

## TARTALOM

<b>Tankovsky Oleg – Endrődi-Kovács Viktória:</b> A Nyugat-Balkán európai integrációja: üzleti lehetőség vagy gazdasági kihívás?	3
---	---

### TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

<b>Kengyel Ákos – Somai Miklós:</b> Átalakuló célkitűzések – változó megvalósítási keretek: a környezeti közjavak támogatása és a renacionalizálás felé való elmozdulás dilemmái az EU közös agrárpolitikájában	31
---	----

<b>Czigler Enikő Judit – Gaál Adrián:</b> Appgazdaság: a mobilapplikációs ökoszisztéma vizsgálata	61
---	----

<b>Bethlendi András – Szócs Árpád:</b> A világ legértékesebb oktatástechnológiai vállalatai	86
--	----

### JOGI MELLÉKLET

<b>Csekő Katalin:</b> A bankgarancia függetlenségének áttörése	107
--	-----

**A folyóirat példányonként megvásárolható  
a szerkesztőségben.**

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

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

**Telefon: 06-1-309-2695 • Fax: 06-1-309-2647**

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

**Munkatársak elérhetősége:**

**Főszerkesztő: Losoncz Miklós (e-mail: [Losoncz.Miklos@uni-bge.hu](mailto:Losoncz.Miklos@uni-bge.hu))**

**Szerkesztők: Fáber Ágoston (e-mail: [agostonfaber@gmail.com](mailto:agostonfaber@gmail.com))**

**Farkas Zoltán (e-mail: [zoltan.farkas@kopint-tarki.hu](mailto:zoltan.farkas@kopint-tarki.hu))**

**Olvasószerkesztő: Zsámboki Péter**

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

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

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

A szerkesztésért felel: Losoncz Miklós. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Tel.: 06-1-309-2642, 06-1-309-2695. E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu). Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke.

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto: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](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto: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](mailto: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 Prime Rate Kft. nyomdájában

## A Nyugat-Balkán európai integrációja: üzleti lehetőség vagy gazdasági kihívás?

TANKOVSKY OLEG – ENDRŐDI-KOVÁCS VIKTÓRIA\*

*A szerzők által kidolgozott komplex indikátorra épülő tanulmány célja annak a vizsgálata, hogy miként alakult a Nyugat-Balkán országainak gazdasági integrációérettsége 2006 és 2020 között. Fő konklúziója, hogy bár a tagjelölt államok javították gazdasági integrációérettségüket a vizsgált időszakban, teljesítményük alulmarad a korábban csatlakozott, benchmarknak tekinthető Horvátországtól. Ez további reformokat sürget a tagjelölt államokban. A tanulmány hiánypótló, hasonló elemzés ugyanis még nem született a hazai, illetve nemzetközi szakirodalomban, így kiegészíti a témára vonatkozó ismereteket. Tudományosan újszerű elem a kompozit indikátor bevezetése, amelynek segítségével kvantitatív és komparatív módon mérhető a vizsgált államok EU-csatlakozásra való gazdasági felkészültsége, beleértve az üzleti környezetet. Elterjedtsége ellenére kompozit indikátort eddig még ilyen formában nem alkalmaztak a gazdasági integrációérettség mérésére egy benchmarkország bevezetésével. A kutatási eredmények kvantitatív megközelítésben támasztják alá és egészítik ki az Európai Unió jelenlegi bővítési stratégiáját. Az eredmények üzleti, illetve gazdaságpolitikai döntések kialakításához és alátámasztásához is objektív alapot nyújthatnak.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E02, F15, O43.

*Kulcsszavak:* Nyugat-Balkán, integrációs érettség, gazdasági integráció.

\* *Tankovsky Oleg* doktorjelölt, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok és Politikatudományi Doktori Iskola, tanársegéd, Nemzeti Közzolgálati Egyetem, Közgazdaságtani és Nemzetközi Gazdaságtani Tanszék. E-mail: oleg.tankovsky@uni-covinus.hu ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-3386-4624>

*Endrődi-Kovács Viktória* egyetemi adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Világgazdasági Tanszék. E-mail: viktoriam.kovacs3@uni-covinus.hu ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3083-3700>

A kézirat 2023. január 26-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2023.67.5-6.3>

## Abstract

### **The European integration of the Western Balkans: business opportunity or economic challenge?**

OLEG TANKOVSKY – VIKTÓRIA ENDRŐDI-KOVÁCS

The aim of the study, based on a complex indicator developed by the authors, is to examine the evolution of the economic integration maturity of the Western Balkan countries between 2006 and 2020. The main conclusion is that, although the candidate countries have improved their economic integration maturity over the period, their performance is below that of Croatia, the benchmark for the former accession. This calls for further reforms in the candidate countries. The study is a valuable contribution to the relevant body of the knowledge of the subject, as no similar analysis has yet been carried out in the domestic or international literature. The introduction of a composite indicator is a new academic element, which allows the economic preparedness of the countries under scrutiny for EU accession, including the business environment, to be measured in a quantitative and comparative way. Despite its widespread application, a composite indicator has not been used in this form to measure economic integration readiness by introducing a benchmark country. The research results support and complement the current enlargement strategy of the European Union in a quantitative approach. The results can also provide an objective basis for developing and supporting business and economic policy decisions.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: E02, F15, O43.

*Keywords:* Western Balkans, integration maturity, economic integration.

---

## Bevezetés

A Nyugat-Balkán országainak<sup>1</sup> felvételi folyamata a leghosszabb az Európai Unió bővítési történetében. A régió országai a szaloniki európai tanácsi csúcsertekezleten kaptak megerősítést arról, hogy „az országok jövője az Európai Unión belül van” (European Council, 2003:2). 2013-ban Horvátország csatlakozott az integrációhoz. Albánia, Bosznia-Hercegovina, Észak-Macedónia, Montenegró és Szerbia európai uniós tagjelölt, Koszovó potenciális tagjelölt ország. A 2008–2009. évi nemzetközi pénzügyi és gazdasági válságtól a 2018. évi szófiai európai tanácsi csúcstalálkozóig tartó időszak alapján Szerbia és Montenegró áll a legközelebb a csatlakozáshoz, mivel az Európai Bizottság nyilatkozataiban – optimistán – 2025-re várta a belépési folyamatuk végét (Rankin, 2018). Ez a céldátum azonban a csatla-

<sup>1</sup> A régió az Európai Unió által meghatározott országcsoport értendő, azaz Albánia, Bosznia-Hercegovina, Észak-Macedónia, Koszovó, Montenegró és Szerbia (De Munter, 2022).

kozási tárgyalások lassú haladása miatt nem tartható. Az európai uniós intézmények további reformokat, kiszámíthatóbb és hitelesebb csatlakozási folyamatot sürgetnek (European Commission, 2021). A 2008–2009. évi krízishez hasonlóan a koronavírus-járvány által kiváltott válság újfent a csatlakozás lassú haladását vetíti előre. A válság, a gazdasági visszaesés kezelése ugyanis jelentős kihívások elé állította mind az uniós intézményeket, mind a tagállamokat. Ezen túlmenően Oroszország Ukrajna elleni háborúja is több szempontból hátráltatja a Nyugat-Balkán államainak uniós csatlakozását.

Ezzel párhuzamosan elengedhetetlen annak megértése, hogy milyen folyamatok zajlanak közvetlenül az EU határán, és hogyan lehetne egy esetleges mélyebb gazdasági együttműködés minden előnyét kihasználni. Azt is érdemes megvizsgálni, hogy az uniós bővítési politikában tisztán gazdasági vagy más, azokon túlmutató értékalapú szempontok (uniós értékek, a demokrácia és a piacgazdaság intézményeinek építése stb.) játsszák-e az elsődleges szerepet (Gheciu, 2008). Ez a kérdés Ukrajna azonnali európai uniós tagságának vitájával összefüggésben is megjelent. Az Európai Unió értékalapú külpolitikája nagyrészt sikeresnek tekinthető. Ennek alapja az EU alapvető értékeinek, az emberi jogoknak, a demokráciának és a jogállamiságnak a nemzetközi szinten való előmozdítása. Az EU-t olyan globális szereplőként tartják számon, amely határozottan elkötelezett a nemzetközi jog mellett, és világszerte támogatja az emberi jogok és a demokrácia érvényesülését. Ennek ellenére közvetlen határai mentén az ilyen típusú megközelítésnek nem egyértelmű a megítélése. Az esetek nagy részében ugyan szem előtt tartják az értékalapú szempontokat, a gyakorlatban azonban gazdasági érdekek alapján pragmatikus (Winn & Gänzle, 2022) döntések születnek. (Így a Krím elcsatolása után Oroszországgal szemben szankciókat vezettek be, de például az Északi Áramlat 2 építése elé nem gördítettek akadályokat, és az emberi jogok megsértése sem akadályozta meg Szaúd-Arábiának történő fegyvereladások jóváhagyását.)

A Nyugat-Balkán integrációja ugyanakkor több szempontból is fontos és aktuális kérdés. A geopolitikai, politikai és stabilitási szempontok mellett nem elhanyagolhatók a gazdaságiak sem. A régió rejt még magában kiaknázatlan üzleti és gazdasági lehetőségeket, többek között a turizmus területén, továbbá a viszonylag alacsony költségszintű és képzett munkaerő, illetve egyes természeti erőforrások könnyebb elérhetősége nyújthat kompetitív előnyt a régió számára. A felzárkózás következtében magasabb gazdasági növekedési ütem is vonzó lehet. Ezt felismerve az elmúlt években több európai nagyvállalat hajtott végre közvetlen külföldi beruházást a régióban (például a Fiat Szerbiában vagy a belga Van Hool járműgyár Észak-

Macedóniában). A koronavírus-járvány nyomán a globális értékláncok átalakulása és a regionalizmus előtérbe kerülése szintén felértékelheti a régió szerepét (Endrődi-Kovács, 2022).

