltja, hogy az egészségtelennek tekintendő – különösen zsírt, transzsírsavakat, sót, nátriumot és cukrokat tartalmazó – élelmiszereket reklámozó kereskedelmi közlemények kiskorúakat célozzanak meg. Esetükben az EU támogatja ún. magatartási kódexek megalkotását, amelyek célja, hogy a bennük meghatározott szabályok révén a kiskorúak kevésbé legyenek kitéve

²³ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 9. cikk (1) e).

²⁴ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 9. cikk (1) e). 22. cikk

²⁵ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 9. cikk (3).

²⁶ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 9. cikk (1) g)

²⁷ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 4a cikk (1).

²⁸ Az élelmiszerek reklámozása kapcsán megemlítenéd az EU-ban az iparági szereplők önszabályozása, melynek az ún. EU Pledge ad keretet. A szervezet révén számos vezető iparági szereplő írt alá olyan kötelezettségvállalást, amely a 12 éven aluli gyermekek körében korlátozza meghatározott élelmiszerek reklámozását. Az EU Pledge honlapja: <https://eu-pledge.eu/>.

ilyen reklámoknak, továbbá a kérdéses reklámok ne hangsúlyozzák az egészségte-
lennek tekintendő élelmiszerek és italok előnyös tulajdonságait.²⁹

A korlátozás és tilalom nem csupán a tartalom és a reklámozott áru vagy szolgál-
tatás típusának oldaláról ragadható meg, hanem a kereskedelmi közlemények egyes
kategóriái alapján is. A gyermekműsorokban nem megengedett a termékmegjele-
nítés.³⁰ Ugyancsak teljes tilalom érvényesül a burkolt audiovizuális kereskedelmi
közleményekkel szemben.³¹ A lineáris médiaszolgáltatások kapcsán rögzíti az irány-
elv, hogy a gyermekműsorok korlátozottan szakíthatók meg reklámmal, műsorrend
szerinti, legalább 30 perc hosszúságú időszakban egyszer, a televíziós vásárlásra
pedig teljes tilalom vonatkozik.³²

A videómegosztóplatform-szolgáltatókra vonatkozó rendelkezések

Az AVMS-irányelv tárgyi hatálya alá vonta és külön fejezetekben állapít meg
rendelkezéseket a videómegosztóplatform-szolgáltatásokra. Az irányelv 2018. évi
módosításának szükségességét az egyre inkább tapasztalható médiakonvergencia és
a technikai fejlődés gyorsasága hívta életre. A videómegosztóplatform-szolgáltatás
olyan szolgáltatás, amelynek vagy egy elválasztható részének, vagy egy alapvető
funkciójának elsődleges célja műsorszámok és/vagy a felhasználó által készített
videók tájékoztatás, szórakoztatás vagy oktatás céljából elektronikus hírközlő há-
lózatokon keresztül közönséghez történő eljuttatása. A szolgáltató szerkesztői fele-
lősséggel nem tartozik, a platformon elérhetővé tett tartalmakat automatikus eszkö-
zökkel vagy algoritmusokkal, különösen megjelenítés, címkézés és sorba rendezés
révén rendszerezi.³³ Az AVMS-irányelv tárgyi hatályának ilyen módon történő
kiterjesztése mögött meghúzódó szabályozási cél a videómegosztóplatform-szolgál-
tatók bizonyos fokú felelősségének megteremtése a rajtuk keresztül elérhetővé tett
tartalmakért (Lapsánszky, 2020:113).

A kiskorúak médiafogyasztási szokásai is átalakultak, új médiumok és új plat-
formok kerültek előtérbe, a kiskorúakat felügyelő szülők pedig sok esetben lema-

²⁹ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv 9. cikk (4) bekezdése.