A korábban csatlakozott közép- és kelet-európai államok hasonló gazdasági mutatóival összehasonlítva a Nyugat-Balkán államainak egy főre jutó GDP-je, gazdasági növekedési üteme, munkaerőpiaci részvétele alacsonyabb, külkereskedelmi és folyó fizetési mérlegének és államháztartásának hiánya és államadóssága magasabb (Uvalic & Cvijanovic, 2018; Reiter et al., 2020; World Bank, 2022). A korábbi bővülések tapasztalatai alapján a (gazdaságilag is) felkészületlen tagállamok felvétele számottevő (gazdasági) problémákat okozhat az integráció egészének.

A tanulmány három kérdésre összpontosít:

- Gazdasági szempontból mennyire voltak felkészültek a Nyugat-Balkán államai az uniós csatlakozásra a koronavírus-járvány kitörése előtt?
- Milyen előrelépés történt az elmúlt bő egy évtizedben?
- Indokolt-e mindezek alapján gazdasági szempontból a csatlakozási folyamatok fékezése/halasztása?

Tanulmányunk hipotézise szerint a Nyugat-Balkán államai közül azoknak a csatlakozási folyamata kedvezőbb, amelyek gazdasági szempontból érettebbek az integrációra.

A tanulmány szerkezetét a fenti kérdések alkotják. A gazdasági integrációérettségre és felkészültségre vonatkozó hazai és nemzetközi szakirodalom áttekintése után a módszertani részben bemutatjuk a kompozit indikátor kialakításának legfőbb lépéseit, majd annak alkalmazását a Nyugat-Balkán integrációérettségének mérésére. A kompozit indikátor kialakításakor nagy hangsúlyt fektettünk a régió üzleti gazdasági potenciálját érzékeltető és mérő mutatószámokra. Benchmarknak Horvátországot tekintettük, amelyet uniós csatlakozásáig szintén a Nyugat-Balkánhoz soroltak. Az utolsó rész a következtetéseket foglalja magába, és kitér a további kutatási lehetőségekre, illetve irányokra.

### **A csatlakozási kritériumok változása és a komplex megközelítés szükségessége**

Az Európai Unió csatlakozási feltételrendszere napjainkra egyre komplexebbé vált. Az Európai Gazdasági Közösség a római szerződéssel vezette be első csatlakozási kritériumait. Ezek között még csak az szerepelt, hogy európai országok

kérhetik felvételüket, amelyet az Európai Tanács jóváhagyása után minden szerződő államnak meg kell erősítenie saját alkotmányos szabályaival összhangban. (Római szerződés, 1957, 237-es paragrafus, elérhető: EUR-Lex, n. a.). Az Európai Unió bővülésével és annak tapasztalataival párhuzamosan mindinkább szükségessé vált összetettebb csatlakozási feltételrendszer kialakítása, hogy a tagjelöltek minél felkészültebbek legyenek a tagsággal járó előnyök maximumának kiaknázására és a hátrányok minimális szintre történő csökkentésére. Ez kiváltképpen a közép- és kelet-európai országok jelentkezése kapcsán vált időszerűvé. Az 1993. évi koppenhágai európai tanácsi ülésen elfogadott kritériumok<sup>2</sup> a római szerződéshez képest már komplexebbnek tekinthetők. A madridi európai tanácsi találkozó pedig a tagjelöltek adminisztratív kapacitásainak erősítését kérte (European Council, 1995). A közép- és kelet-európai országok csatlakozásakor nagyobb hangsúlyt helyeztek a jogállamiságra és az alapvető jogokra (Dudley, 2020), kevésbé figyeltek gazdaságainak felkészültségére. Ennek negatív következményei elsősorban Románia és Bulgária csatlakozása kapcsán voltak tapasztalhatók (Tankovsky & Endrődi, 2021).

Ez azonban a Nyugat-Balkán államainak csatlakozása kapcsán változóban van. Kezdetben a bővítési mechanizmusok súlypontja az igazságszolgáltatáshoz és alapvető jogokhoz, valamint a bel- és igazságügyhöz kapcsolódó kérdéseken volt, kiemelve a jogállamiság és a gazdasági kormányzás, majd a regionális együttműködés erősítését (Lőrinczné, 2020). A 2018. évi új uniós bővítési stratégia már hangsúlyosabban tartalmazott olyan gazdasági kérdéseket, mint a versenyképesség növelése és a gazdasági fejlődés elősegítése. Az Európai Bizottság felhívta a figyelmet a munkanélküliségi ráta csökkentésére (kiváltképpen a fiatalok és nők körében), a kedvező üzleti környezet megteremtésére, a termelékenység növelésére, a finanszírozási korlátok eltörlésére, a korrupció és a szürkegazdaság visszaszorítására (European Commission, 2018). Az Európai „Unió folyamatosan fejlesztette a bővítés eszközkészletét és a fellépő negatívumokat új módszertannal igyekezett orvosolni” (Lőrinczné, 2020:93). A csatlakozási kritériumok teljesítésének mérésére azonban nem vezetett be egységes, kvantitatív módszertani eszközt.

Az integrációérettség elmélete és módszertani keretrendszere ezt a hiányt orvosolja. Objektív, egységes és komplex megközelítést ad annak a vizsgálatára, hogy

<sup>2</sup> 1. A demokráciát, a jogállamiságot, az emberi jogokat, valamint a kisebbségek tiszteletét és védelmét garantáló intézmények szilárdsága. 2. Működő piacgazdaság megléte, illetve az unió egysége piacán belüli versenynek és piaci viszonyoknak való megfelelés. 3. A közösségi jogszabályokból fakadó jogok és kötelezettségek vállalásának képessége. 4. A politikai, gazdasági és monetáris egységre való törekvéssel történő azonosulás. 5. Az unió képessége új tagállamok befogadására az európai integráció lendületének fenntartása mellett (European Council, 1993).

a tagjelölt államok mennyire felkészültek a csatlakozásra. Palánkai Tibor szerint „az integrációérettség az adott integrációs formából származó előnyök maximális kihasználásának képessége a költségek és a hátrányok minimalizálása mellett. Az integrációérettséget a költségek és hasznok mérlegével lehet mérni. Egy ország akkor integrációérett, ha a tagság pozitív végösszegű játék, vagyis egészében előnyös számára” (Palánkai, 2004:378). Az integrációérettség négy dimenziója a gazdasági, a politikai, az intézményi és a társadalmi (Palánkai, 2010). E tanulmány középpontjában a gazdasági dimenzió áll.

A gazdasági integrációérettség az alábbi alapkritériumokkal határozható meg: működő piacgazdaság; versenyképesség; makrogazdasági stabilitás és stabilizáció; konvergencia; finanszírozhatóság és finanszírozás.

A *működő piacgazdaság* (a piaci szereplők és az árak szabad, korlátozások nélküli mozgása) a csatlakozási kritériumoknál is megjelenik, alapkritériumnak tekinthető, mert az integráción belüli szabad kereskedelem előnyeit csak ennek megléte esetén lehet kihasználni. Ehhez szükséges a piacok általános szabadsága, azaz többek között az árak átfogó liberalizáltsága, átláthatósága és rugalmassága, a pénz- és tőkepiacok megléte, a verseny körülményeinek és zavartalan működésének biztosítása, a magánszektor dominanciája, a vállalkozások piaci alapú megszerveződése és működése, valamint a piacokonform állami intézmények, irányítás és szabályozás érvényesülése.

A *versenyképesség* meghatározza az adott ország vagy régió termelőinek helyzetét, lehetőségeit az integráció előnyeinek kihasználására. Nélküle az integrációnak súlyos negatív következményei lehetnek (mint például az új tagország vállalatainak eltűnése a piacról) (Palánkai, 2004). Ez a koppenhágai kritériumokból eredeztethető („az adott ország meg tudja birkózni az EU-n belüli verseny nyomásával és a piaci erőkkel”) (Európai Tanács, 2022:1), azonban túl is mutat azon, mivel az integrációérettség komplexebb, több megközelítést alkalmazva méri azt.

A *makrogazdasági stabilitás* elengedhetetlen a piac normális működése és a piaci integráció előnyeinek kihasználása szempontjából, segít enyhíteni továbbá az aszimmetrikus sokkok gazdaságokra gyakorolt negatív következményeit, illetve előmozdítja az üzleti ciklusok harmonizálását. Az optimális makrogazdasági teljesítmény a gazdasági növekedés, az infláció, a munkanélküliség, a költségvetési egyenleg és államadósság ideális alakulásán alapul (Perkins, 2013).

A *konvergencia*, azaz a kevésbé fejlett országok magasabb gazdasági növekedés révén történő felzárkózása a fejlett ipari országokhoz (Barro & Sala-i-Martin, 1995) kiemelten fontos a felkészültség szempontjából. Ennek hiányában az integráció a



kevésbé fejlett tagország számára negatív következményeket idézhet elő (Palánkai, 2010). A gazdasági és monetáris unió sikerességének is egyik alapfeltétele a kereskedelmi beágyazottság és nyitottság a hasonló üzleti ciklus mellett (Frankel & Rose, 1998). A gazdasági fejlettség és gazdasági struktúrák közelítéséhez elengedhetetlen a fejlesztési igények finanszírozása. A kereskedelmi előnyök gazdasági szereplők közötti egyenetlen megoszlása miatt a vesztesek kompenzálásának problémája is aktuális. A fejlettségi különbségek mérsékléséhez szükség van hazai tőkeforrásokra, működő tőkepiacokra, a tagállami költségvetések egyensúlyára és fenntartására, illetve megfelelő mértékű tőkeabszorpciós képességre (Palánkai, 2004).

Bár Palánkai (2004) integrációérettség-elmélete és -módszertana eredetileg a közép- és kelet-európai államok integrációs felkészültségének elemzésére vonatkozott, az alkalmazható a Nyugat-Balkánra is (Endródi-Kovács, 2016). Az integrációérettség túlmutat a csatlakozási feltételek teljesítésén. Arra is utal, hogy a belépés után az érintett országok mennyire képesek kiaknázni az integráció nyújtotta előnyöket. Így az integrációérettség mérése a csatlakozás után is észszerű (Palánkai, 2010). A tagjelölt országok gazdasági fejlődése és modernizációja nem állhat meg a csatlakozás után, mert a világgazdaság egyik legnagyobb belső piacába való integrálódás további fejlődési lehetőségeket rejt magában. Ezek kiaknázása azonban nem automatikus, ehhez további reformok, gazdaságpolitikai elköteleződés szükséges (Losonczi, 2019).

A témára vonatkozó szakirodalomban eddig csak néhány foglalkozott a tagjelölt államok gazdasági felkészültségének kvantitatív megközelítésű vizsgálatával (lásd Schimmelfennig et al., 2015; Siljak & Nagy, 2018). Schimmelfennig et al. (2015) rámutatott arra, hogy azok az uniós tagjelölt országok, amelyek még a csatlakozás előtt javítottak versenyképességükön, hatékonyabban tudtak szembenézni a belépés után a kiéleződött versennyel, mint azok, amelyek a csatlakozás után próbálkoztak ezzel. Az előre felkészült országok erőteljesebben integrálódtak a globális értékláncokba is. Siljak & Nagy (2018) a régió béta és szigma konvergenciáját vizsgálta 2004 és 2013 között. Eredményeik alapján a Nyugat-Balkán országai az EU tagállamai felé konvergálnak, azonban a 2008–2009-es válság negatívan hatott az egy főre jutó GDP növekedésére, és lelassította a konvergencia folyamatát. Modelljükben a gazdasági nyitottság bizonyult a legfontosabb tényezőnek a válság előtti és utáni időszakban is, míg a (magas) munkanélküliségi ráta éppen 2003 és 2008 között volt meghatározó. Krstevska (2018) is hasonló eredményekre jutott a konvergencia- és a makrogazdasági mutatók vizsgálata során. Jovanovic & Knapp (2022) szerint a hosszú csatlakozási folyamat negatívan hat a Nyugat-Balkán országai konvergenciájára és gazdasági

fejlődésére. Az ehhez kapcsolódó kutatás során Ghodsi et al. (2022) igazolta, hogy a korábban EU-tagdá vált közép- és kelet-európai országok esetében a csatlakozás ténye, az azzal járó mélyebb regionális integráció, kereskedelmi kapcsolatok, illetve pénzügyi transzferek jelentős mértékben elősegítették ezen országok jövedelmének növekedését. A tapasztalatok alapján a Nyugat-Balkán fejlődése azáltal mozdítható elő, ha a költségvetési bevételek növelését célzó politikákat alkalmaznak. A magasabb jövedelmek a régióon belüli áruk és szolgáltatások iránti nagyobb kereslethez és kínálatához vezetnek, ami pedig intenzívebb regionális gazdasági integrációt eredményez. Az EU ezt a pénzügyi transzferek növelésével ösztönözhetné leginkább. Ezzel az állásponttal összhangban Bartlett et al. (2022) kiemelte, hogy az EU és a Nyugat-Balkán közötti gazdasági integráció már végbement az árupiacokon, a tőkepiacokon és bizonyos mértékig a munkaerőpiacokon. Ez utóbbi nagymértékben táplálkozott az EU-ba irányuló munkaerő-vándorlásból, ami a Nyugat-Balkán alacsony gazdasági fejlettségét és államai konvergenciájával kapcsolatos korlátait is tükrözi. A konvergencia elősegítésének legmegfelelőbb eszköze az uniós pénzügyi források növelése.

Az ismertetett tanulmányok azonban csak az integrációérettség egy-egy aspektusára fókuszálnak. Ez az írás ezt a kutatási rést kívánja betölteni olyan kompozit indikátor kidolgozásával, amely méri a Nyugat-Balkán országainak uniós csatlakozásra való gazdasági felkészültségét, és amely magába foglalja a régióban rejlő gazdasági lehetőségeket.

### **A kompozit indikátor kialakítása az integrációérettség mérésére**

Az európai uniós csatlakozási kritériumok és a gazdasági integrációs érettség elméleti hátterének figyelembevételével egy kompozit gazdasági mutatót dolgoztunk ki. Mivel nehéz egyetlen változóval feltérképezni a Nyugat-Balkán országainak integrációs érettségét, olyan összetett indikátort dolgoztunk ki, amely a releváns mutatókat tömöríti, és amely meghatározza az integrációs érettséget. Az általunk alkalmazott statisztikai módszer a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD, 2008) által kiadott Handbook on Constructing Composite Indicators című kézikönyvön alapul. Az összetett mutató létrehozása lehetővé teszi az országok könnyebb összehasonlítását és skálázását, miközben megmarad a mély és összetett összkép az országok vonatkozásában. A legtöbb esetben egyetlen változóval könnyű

nyebb dolgozni, mint összehasonlítható tendenciákat azonosítani több különböző mutató között (OECD, 2008).

A felhasznált tényezők és változók Palánkai (2010) elemzési mátrixába illesztve az 1. táblázatban láthatók. Ezenfelül további dimenzióként az üzleti környezetre vonatkozó értékelést is figyelembe vettük.

A változókat a szakirodalom és az adatok elérhetősége alapján választottuk ki, ami az időkeretet (a 2006 és 2020 közötti időszak) is meghatározta. Ez lehetővé tette, hogy kiegyensúlyozott adathalmazt kapjunk. A teljesítmények összehasonlításaként a kezdő, illetve az utolsó év mellett a 2019. évet emeltük ki, hogy szemléltessük, a koronavírus-járvány hogyan érintette a vizsgált országok integrációérettségét. Szerbia és Montenegró esetében a csatlakozási tárgyalások elkezdésének évét (2012 és 2014), Horvátország esetében csatlakozásának évét (2013) emeltük ki azért, hogy jobban szemléltessük ezen országok EU-csatlakozásra való felkészültségét.

*1. táblázat*

**A kompozit indikátor módszertani kerete**

Kritérium	Indikátorok	Adatforrások
Működő piacgazdaság	BTI transzformációs indexe, Korrupciós érzet indexe	Bertelsmann Stiftung, Transparency International
Versenyképesség	Globális versenyképességi index, Foglalkoztatottság	World Economic Forum, International Labour Organization
Makrogazdasági stabilitás	GDP-növekedés, Inflációs ráta (HCIP), Munkanélküliségi ráta, Folyó fizetési mérleg egyenlege	World Bank World Development Indicators (WDI)
Konvergencia	Emberi fejlettség indexe (HDI), GDP-arányos államadóság, Külkereskedelmi mérleg egyenlege, GDP-arányos államháztartási egyenleg	World Bank WDI, IMF WEO
Finanszírozhatóság	Befelé irányuló közvetlen külföldi beruházások (IFDI a GDP százalékában), Nem teljesítő hitelek aránya (%), IMF-hitel (GNI százalékában)	World Bank WDI
Üzleti környezet	Üzleti környezetre vonatkozó érték	World Bank Doing Business

*Forrás:* Saját szerkesztés a hivatkozott források alapján.

Az OECD (2008) kézikönyve szerint a statisztikailag stabil és megbízható mutató felépítése 10 lépésben valósítható meg, amelyet az elemzésben alkalmaztunk (1. ábra).

1. ábra

### A kompozit indikátor kialakításának módszertani kerete



Forrás: OECD (2008) alapján saját szerkesztés.

Ez az összetett mutató hat fő gazdasági kritérium és 16 különböző mutatószám alapján alkalmas arra, hogy megmutassa a vizsgált országok általános gazdasági integrációs érettségét az Európai Unióhoz való csatlakozással összefüggésben. A változók kiválasztása vitatható; a változókat azonban a szakirodalom alapján, megbízható forrásokból és az egyes kritériumokhoz arányosan választottuk ki. A módszertan újdonsága, hogy a tagjelölt országok gazdasági felkészültségét és érettségét méri az Európai Unióba történő belépésre, ami egyben az érintett országokban rejlő üzleti lehetőségekről is képet ad. Hátránya, hogy csak a gazdasági szempontokat méri, és azt is mennyiségi módon. Ezt azzal kompenzáljuk, hogy a tanulmány végén összehasonlítjuk eredményeinket az Európai Bizottság megállapításaival, de ezt

a hátrányt e tanulmány keretein belül nem lehet teljes mértékben kezelni. A jövőben tervezzük egy hasonló összetett mutató megalkotását a politikai és intézményi szempontokra vonatkozóan. Elsősorban azért választottuk a gazdasági szempontokat, mert azok objektíven mérhetőek. A másik ok az, hogy a gazdasági szempontok szerepét az utóbbi években egyre inkább felismerték, és ma már a politikai szempontokon kívül más tényezőket is figyelembe vesznek, amikor egy ország csatlakozni kíván az EU-hoz vagy bármilyen más integrációhoz.

### **Az elemzés menete és az eredmények**

A következő részek az összetett mutató létrehozásának lépései alapján az egyes változók hozzájárulását és kapcsolódó megállapításainkat tartalmazzák.

#### *A változók kiválasztása*

E lépés célja az említett elméleti meghatározás alátámasztása. Ezt a folyamatot nagyban befolyásolja az adatok rendelkezésre állása és minősége, ezért érdemes áttekinteni a kiválasztott részmutatók erősségeit és gyengeségeit.

A *működő piacgazdaság* szempontjának vizsgálatakor két fő mutatószámot használtunk fel. Az első változó a Bertelsmann Stiftung transzformációs indexe (Bertelsmann Transformation Index – BTI), amelyet azért választottunk, mert elemzi és értékeli a fejlődő és az átalakulóban lévő országokban a demokratikus és a piacgazdaság-alapú berendezkedés felé történő változásokat. Az index 17 szempontot foglal magába 129 ország értékeléséhez. A BTI az átalakulási folyamatok és a politikai irányítás eredményeit két indexben összesíti: a státusz- és a kormányzási indexben. A státuszindex a politikai és gazdasági átalakulás két elemzési dimenziójával írja le, hogy a 129 ország mindegyike hol tart a jogállamiság, a demokrácia és a szociális piacgazdaság felé vezető úton. Ezt a politikai döntéshozók, az egyetemi oktatók és a civil társadalmi szervezetek széles körben használják a fejlesztés, a demokrácia és az emberi jogok terén végzett munkájukban. A BTI átfogó és objektív megközelítést alkalmaz az egyes országok kormányzati minőségének értékelésére (Nosova, 2020). Emellett egy ország előrehaladásának mutatójaként és a globális fejlesztési kezdeményezések viszonyítási alapjaként is alkalmazzák. Végül a BTI értékes információforrás a nemzetközi szervezetek és kormányok számára a külföldi segélyprogramok értékelése és a fejlesztési döntések meghozatala terén. A BTI olyan

tényezőket vesz figyelembe, mint a polgári szabadságjogok, a kormányzat hatékonysága, a jogállamiság, a korrupció ellenőrzése és a politikai részvétel. Ezenfelül olyan gazdasági tényezőket is vizsgál, mint a gazdasági szabadság, a költségvetési politika és a munkaerőpiaci politika. Végül a politikai irányítás (politikai folyamatok, közigazgatás) minőségét és a közpolitika hatékonyságát értékeli. (Bertelsmann Stiftung, 2020). Ezek közül a korrupció jelenik meg az általunk kidolgozott kompozit indikátorban. A teljes indikátort illetően a többi intézeti mutató új értéket képvisel. Mindezek indokolták a számításainkban a BTI-státuszindex használatát.