³⁰ A korábbi szabályozásban a termék megjelenítés általános tilalom alá esett, ami alól bizonyos
esetekben megengedhető volt kivétel, ez azonban nem vonatkozott a gyermekműsorokra. A jelenlegi
szabályozás liberálisabb e tekintetben, mert a termék megjelenítés általánosan engedélyezett, a gyer-
mekműsorok azonban kivételként továbbra sem. Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irány-
elv 11. cikk (2) bekezdés.

³¹ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, Preambulum (90), 1. cikk (1) j), ill. 9.
cikk (1) a).

³² Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv 20. cikk (2) bekezdés.

³³ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 1. cikk (1) aa).

radnak gyermekeik mögött, mivel nem tudják követni felhasználási szokásaikat az online térben (Nyakas, 2007:55). A kiskorúak védelme érdekében a tagállamok kötelesek gondoskodni arról, hogy a joghatóságuk alá tartozó szolgáltatók meg hozzák a megfelelő intézkedéseket olyan műsorszámokra, audiovizuális kereskedelmi közleményekre és a felhasználók által létrehozott videókra, amelyek a kiskorúak fizikai, szellemi és erkölcsi fejlődését károsíthatják.³⁴

A tagállamoknak gondoskodniuk kell arról, hogy a joghatóságuk alá tartozó videómegosztóplatform-szolgáltatók az általuk forgalmazott, értékesített és szerzett audiovizuális kereskedelmi közlemények terén megfeleljenek a lineáris és nem lineáris médiumok kapcsán kifejtetteknek. Az olyan kereskedelmi közlemények esetében, amelyeket a szolgáltatók nem maguk forgalmaznak, értékesítenek és szerveznek – azaz támogatott tartalomnak minősülnek –, a tagállamoknak arról kell gondoskodniuk, hogy a szolgáltató meg hozza a megfelelő intézkedéseket a megfelelés érdekében.³⁵ A megfelelő intézkedés kiválasztása során a tartalom jellegére, az általa okozható ártalmakra, a védendő személyek kategóriájának jellemzőire, továbbá a veszélyeztetett jogokra és jogos érdekekre kell figyelemmel lenni. A választott intézkedésnek arányosnak kell lennie a videómegosztóplatform-szolgáltatás nagyságrendjével és a szolgáltatás jellegével. A kiskorúak védelme érdekében azonban a legkárosabb tartalmak esetén a szűrési feltételek közül a legszigorúbbat kell alkalmazni.³⁶

A videómegosztóplatform-szolgáltató az általa eszközölt intézkedések közül szerződési feltételeibe kell, hogy foglalja a kiskorúak védelmét célzó követelményeket, a nem általa értékesített, forgalmazott vagy szervezett kereskedelmi közleményekre vonatkozóan pedig az AVMS-irányelv 9. cikk (1) bekezdésében foglaltakat, azaz a kereskedelmi közleményekre vonatkozó kiskorúak védelmét célzó rendelkezéseket. A videómegosztóplatform-szolgáltató köteles lehetőséget biztosítani a felhasználók számára a kiskorúak védelme szempontjából nem megfelelőnek ítélt tartalmak bejelentésére. Fontos rendelkezés továbbá az életkor-ellenőrzést szolgáló rendszerek és a kiskorúak fizikai, szellemi és erkölcsi fejlődését potenciálisan károsító tartalmakra tekintettel a végfelhasználó ellenőrzése alatt álló szülői-felügyeleti rendszerek kialakításának biztosítása.³⁷ A videómegosztóplatform-szolgáltatókra is vonatkozik a kiskorúakról gyűjtött és generált személyes adatok kereskedelmi céllal történő kezelésének tilalma.

³⁴ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 28b (1) a).

³⁵ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 28b (2).

³⁶ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 28b (3).

³⁷ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv 28b (3) a), b), d), f), h).