A második változó a Transparency International által létrehozott korrupciósérzet-index (Corruption Perception Index – CPI). A CPI jelenleg 180 országot rangsorol 100-tól (nagyon tiszta) 0-ig (nagyon korrump) terjedő skálán, 16 különböző felmérést és 12 különböző intézmény értékelését figyelembe véve. Ebben az írásban ezeket az eredményeket 0–10-es skálára számítottuk át. Palánkai (2004) módszertanától ennél az alapkritériumnál térünk el a legnagyobb mértékben: a Palánkai-módszertan alapján javasolt Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) átalakulási indexen a vizsgált időszakban több olyan módszertani változtatást hajtottak végre (például 2012-ben vagy 2015-ben), amely miatt azt nem tudtuk felhasználni az elemzésben. A korrupciós indexszám szerepeltetése a régió sajátosságai alapján nagyon is indokolt.

A *versenyképesség* méréséről az uniós intézmények csak különböző iránymutatásokat és mintákat adnak meg, nem pedig konkrét vagy specifikus módszertant. Ilyen például az, hogy az uniós tagságra törekedő országnak kompatibilisnek kell lennie az EU versenyjogával, és teljesítenie kell annak minden kritériumát. Ugyanakkor több gazdaságkutató intézet részletes versenyképességi jelentéssel ellátott esettanulmányokat tesz közzé. Elemzésünkben a Világ gazdasági Fórum (World Economic Forum – WEF) rendszeresen publikált globális versenyképességi jelentését és indexét (Global Competitiveness Index – GCI) használtuk fel, ahol a Nyugat-Balkán mindegyik országának részletes versenyképességi ábrázolása is elérhető. További mutatószámként bevontuk a foglalkoztatottsági rátát, amely összhangban van az Európai Unió versenyképességi céljaival.

A *makrogazdasági stabilitást* (makrostabilitást) általában három mutatóval méri: a GDP növekedési ütemével, a munkanélküliségi és az inflációs rátával. Ezek a gazdasági fejlődés fő indikátorai. Az elemzett időszak helyes megválasztásával a választott fejlődési pálya világos és egyértelmű lesz. E három mutató mellett a folyó fizetési mérleg egyenlegét is elemeztük. Ezt az indokolja, hogy a Nyugat-Balkán kicsi, a világgazdaságra nyitott és sérülékeny országokból áll (Palánkai, 2004).

A kutatás fontos eleme a *konvergencia*. A konvergenciára vonatkozó adatok alapján mérhető a gazdaságok fejlettségi szintje. A különböző gazdaságok közötti kereskedelem közép- és hosszú távon aszimmetrikus interdependenciákhoz vezethet, ami legtöbbször negatív hatást gyakorol az elmaradott országokra. Práger (2004) szerint az országok gazdaságának konvergenciáját viszonylag objektív módon lehet mérni a főbb makrogazdasági mutatók (GDP, egy főre jutó GDP), a társadalom információs technológiákhoz való hozzáféréseinek szintje (internetfelhasználók) és a társadalmi mutatók (várható élettartam, kórházak száma) elemzésével. Esetünkben az adatok elérhetőségének hiánya miatt e mutatók némelyikét mással helyettesítettük, ezért az értékelés ezen részében a következő változókat használtuk: a nagy sebességű internet-hozzáféréssel rendelkező lakosság százalékos aránya, az emberi fejlettség indexe (HDI), az egy főre jutó GDP, a GDP-hez viszonyított államadósság, az államháztartás egyenlege. Számításaink elvégzése után azonban a magas korreláció miatt az internethasználók arányát kivettük a komplex indikátor bemeneti értékei közül.

A finanszírozási képesség alappillére különösen fontos szempont a Nyugat-Balkán esetében, mivel országai tőkeszegények, és gazdasági fejlődésükhöz elengedhetetlen a külföldi tőke bevonása (Novák, 2014). A közvetlen külföldi beruházások szintje adekvát mérőszám a külső vállalkozások régióba vetett bizalmának érzékeltetéséhez. Számításainkban az adott ország éves GDP-jéhez mért külföldi működőtőke-beruházásokat vettük alapul. A finanszírozási képesség számszerűsítése végett még az IMF-hitelek és a nem teljesítő hitelek összegét vontuk be az elemzésbe.

Végül az üzleti környezet vizsgálatához a Világbank azon mutatószámait választottuk ki, amelyek minden országra elérhetőek, és számításának módszertana nem változott a vizsgált időszakban. Összesített üzletikörnyezet-értéket számoltunk. A Világbank Doing Business indexe olyan éves rangsor, amely 190 országban értékeli az üzleti tevékenység feltételeit. Az index a vállalkozásindítás, a hitelfelvétel, a kisebbségi befektetők védelme, az adófizetés, a határokon átnyúló kereskedelem, a szerződések érvényesítése körülményeit és az üzleti szabályozás egyéb aspektusait méri (Doshi et al., 2019). Ezenfelül az üzleti szabályozás és a tulajdonjogok védelmének mennyiségi mérőszámát adja meg. Ezzel szemben a WEF globális versenyképességi indexe (GCI) 12 pillért (intézmények, infrastruktúra, makrogazdasági környezet, egészségügy és innováció) ötvözi. Értékeli egy ország gazdasági struktúrájának és politikáinak minőségét, valamint általános gazdasági környezetét (Olczyk et al., 2022). A Világbank Doing Business indexe arra összpontosít, hogy mennyire könnyű vagy nehéz egy országban vállalkozni, míg a WEF globális versenyképessé-

gi indexe egy ország általános gazdasági teljesítményét vizsgálja. A Doing Business index az üzleti szabályozás költségeit és összetettségét méri, míg a globális versenyképességi index az ország gazdasági struktúrájának és politikájának a minőségét. Ennek megfelelően az üzleti környezet vizsgálatához választásunk egyértelmű volt, miután megbizonyosodtunk róla, hogy nincsenek szignifikáns átfedések az egyes mutatóink között.

Adatok csupán e mérőszám terén hiányoztak: Montenegró 2006. évi üzletikörnyezet-indexe esetében nem tudtunk összesített értéket számolni, mivel csak két mutatószám állt rendelkezésre. Ilyen körülmények között ez nagymértékben torzította volna lefelé az eredményeinket. Ezért Montenegró esetében 2006. évi értéként a 2007. évit tüntettük fel.

*A többváltozós elemzés eredményei*

A mutatók együtt mozgásának elemzésével lehet értelmezni az összetett mutató alkalmasságát és kezelni a jövőbeli módszertani lehetőségeket. A korrelációelemzés elvégzése után három különböző csoportot hoztunk létre az átfogó eredmény elérése érdekében (2. táblázat).

*2. táblázat*

**Faktorsúlyozás**

Indikátorok	F1	F2	F3	Faktorválasztás	Faktorsúlyozás
BTI	0,623	0,358	-0,305	F1	0,586
Korrupciós index	0,814	-0,146	-0,042	F1	0,586
Versenyképességi index	0,734	0,285	0,358	F1	0,586
Foglalkoztatottság	0,326	0,124	-0,056	F1	0,586
HDI	0,905	0,213	0,055	F1	0,586
Államadósság	0,772	0,022	-0,142	F1	0,586
Államháztartás egyenlege	-0,225	-0,073	0,704	F3	0,165
GDP-dinamika	-0,383	0,278	0,178	F1	0,586
Inflációs ráta	-0,413	0,542	-0,310	F2	0,250
Munkanélküliségi ráta	-0,621	-0,321	-0,020	F1	0,586
Folyó fizetési mérleg egyenlege	0,302	-0,770	-0,207	F2	0,250



## A Nyugat-Balkán európai integrációja: üzleti lehetőség vagy gazdasági kihívás?

Indikátorok	F1	F2	F3	Faktorválasztás	Faktorsúlyozás
Közvetlen külföldi beruházások	-0,119	0,800	0,286	F2	0,250
Nem teljesítő hitelek aránya	0,018	0,208	-0,520	F3	0,165
IMF-hitel használata	-0,330	-0,462	-0,108	F2	0,250
Üzleti környezet	0,662	-0,420	0,312	F1	0,586
Külkereskedelmi mérleg egyenlege	-0,016	-0,057	0,617	F3	0,165

*Forrás:* Saját számítások a megadott adatbázisok számai alapján.

A komplex mutató hátránya, hogy gyakran csak a nagy képet mutatja, míg a viszonylag kisebb problémák részletesebb elemzési szinten figyelhetők meg. Ezért olyan mérőszámokat és szempontokat emelünk ki, amelyek szélsőséges eredményt mutatnak. A Principal Component Analysis módszert használtuk az adatok al csoportokra bontásához. Ez a módszer kis elemszám esetén is érzékeny a változásokra (OECD, 2008:26). A vizsgálatot először öt, illetve hat dimenzióra futtattuk le azért, hogy a Palánkai-féle elemzési mátrix és az üzletikörnyezet-pillérek megjelenjenek, azonban a számítások rossz eredményeket mutattak. Három dimenzió használata esetén azonban megfelelő eredményeket kaptunk (2. táblázat), így ennek alapján sikeresen elvégezhetjük a faktorelemzést.

### *Az adatok normalizálása – közös nevező kialakítása*

Ezt a lépést azért végeztük el, hogy az adatokat összehasonlíthatóvá tegyük, és kiküszöböljük az eltérő mértékegységek problémáját. Összesítésük csak akkor lehetséges, ha közös mértékegységre hozzuk őket. Ezért a következő lépés a változók értékeinek szabványosítása – normalizálása – volt. Ez a folyamat a mutatók értékeit egyszerű számokká alakítja át, ahol a standardizált érték a változó értékének a mintaátlagtól való szórását mutatja. A standardizált érték kiszámításának képlete:

$$z = (x - \mu) / \sigma \quad (1)$$

ahol  $z$  a standardizált érték,  $x$  a változó normálértéke,  $\mu$  a változó átlaga,  $\sigma$  a változó szórása.

Ha a standardizált érték negatív, akkor a változó értéke alacsonyabb az átlagnál, ha pozitív, akkor magasabb. E lépés eredményeként az összetett mutató egységtelené válik, és így szabadon aggregálható (OECD, 2008:27).

Ez a lépés tovább növeli a kompozit indikátor megbízhatóságát. A mutatók csoportosítása után azt is érdemes megemlíteni, hogy a súlyozási technika miatt a csoportok összesített súlyai eltérőek. Ebben az esetben lineáris vagy geometriai technikát lehet alkalmazni (OECD, 2008:31). A részmutatók korrelációjának eredményeként az egyes új csoportok súlyát faktorelemzéssel definiáltuk (OECD, 2008:32), amelyet viszont a csoporton belüli változók variancianégyzeteinek összege alapján számítottunk ki. A 3. táblázat a változók négyzetkoszinuszait tartalmazza. A súlyozást ezen eredmények alapján határoztuk meg; ez a 2. táblázatban látható. A kompozit indikátor létrehozása során érdemes az egyes faktorokat elnevezni (Gitelman et al., 2010:1216). Alább részletezzük, hogy milyen érvek alapján történt az elnevezés.

A komplex indikátor felépítése során célszerű különválasztani az intézményi jellemzőkre utaló indikátorokat (például transzformációs index, versenyképességi index) és a változékonyabb folyamatindikátorokat, amelyek jobban ki vannak téve a gazdasági környezet alakulásának. A 3. táblázat első és harmadik sorában látható, hogy a statisztikai eredmények ezzel szembemennek. Ha a BTI- és versenyképességi adatokat a második vagy harmadik faktorba helyeznénk át, akkor a hozzájárulások elhanyagolhatóvá válnának, ezáltal pedig a komplex indikátor magyarázóereje csökkenne. Ezen túlmenően a főkomponens-elemzés (PCA) lényege éppen az, hogy az adathalmazon belül a teljes adathalmazra vonatkozóan a legnagyobb varianciák alapján növeli az egyes faktorok magyarázóerejét, ezáltal csökkenti a bemeneti jellemzők számát. Ez lehetővé teszi az eredmények könnyebb vizualizálását és értelmezését. Ennek megfelelően maradtunk az OECD-kézikönyv (2008) által előírt lépéseknél. A 3. táblázatból kivehető, hogy az elsősorban a BTI, a korrupciósérzet-index (CPI), a versenyképességi index, a foglalkoztatottság, a HDI, az államadósság, a GDP-dinamika, a munkanélküliség és az üzleti környezethez kapcsolódó mutatószámok járulnak hozzá a legnagyobb mértékben az első alcsoporthoz. Ez a Palánkai-féle elmélet alapján meghatározott csoportok közül leginkább a konvergenciának és a makrogazdasági stabilitásnak feleltethető meg. A mutatószámok módosításával és az üzleti környezet hozzáadásával az első csoportot üzleti környezetnek nevezhetjük el. Ez fogja képviselni az összetett mutatóink legjelentősebb részét (58,6 százalék). A második csoportba az inflációs ráta, a folyó fizetési mérleg egyenlege, a külföldi működőtőke-import és az IMF-hitelek használatának aránya került. Ezt a csoportot neveztük el makrostabilitási képességnek (46,4 százalék). A harmadik csoport a fi-

## A Nyugat-Balkán európai integrációja: üzleti lehetőség vagy gazdasági kihívás?

nanszírozhatóságot képviseli. Ide az államháztartás egyenlege, a nem teljesítő hitelek aránya és a külkereskedelmi mérleg egyenlege került be. A teljes hozzájárulásuk a számítások alapján 16,5 százalék.

3. táblázat

### A változók négyzetes koszinuszai

	F1	F2	F3
BTI	<b>0,388</b>	0,128	0,093
Korrupciós érzet indexe	<b>0,663</b>	0,021	0,002
Versenyképességi index	<b>0,539</b>	0,081	0,128
Foglalkoztatottság	<b>0,106</b>	0,015	0,003
HDI	<b>0,820</b>	0,046	0,003
Államadósság	<b>0,595</b>	0,000	0,020
Államháztartás egyenlege	0,051	0,005	<b>0,496</b>
GDP-dinamika	<b>0,147</b>	0,077	0,032
Inflációs ráta	0,171	<b>0,294</b>	0,096
Munkanélküliségi ráta	<b>0,385</b>	0,103	0,000
Folyó fizetési mérleg egyenlege	0,091	<b>0,593</b>	0,043
Közvetlen külföldi beruházások	0,014	<b>0,639</b>	0,082
Nem teljesítő hitelek aránya	0,000	0,043	0,270
IMF-hitel használata	0,109	<b>0,213</b>	0,012
Üzleti környezet	<b>0,439</b>	0,177	0,098
Külkereskedelmi mérleg egyenlege	0,000	0,003	<b>0,380</b>

\* A félkövérrel szedett értékek minden változó esetében annak a tényezőnek felelnek meg, amelynek a négyzetes koszinusza a legnagyobb.

*Forrás:* Saját számítások a megadott adatbázisok számai alapján.

*Vissza a részletekhez*

A kompozit indikátor az elemzés kiindulópontja, mivel összefoglaló mutatóként használható. Úgy is fel lehet bontani, hogy az alkomponensek és az egyes mutatók hozzájárulása azonosítható legyen. Ennek eredményeként az országok egy-egy di-

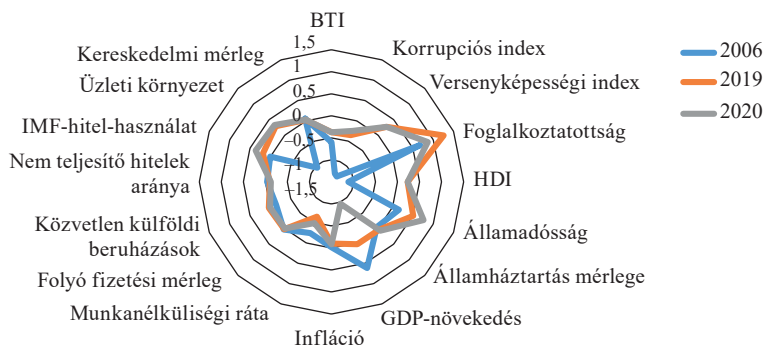
menzió alapján jellemezhetők, és a gyenge pontok is kiemelhetők. Esetünkben a Nyugat-Balkán öt országa és az EU-hoz már korábban csatlakozott Horvátország teljesítményét pók típusú grafikonokon ábrázoltuk (2. ábra).

Stabil eredmények elérése érdekében az idődimenziót az első és az utolsó rendelkezésre álló adatsorok alapján határoztuk meg (2006 és 2020), illetve hozzáadtuk még a koronavírus-járvány által előidézett válság előtti utolsó évet (2019) a kimutatáshoz. Horvátország esetében még az EU-ba való belépés évét (2013), Szerbia és Montenegro esetében pedig a tagjelöltség elnyerésének évét (2014, 2012) is kiemeltük.