Az egészségtelen élelmiszereket és italokat népszerűsítő audiovizuális kereskedelmi közleményekre a videómegosztóplatform-szolgáltatások esetében is irányadók a korábban ismertettek.³⁸

Az audiovizuális kereskedelmi közlemény különböző formái közül az online tér esetében a támogatás említendő meg. A támogatás nem más, mint a videómegosztó platformokon a felhasználók által létrehozott néma vagy hangos mozgóképekből álló, hosszától függetlenül önálló egységet alkotó olyan videó, amelyet köz- vagy magánvállalkozások, illetve természetes személyek finanszíroznak, és amelyek a támogatást nyújtót vagy termékét, szolgáltatását népszerűsítik.³⁹ Az ilyen jellegű kereskedelmi közlemények videómegosztó platformokon gyermekeknek szánt videókba ágyazása nem ismeretlen jelenség. Bár a brexit után az uniós médiaszabályozás már nem érinti az angolt, a téma kapcsán érdemes megemlíteni Sonia Livingstone-nak és Miriam Rahalinak a brit törvényhozás számára készített jelentését. A szerzők foglalkoznak az influenszerek által gyártott tartalmakba ágyazott kereskedelmi közlemények gyermekeket érő hatásaival. A szabályozás mellett fontos a gyermekek reklámismeretének bővítése, az arra irányuló képesség kialakításának elősegítése, hogy a gyermekek az online térben hódító kereskedelmi közleményeket képesek legyenek felismerni.⁴⁰ A kiskorúak médiatudatosságának javítása az Európai Unióban kiemelt jelentőségű. Az AVMS-irányelv értelmében pedig a videómegosztó platformok is kötelesek hatékony intézkedéseket és eszközöket bevezetni, valamint megfelelő tájékoztatást biztosítani (Koltay & Szikora, 2019).

Az AVMS-irányelv preambuluma határozza meg a médiatudatosság fogalmát. E szerint médiaműveltségen olyan készségek, ismeretek és értelmezési képességek értendők, amelyek alapján a fogyasztók a médiát hatékonyan és biztonságosan képesek használni. Az említettek ugyanis lehetővé teszik a tájékozott választást, a fogyasztók a fenti ismeretek birtokában értik a szolgáltatás és a tartalom jellegét, képesek hasznosítani az új kommunikációs technológiák által nyújtott lehetőségeket, és meg tudják védeni családjukat és magukat a káros vagy sértő anyagoktól. Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye kifejezi, hogy a gyermekek reklámoktól való védelme érdekében a tanároknak és a családoknak is képzésben kellene részesülniük.⁴¹ A digitális teret illetően a tudatosság javításának támogatása

³⁸ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 28b (2).

³⁹ Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv, 1. cikk (1) k).

⁴⁰ Written evidence on influencer culture and children, submitted by Professor Sonia Livingstone and Dr Miriam Rahali, Department of Media and Communications, London School of Economics and Political Science. Elérhető: <https://committees.parliament.uk/writtenevidence/40900/html/>

⁴¹ Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye – A fiataloknak és gyermekeknek szóló reklámok keretszabályozása. Elérhető: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?u>

a természetes személy jogalanyok körében életkortól függetlenül elengedhetetlen célja kell, hogy legyen az államoknak (Kelemen, 2022).

Összefoglalás, következtetések

Az Európai Parlament Belső Piaci és Fogyasztóvédelmi Bizottsága már 2012. évi jelentésében aggodalmát fejezte ki a szociális médiát felhasználó, toladó online hirdetési gyakorlattal szemben (De Veirman et al., 2019:12–13). A gyermekek esetében hiszékenyséjük révén fennáll a veszélye annak, hogy kényszeres fogyasztókká váljanak. Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság szerint a hátrányosabb társadalmi-gazdasági háttér felerősíti a kereskedelmi közlemények gyermekekre gyakorolt szuggesztív hatását.⁴² A kiskorúak személyiségfejlődését jelentős mértékben befolyásolja a közösségi média, amelyben a felhasználók gyakran az influenszerek tartalmaiba ágyazva találkozhatnak kereskedelmi közleményekkel.⁴³ A különböző platformokon akaratlanul is bele lehet botlani az influenszermarketing keretében elérhető tartalmakba, sőt mára már gyermekinfluenszerek is jelen vannak.⁴⁴ Jelenleg rendes jogalkotási eljárás keretében van folyamatban a digitális szolgáltatások egységes piacáról – ún. Digital Services Act – szóló bizottsági rendelettervezet megvitatása. Ennek céljai között szerepel az online reklámok átfogó szabályozása is.⁴⁵ Az EU gyermekjogi stratégiája (2021–2024) kezdeményezés pedig egyik elemként határozza meg a gyermekek jogainak biztosítását a digitális korban (Benyusz, 2021).

Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv módosítása nyomán is érzékelhető az előrelépés a kiskorúak védelme terén, ugyanakkor a digitalizált világ számos új kihívást rejt. Erre tekintettel a kiskorúak tudatos felkészítése, oktatása és a reklámtartalmak felismerésére irányuló képesség kialakításának támogatása rendkívül fontos feladat. A tudatosság fokozása és az érintettek oktatása az egyik olyan eszköz, amellyel csökkenthető a kereskedelmi közlemények esetleges káros hatása. A másik eszköz a piaci szereplők hatékony és a gyermekek érdekeit kiemelkedő

ri=CELEX:52012IE0138&from=EN

⁴² Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye – A fiataloknak és gyermekeknek szóló reklámok keretszabályozása, 4.1. pont. Elérhető: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012IE0138&from=EN>

⁴³ A Better Internet for Kids honlapján elérhető cikket lásd: <https://www.betterinternetforkids.eu/practice/articles/article?id=6778440>

⁴⁴ Lásd pl.: <https://eaca.eu/the-impact-of-kidfluencers-in-advertising/>.

⁴⁵ Javaslat az Európai Parlament és a Tanács rendelete a digitális szolgáltatások egységes piacáról (digitális szolgáltatásokról szóló jogszabály) és a 2000/31/EK irányelv módosításáról. COM(2020) 825 final 2020/0361(COD).

mértékben figyelembe vevő önszabályozása. Az Európai Unióban az AVMS-irányelv 2018. évi módosítása nyomán egységesebbé vált a kiskorúak védelme az audiovizuális médiaszolgáltatások piacán. Az uniós intézmények közös minimumkövetelményeket határoznak meg a fiatal médiafogyasztók körében nagy népszerűségnek örvendő videómegosztóplatform-szolgáltatókkal szemben. A kiskorú felhasználók és fogyasztók esetén bizonyos reklámtartalmakat tilalmakkal és korlátozásokkal szabályoznak az online térben is. Az online platformokban rejlő sajátosságok ugyanakkor szükségessé teszik megfelelő technikai eszközök kidolgozását, amelyekkel a médiafogyasztók is jelezhetik a platformszolgáltatóknak, ha kiskorúak fizikai, szellemi és erkölcsi fejlődésére káros vagy károsnak ítélt tartalmakat vélnek felfedezni.

Hivatkozások

- Bakos, E. (2013). *A kiskorúak védelme a médiában megjelenő káros tartalmakkal szemben az Európai Unió és hazánk szabályozása tükrében*. PhD-értekezés, Szeged. <https://doi.org/10.14232/phd.1972>
- Benyusz, M. (2021). A gyermekek jövője az Európai Unióban – Mít ígér a Bizottság 2021–2024-es stratégiája? *Jog–Állam–Politika*, 13(3), 149–162. https://jap.sze.hu/images/lapsz%C3%A1mok/2021/3/JAP_2021_3_benyusz_marta.pdf
- Csink, L. & Szikora, T. (2019). A médiaszabályozás rendszere és formái. In Koltay, A. (szerk.), *Magyar és európai médiajog* (pp. 169–179.). Wolters Kluwer Hungary, Budapest.
- De Veirman, M., Hudders, L., & Nelson, M. R. (2019). What Is Influencer Marketing and How Does It Target Children? A Review and Direction for Future Research. *Frontiers in Psychology*, 10, 1–16. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.02685>
- Garde, A. (2011). Advertising Regulation and the Protection of Children-Consumers in the European Union: In the Best Interests of... Commercial Operators? *International Journal of Children's Rights*, 19(3), 149–171. <https://doi.org/10.1163/157181811X587331>
- Gellén, K. (2018). Az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelv reklámjogi szabályainak változásairól az egységes digitális piaci stratégia törekvéseinek tükrében. *In Medias Res*, 7(1), 81–93. <https://media-tudomany.hu/archivum/az-audiovizualis-mediaszolgalaltatasokrol-szolo-iranyelv-reklamjogi-szabalyainak-valtozasairol-az-egyseges-digitalis-piaci-strategia-torekveseinek-tukreben/>
- Gosztonyi, G. (2021). Az internetes tartalomszabályozás európai típusú szabályozásának kezdetei, avagy irányelvektől a rendeletekig (TWF, AVMS, E-Comm, DSA, DMA). *Jog–Állam–Politika*, 13(4), 17–32. https://jap.sze.hu/images/lapsz%C3%A1mok/2021/4/JAP_2021_04_gosztonyi_gergely.pdf
- Kelemen, R. (2022). *Cyberfare state – egy hibrid állammodell 21. századi születése*. Military and Intelligence CyberSecurity Research Paper 1, 1–32. https://hhk.uni-nke.hu/document/hhk-uni-nke-hu/MICRP%202022_1%20Kelemen%20Roland%20-%20Cyberfare%20Sate%20-%20Egy%20hibrid%20C3%A1llammodell%2021.%20sz%C3%A1zadi%20sz%C3%BClet%C3%A9se.pdf
- Király, P. B. (2021). A videómegosztóplatform-szolgáltatók szabályozásának kihívásai. *In Medias Res*, 10(2), 312–330. <https://media-tudomany.hu/archivum/a-videomesztoplatform-szolgalaltok-szabalyozasanak-kihivasai/>
- Koltay, A. & Szikora, T. (2019). A közkerölcs és a kiskorúak védelme. In Koltay, A. (szerk.): *Magyar és európai médiajog* (pp. 309–335). Wolters Kluwer Hungary, Budapest.

- Lapsánszky, A. (2020). A hírközlés és a média uniós szabályozásának reformja napjainkban. *Jog–Állam–Politika*, 12 (Különszám), 107–117. https://jap.sze.hu/images/lapsz%C3%A1lmok/2020/K%C3%BCl%C3%B6nsz%C3%A1m/JAP_2020_KOLONSZAM.pdf
- Nagy, K. (2021). Játékfüggőség. Gyermekvédelmi szempontok az addiktív elemeket tartalmazó videójátékok szabályozásához. *In Medias Res*, 10(1), 56–70. <https://media-tudomany.hu/archivum/jatekfuggoseg/>
- Nyakas, L. (2007). A hatékony védelem kérdése a digitális környezetben – kitekintés a kiskorúak védelmével kapcsolatos európai szabályozói tapasztalatokon keresztül. In Kovács, Gy. (szerk.): *A kiskorúak védelme a médiaszolgáltatásokban* (pp. 52–58). Alkalmazott Kommunikációtudományi Intézet, Budapest.
- Nyakas, L. (2019). Az audiovizuális média szabályozása az Európai Unióban, joghatósági kérdések az egységes európai médiapiacra. In Koltay, A. (szerk.): *Magyar és európai médiajog* (pp. 181–216). Wolters Kluwer Hungary, Budapest.
- Sorbán, K. (2019). A videómegosztóplatform-paradoxon, avagy az új európai szabályok alkalmazhatósága a globalizáció és az eltérő tagállami implementáció keresztmetszetében. *In Medias Res*, 8(2), 210–229. <https://media-tudomany.hu/archivum/a-videomegosztóplatform-paradoxon/>