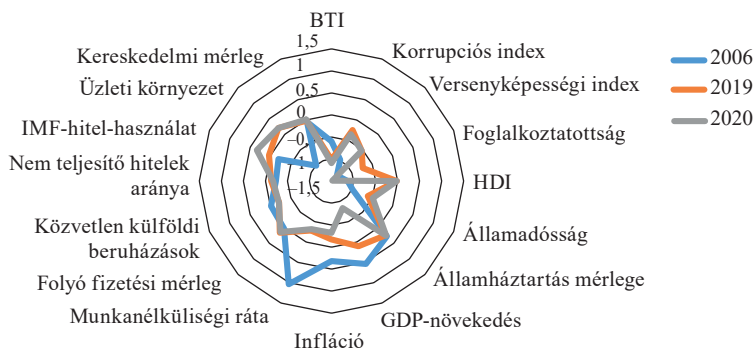
2. ábra

### Az országok teljesítményének szemléltetése

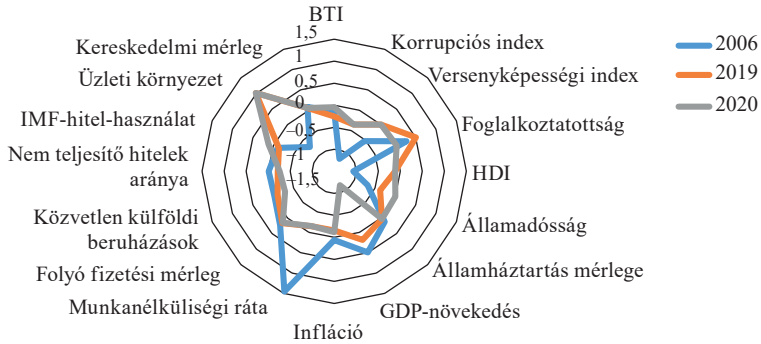
#### Albánia



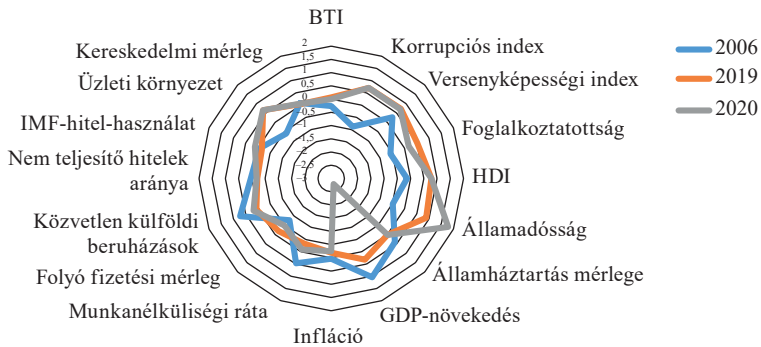
#### Bosznia-Hercegovina



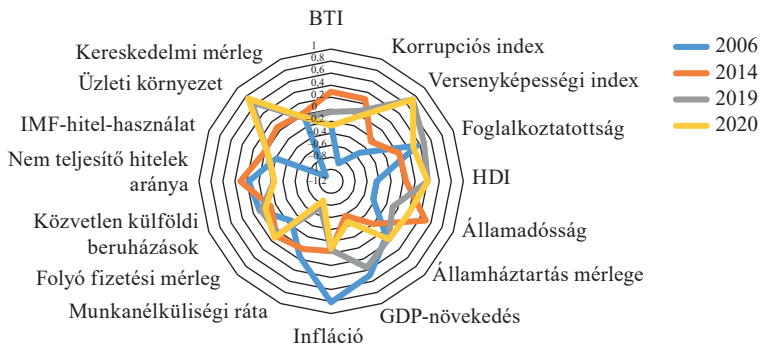
**Észak-Macedónia**



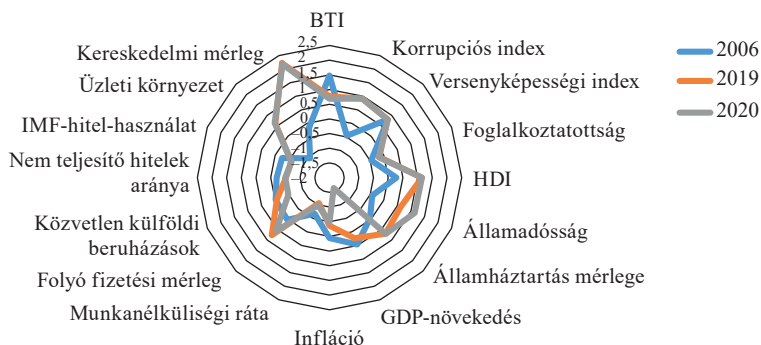
**Montenegró**



**Szerbia**



## Horvátország



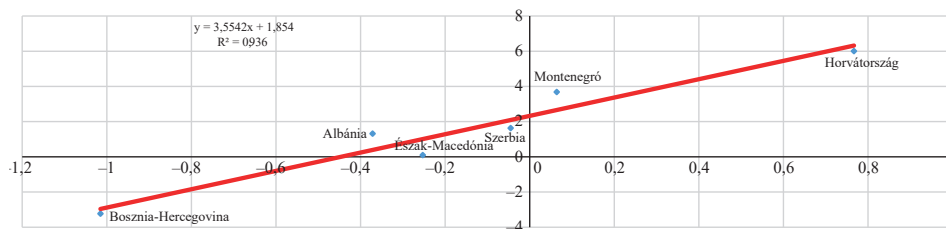
Forrás: Saját szerkesztés az adatbázisok adatai alapján.

### Kapcsolódás más változókhoz

A kompozit indikátort más mutatókkal is célszerű összehasonlítani. Az országok transzformációs képességét a legmegbízhatóbban a BTI jellemzi, ezért érdemes megvizsgálni, hogy milyen összefüggés van e mutató és a mi összetett mutatónk között. A kompozit indikátor és a BTI közötti kapcsolatot 2019. évi adatok alapján a 3. ábra mutatja be.

3. ábra

### A kompozit indikátor értékeinek vizuális mátrixa a 2019-es évre vonatkozóan



Forrás: Saját szerkesztés az adatbázisok számai alapján.

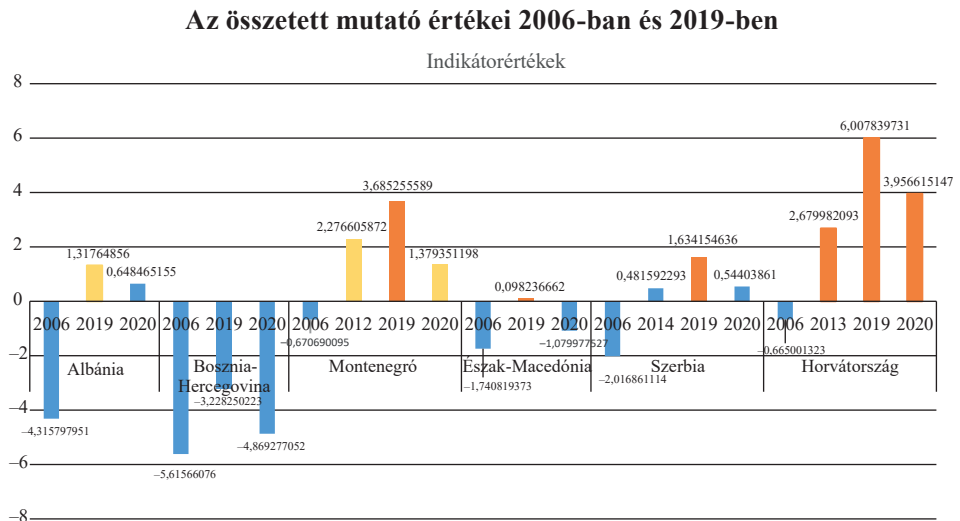
A kompozit indikátor és a BTI közötti korreláció erős,  $R^2 = 0,936$ , ami a két mutató közötti nagyon szoros kapcsolatra utal. A 2019. évi adatok szerint a kapcsolat szorossága alapján megfigyelhető volt az együtt mozgás. Az összetett mu-

tatók gyakran tartalmaznak néhány olyan komponenst, amelyekkel korrelálnak. Ez kettős számoláshoz vezet (OECD, 2008:42). Mindent egybevetve az összetett mutató és a BTI között erős korreláció áll fenn, ami a nem kiemelt időszakokban is érvényes. Ez alátámasztja, hogy az almutatók súlyozása kiegyensúlyozott és jól meghatározott.

*A számítási eredmények bemutatása*

A kompozit indikátor vizualizálásából kivehető, hogyan változott a Nyugat-Balkán országainak gazdaságiintegráció-érettsége. Miként korábban is szó volt róla, az elemzés időhorizontja a 2006 és 2020 közötti éveket fogja át. Ennek fő oka, hogy 2006-ban Montenegró elnyerte függetlenségét, és nagyjából ugyanebben az időben Észak-Macedónia volt az első olyan ország a Nyugat-Balkánon, amelyet az Európai Unió 2005 decemberében hivatalosan is tagjelölt országgént ismert el (Szemlér, 2006). Montenegró és Szerbia jelentősen javította gazdasági eredményeit a komplex indikátor értékének alakulása alapján. Az is egyértelmű, hogy az öt vizsgált ország közül Bosznia-Hercegovina javította integrációs érettségét a legkevésbé (4. ábra).

4. ábra



Forrás: Saját szerkesztés az adatbázisok számai alapján.

Az összetett mutató világosan tükrözi, hogy az idő múlásával az uniós csatlakozás egyre fontosabbá vált ezen országok számára. Szerbia és Montenegró esetében is érzékelhető az uniós csatlakozási tárgyalások pozitív hatása. Horvátország indikátorértékei egyértelműen tükrözik, hogy hol húzódik az a szint, ami már integráció-érettségnek tekinthető. Ezt a 2,5-ös szinten célszerű meghatározni. A 4. ábrán ezt narancssárga színnel jelöltük.

Az eredmények egyértelműen alátámasztják fő hipotézisünket, amely szerint a Nyugat-Balkán azon országainak a felvételi folyamata halad gyorsabban, amelyek a gazdasági teljesítményük és helyzetük alapján érettebbnek tekinthetők az EU-csatlakozásra. Albánia, Bosznia-Hercegovina és Észak-Macedónia esetében a belső piac erősítése és a versenyképesség javítása a feltétele annak, hogy az EU-ba való belépést fontolóra lehessen venni. Montenegró és Szerbia jelentős javulást ért el, kiváltképpen a versenyképesség és az üzleti környezet javítása terén, de a korrupció szintje, a GDP-hez viszonyított államadósság, a közvetlen külföldi beruházások szerény nemzetgazdasági jelentősége és az IMF-hitelektől való függés gyenge gazdasági helyzetre enged következtetni. A kapott eredmények összhangban vannak az Európai Bizottság megállapításaival és nyilatkozataival (European Commission, 2018, 2021). Ezek régióspecifikus jelenségek, és ezeken a területeken a másik három ország (Albánia, Bosznia-Hercegovina és Észak-Macedónia) helyzete még rosszabb. A statisztikai elemzés is összhangban van az elemzett szakirodalmi források megállapításaival és következtetéseivel.

További reformok végrehajtása esetén Montenegró és Szerbia áll a legközelebb a csatlakozáshoz. A 4. ábra alapján a felállított benchmarkértéket Montenegró 2019-ben már teljesítette, azonban a koronavírus-járvány hatására jelentősen romlott a teljesítménye, ami elsősorban a makrogazdasági stabilitás megbomlásának, illetve az országba áramló külföldi működő tőke visszaesésének köszönhető. A kapott eredményeink alapján Szerbiának több erőfeszítésre és teljesítményjavulásra van szüksége ahhoz, hogy az EU tagjává váljon, és ki tudja használni a tagság előnyeit. A másik három ország (Albánia, Bosznia-Hercegovina és Észak-Macedónia) gazdasági felkészültsége ugyan javult, de továbbra is jelentős fejlesztésre és az üzleti környezet javítására van szükség a csatlakozásra való felkészüléshez.



## Összefoglalás, következtetések

Összefoglalásként megállapítható, hogy a Nyugat-Balkán országai még nem érettek az európai integrációhoz való csatlakozásra. A kutatás eredményeként egy új komplex indikátort is kidolgoztunk, amelynek legfőbb előnye az adatok egyszerűsítéséhez és könnyebb kommunikációjához kapcsolódik. Az összetett mutató megkönnyíti az országok összehasonlítását és skálázását, ugyanakkor mély, összetett és átfogó képet ad. A létrehozott komplex mutató segítségével a főbb gazdasági szempontok hatékonyan összehasonlíthatók. A módszertan újdonsága, hogy a tagjelölt országok gazdasági felkészültségét és érettségét méri az EU-hoz való csatlakozásra. Tizenöt különböző gazdasági mutató helyett egyetlen indikátorba sűrítettük az összes adatot, miközben a számsorok varianciájának körülbelül 70 százalékát megőriztük.

A tanulmány hiánypótló, hasonló elemzés ugyanis még nem született a hazai, illetve nemzetközi szakirodalomban, így kiegészíti a témára vonatkozó ismereteket, ez lényeges hozzáadott értéket képvisel. Tudományosan újszerű elem a kompozit indikátor bevezetése, amelynek segítségével kvantitatív és komparatív módon mérhető a vizsgált államok EU-csatlakozásra való gazdasági felkészültsége, beleértve az üzleti környezetet. Elterjedtsége ellenére kompozit indikátort eddig még ilyen formában nem alkalmaztak a gazdasági integrációérettség mérésére egy benchmarkország bevezetésével. A kutatási eredmények kvantitatív megközelítésben támasztják alá és egészítik ki az Európai Unió jelenlegi bővítési stratégiáját. Az eredmények üzleti, illetve gazdaságpolitikai döntések kialakításához és alátámasztásához is objektív alapot nyújthatnak.

*Szerbia és Montenegró* gazdasági teljesítménye 2006 és 2019 között – különösen a csatlakozási tárgyalások megkezdése óta – jelentős mértékben javult. Az EU-ba való belépés 2025-ben megalapozott lehet, ha az ehhez szükséges reformokat végrehajtják, és a két ország gyorsan kilábal a koronavírus-járvány által okozott gazdasági válságból. A vizsgált időszakban releváns javulás volt tapasztalható a konvergencia és a makrogazdasági stabilitás terén. A kedvező tőkevonzási potenciál ellenére a külföldi működő tőke beáramlása szerényebb mértékű, mint a korábban csatlakozott közép- és kelet-európai országok esetében. Ugyanakkor még mindig viszonylag alacsony az egy főre jutó GDP, magas a munkanélküliségi ráta, és instabil a folyó fizetési mérleg, amely a koronavírus-járvány következményeivel összefüggésben tovább romlott. Emellett Oroszország Ukrajna elleni háborújának következményei újabb sokk hullámot idéztek elő a térségben, különösen a magasabb energia- és élelmiszer-

árak miatt, de a kereskedelem és a befektetések volumenének várható csökkenése révén is. Mindez várhatóan hátráltatja a régió fellendülését (World Bank, 2022). E kedvezőtlen mutatószámok miatt a potenciális üzleti lehetőségek korlátozottak, mivel számottevő kockázatokat rejtenek az ezekben az országokban beruházni kívánó külföldi vállalkozások számára. *Szerbia* esetében a makrogazdasági stabilitás elégtelen volt a szűk keresztmetszet.

Az utóbbi másfél évtizedben az üzleti környezet sokat javult a Nyugat-Balkánon. *Szerbia* és *Montenegró* mutatószámai Horvátországéinak a közelében vannak, míg az észak-macedón indikátorok értéke meghaladja a horvátokét. Ez utóbbi nem csekély mértékben vezethető vissza az észak-macedón kormány aktív külföldítőkezelő politikájára.

Figyelmet érdemel, hogy Montenegró Horvátország 2013. évi állapotát már 2019-ben elérte, az ezt követő megtorpanás, illetve visszaesés külső tényezőre, a koronavírus-járványra volt visszavezethető, amely egyébként a világ szinte mindegyik országát érintette, Horvátországot is beleértve.

Ezek az eredmények összhangban vannak a vonatkozó szakirodalom megállapításaival és következtetéseivel (Európai Bizottság, 2018; Siljak & Nagy, 2018; Endrődi-Kovács, 2016), illetve a csatlakozási folyamat jelenlegi állásával. Eredményeink Losonc (2011: 99) megállapításával összhangban megerősítik, hogy Horvátország „gazdasági szempontból messze a legfejlettebb és legstabilabb ország a régióban”. Eredményeink azt mutatják: *Szerbia* és *Montenegró* majdnem készen áll arra, hogy 2025-ben belépjen az EU-ba, Albánia alkalmas a csatlakozási tárgyalások megkezdésére. *Észak-Macedónia* esetében az előrehaladás kisebb mértékű, bár a kompozit indikátor értéke szintén pozitív. *Bosznia-Hercegovina* esetében a mutató értéke negatív, jelentős mértékű a Nyugat-Balkán többi országától való lemaradás, ami arra hívja fel a figyelmet, hogy még sok a teendő a csatlakozási tárgyalásokra történő felkészülés terén. Nem véletlen, hogy Bosznia-Hercegovina csak 2022 decemberében kapta meg a hivatalos tagjelölt státuszt.

Kutatási eredményeink, illetve a rendelkezésre álló gazdasági adatok is azt támasztják alá, hogy *Koszovó* áll a legmesszebb az uniós csatlakozástól. Helyzetét és kilátásait nehezíti, hogy öt európai uniós tagállam nem ismeri el a függetlenségét.

A tanulmány számokkal igazolta, hogy ezek az országok gazdasági szempontból pozitív irányban fejlődtek az utóbbi mintegy másfél évtizedben, de még mindig vannak olyan területek, ahol az integráció előnyeinek kiaknázásához további előrehaladásra van szükség. Eredményeink arra engednek következtetni, hogy a vizsgált országoknak a jövőben a korrupció és a munkanélküliségi ráta csökkentésére, ver-

senyképességük növelésére, a finanszírozáshoz való hozzáférés és a finanszírozási feltételek javítására, a termelékenység növelésére és a közvetlen külföldi befektetések nagyobb mértékű bevonására kellene törekedniük, hogy a jövőbeni csatlakozás előnyeit maximálisan kihasználhassák. Eredményeink összhangban vannak az Európai Bizottság (2021) megállapításaival.

A tanulmány egyik *korlátja*, hogy az az Európai Bizottság által felállított csatlakozási kritériumokra összpontosított. A geopolitikai elemzés nem volt a cikk tárgya, de ebben a kontextusban a régió jelentősége folyamatosan nő. Oroszországnak mint az EU keleti határai egyik kulcsszereplőjének jelentős érdekei vannak a Nyugat-Balkánon is. Szerbia fontos szerepet fog játszani a térség jövőjében. Mivel a nemrégiben elindított Török Áramlat és a Déli Áramlat Lite gázvezeték nagyrészt Szerbián keresztül halad, jelentősen megnőtt az ország kül- és energiapolitikai mozgástere. Ezért Szerbia integrálása az EU számára is fontos. Montenegró Szerbiát megelőző EU-csatlakozásának politikai kockázata lehet, hogy tagként az előbbi megvétőzhatja az utóbbi belépését.

A tanulmány és módszertanának másik *korlátja*, hogy csak számszerűsíthető szempontokat és mutatókat tartalmaz, míg a nem számszerűsíthető szempontokat (például a médiaszabadság vagy az igazságszolgáltatás függetlenségének alakulása) figyelmen kívül hagyja. Mindazonáltal megfelelő megközelítés a szóban forgó országok EU-csatlakozásra való gazdasági felkészültségének az elemzésére.

Ami a további *kutatási irányokat* illeti, érdemes lesz kitérni az EU befogadó/abszorpciós képességeire is (Csaba, 1998). Hiába hajtanak végre reformokat a tagjelölt államok, ha hiányzik az EU-ban a bővítésre irányuló politikai akarat és intézményi stb. képesség. A koronavírus-járvány hatásainak kezelése mellett Oroszország 2022 februárjában kezdett Ukrajna elleni háborúja nem csekély gazdasági következményekkel járt mindegyik EU-tagállam számára, ennek nyomán az integráció abszorpciós képessége tovább csökkent. Ezt a kérdést a Nyugat-Balkán közeljövőjének tisztánlátása végett mindenképpen érdemes megvizsgálni. Végül hasonló összetett mutatókat lehet kialakítani a politikai és intézményi szempontok elemzésére is, ezáltal összetettebb kép kapható a vizsgált országok integrációérettségéről.

### Hivatkozások

- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2), 223–251. <https://doi.org/10.1086/261816>
- Bartlett, W., Bonomi, M., & Uvalic, M. (2022). *The Economic and Investment Plan for the Western Balkans: assessing the possible economic, social and environmental impact of the proposed Flagship projects*. Study of the European Parliament. May 2022 PE702.561. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/702561/EXPO\\_STU\(2022\)702561\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2022/702561/EXPO_STU(2022)702561_EN.pdf)
- Bertelsmann Stiftung (2020). *Transformation index BTI 2020. Governance in international comparison*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, [www.bti-project.org](http://www.bti-project.org)
- Csaba, L. (1998). Közép-Európa uniós érettségéről. *Közgazdasági Szemle*, 45(1), 18–35. <https://epa.oszk.hu/00000/00017/00034/pdf/csaba.pdf>
- De Munter, A. (2022). *The Western Balkans*. Fact Sheets on the European Union. October 2022. <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/en/sheet/168/the-western-balkans>
- Doshi, R., Kelley, J. G., & Simmons, B. A. (2019). The power of ranking: The ease of doing business indicator and global regulatory behavior. *International Organization*, 73(3), 611–643. [https://econpapers.repec.org/article/cupintorg/v\\_3a73\\_3ay\\_3a2019\\_3ai\\_3a03\\_3ap\\_3a611-643\\_5f00.htm](https://econpapers.repec.org/article/cupintorg/v_3a73_3ay_3a2019_3ai_3a03_3ap_3a611-643_5f00.htm)
- Dudley, D. (2020). European Union membership conditionality: the Copenhagen criteria and the quality of democracy. *South East European and Black Sea Studies*, 20(4), 525–545. <https://doi.org/10.1080/14683857.2020.1805889>
- Endrődi-Kovács, V. (2016). A nyugat-balkáni államok gazdasága. *Mediterrán és Balkán Fórum*, 10(1-2), 61–80. [https://epa.oszk.hu/02000/02090/00025/pdf/EPA02090\\_mediterran\\_2016\\_01-02\\_061-080.pdf](https://epa.oszk.hu/02000/02090/00025/pdf/EPA02090_mediterran_2016_01-02_061-080.pdf)
- Endrődi-Kovács, V. (2022). *The economic situation of the Western Balkans: an untapped potential?* KKI 4:1. March 9. [https://kki.hu/wp-content/uploads/2022/03/41\\_2022\\_06\\_WB\\_economic\\_situation\\_Western\\_Balkans\\_AJ\\_0307.pdf](https://kki.hu/wp-content/uploads/2022/03/41_2022_06_WB_economic_situation_Western_Balkans_AJ_0307.pdf)
- EUR-Lex (n. a.). *Római szerződés (Traité instituant la Communauté Économique Européenne et documents annexes)*. 11957E/TXT <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:11957E/TXT>
- Európai Tanács (2022). *Az EU bővítése*. Az Európai Unió Tanácsa. <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/enlargement/>
- European Commission. (2018). *A credible enlargement perspective for and enhanced EU engagement with the Western Balkans*. Strasbourg: COM (2018) 65 Final. [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:d284b8de-0c15-11e8-966a-01aa75ed71a1.0001.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:d284b8de-0c15-11e8-966a-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF)
- European Commission. (2021). *2021 Enlargement package: European Commission assesses and sets out reform priorities for the Western Balkans and Turkey*. Press Release, Strasbourg, October 19. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_21\\_5275](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_5275)
- European Council (1993). *Copenhagen. Conclusions of the Presidency*, 21-22 June 1993, SN 180/1/93) 12. <https://www.consilium.europa.eu/media/21225/72921.pdf>
- European Council (1995). *Madrid. Conclusions of the presidency*. *Bulletin of the European Union*, 12, 9-51. [https://www.europarl.europa.eu/summits/mad1\\_en.htm](https://www.europarl.europa.eu/summits/mad1_en.htm)
- European Council. (2003). *EU-Western Balkans Summit declaration*. Thessaloniki, June 21. [https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/misc/76291.pdf](https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/misc/76291.pdf)
- Frankel, J. A., & Rose, A. K. (1998). The endogeneity of the optimum currency area criteria. *Economic Journal, Royal Economic Society*, 108(449), 1009–1025. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00327>
- Gheciu, A. (2008). *Securing civilization? The EU, NATO and the OSCE in the post-9/11 world*. Oxford University Press, Oxford.
- Ghodsí, M., Grievson, R., Hanzl-Weiss, D., Holzner, M., Jovanovic, B., Weiss, S., & Zavorska, Z. (2022). *The long way round: Lessons from EU-CEE for improving integration and development*

- in the Western Balkans*. Joint Study No. 2022-06, June 2022, Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw) and Bertelsmann Stiftung. <https://wiiw.ac.at/the-long-way-round-lessons-from-eu-cee-for-improving-integration-and-development-in-the-western-balkans-dlp-6194.pdf>
- Gitelman, V., Doveh, E., & Hakkert, S. (2010). Designing a composite indicator for road safety. *Safety Science*, 48(9), 1212–1224. <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2010.01.011>
- Jovanovic, B., & Knapp, A. (2022). *What the EU can learn from the accession of the new member states in Eastern Europe since 2004*. News & Opinions, Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), December 12. <https://wiiw.ac.at/wiiw-and-bertelsmann-stiftung-presented-study-on-a-new-eu-strategy-for-the-western-balkans-in-brussels-n-579.html>
- Krstevska, A. (2018). Real convergence of Western Balkan countries to European Union in view of macroeconomic policy mix. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, Central Bank of Montenegro, 7(2), 187–202. <https://doi.org/10.2478/jcbtp-2018-0018>
- Lőrinczné Bencze, E. (2020). A Zágrábi Csúcstól a Zágrábi Csúcsig: az Európai Unió bővítési politikájának változásai a Nyugat-Balkán vonatkozásában. *Európai Tükör*, 23(2), 75–97. <https://doi.org/10.32559/et.2020.2.4>
- Losoncz, M. (2011). *Az Európai Unió külkapcsolatai és külkapcsolati politikája*. Tri-Mester, Tatabánya. <http://publikaciotar.repositorium.uni-bge.hu/1486/1/euk%C3%BCIkapcs.pdf>
- Losoncz, M. (2019). Magyarország 15 éve az Unióban: Múlt, jelen, jövő, kényszerek és realitások. *Educatio*, 28(1), 21–33. <https://doi.org/10.1556/2063.28.2019.1.2>
- Marktler, T. (2006). The Power of Copenhagen Criteria. *Croatian Yearbook of European Law and Policy*, 2(2), 343–363. <https://doi.org/10.3935/cyelp.02.2006.23>
- Nosova, O. (2020). Perspectives system transformation and development issues. *Actual Problems of International Relations*, 1(143), 69–84. <https://doi.org/10.17721/apmv.2020.143.1.69-84>
- Novák, T. (2014). A Nyugat-Balkán gazdasága – előre a múltba. *Mediterrán és Balkán Fórum*, 8(2), 3–14. <http://real.mtak.hu/17723/>
- OECD (2008). *Handbook on constructing composite indicators – Methodology and user Guide*. OECD – European Commission, Paris. <http://www.oecd.org/std/42495745.pdf>
- Olczyk, M., Kuc-Czarnecka, M., & Saltelli, A. (2022). Changes in the Global Competitiveness Index 4.0 methodology: The improved approach of competitiveness benchmarking. *Journal of Competitiveness*, 14(1), 118–135. <https://doi.org/10.7441/joc.2022.01.07>
- Palánkai, T. (2004). *Az európai integráció gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest.
- Palánkai, T. (2010). Evaluation of the EU membership of the new member states. *Köz-gazdaság*, 5(3), 9–23. <https://www.retp.eu/index.php/retp/article/view/923>
- Perkins, D. H., Radelet, S., Lindauer, D. L., & Block, S. A. (2013). *Economics of development*. W.W. Norton & Company, New York – London.
- Práger, L. (2004). A magyar felzárkózás: versenyképesség, érdek- és értékrendek a XXI. század elején a globális világ és az EU terében. *Politikatudományi Szemle*, 13(1-2), 117–138. [https://www.poltudszemle.hu/szamok/2004\\_1szam/2004\\_1\\_prager.pdf](https://www.poltudszemle.hu/szamok/2004_1szam/2004_1_prager.pdf)
- Rankin, J. (2018). *Serbia and Montenegro could join EU in 2025, says Brussels*. The Guardian, February 6. <https://www.theguardian.com/world/2018/feb/06/serbia-and-montenegro-could-join-eu-in-2025-says-brussels>
- Reiter, O., Schwarzhappel, M., & Stehrer, R. (2020). *Productivity and competitiveness of the Western Balkan countries: An analysis based on wiiw Western Balkan Productivity Database*. Policy Notes and Reports, No. 37, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw), Vienna. <https://wiiw.ac.at/productivity-and-competitiveness-of-the-western-balkan-countries-an-analysis-based-on-the-wiiw-western-balkan-productivity-database-dlp-5340.pdf>
- Schimmelfennig, F., Börzel, T. A., Kortenska, E., Langbein, J., & Toshkov, D. (2015). *Enlargement and the integration capacity of the EU, Interim scientific results*. MAXCAP Reports, No. 1, May.

- [https://userpage.fu-berlin.de/kfgeu/maxcap/sites/default/files/sites/default/files/reports/maxcap\\_report\\_01\\_0.pdf](https://userpage.fu-berlin.de/kfgeu/maxcap/sites/default/files/sites/default/files/reports/maxcap_report_01_0.pdf)
- Siljak, D. & Nagy, S. Gy. (2018). The effects on the crisis on the convergence process of the Western Balkan countries towards the European Union. *Society and Economy*, 40(1), 105–124. <https://doi.org/10.1556/204.2018.40.1.7>
- Szemlér, T., (2006). Az Európai Unió és a balkáni országok kapcsolatai. *Külgazdaság*, 50(4-5), 45–48. <https://kulgazdasag.eu/article/837>
- Tankovsky, O., & Endrődi-Kovács, V. (2021). The economic integration maturity of Romania and Bulgaria. In A. Horobet, L. Belascu, P. Polychronidou, & A. Karasavoglou (Eds.), *Global, regional and global perspectives on the economies of Southeastern Europe* (1st ed., pp. 91–104). Springer Proceedings in Business and Economics, Cham, Switzerland. [https://econpapers.repec.org/bookchap/sprprbchp/978-3-030-57953-1\\_5f6.htm](https://econpapers.repec.org/bookchap/sprprbchp/978-3-030-57953-1_5f6.htm)
- Uvalic, M., & Cvijanovic, V. (2018). *Towards a sustainable economic growth and development in the Western Balkan*. Analysis, Friedrich Ebert Stiftung, March 2018. Zagreb. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/kroatien/14688.pdf>
- Winn, N., & Gänzle, S. (2022). Recalibrating EU foreign policy vis-à-vis Central Asia: Towards principled pragmatism and resilience. *Geopolitics*, 0(0), 1–20. <https://doi.org/10.1080/14650045.2022.2042260>
- World Bank (2022). *Western Balkans Regular Economic Report*. The World Bank Group, Washington: No. 22, Fall, 2022, <https://doi.org/10.1596/>

# TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

## Átalakuló célkitűzések – változó megvalósítási keretek: a környezeti közjavak támogatása és a renacionalizálás felé való elmozdulás dilemmái az EU közös agrárpolitikájában

KENGYEL ÁKOS – SOMAI MIKLÓS\*

*Az Európai Unió közös agrárpolitikájának folyamatosan alkalmazkodnia kell a változó gazdasági, társadalmi és környezeti igényekhez. Ennek köszönhetően a támogatások cél- és feltételrendszere az elmúlt évtizedek során többször is jelentősebb átalakításokon ment keresztül. A cikk arra a dilemmára keresi a választ, hogy az egyre összetettebb célokat követő uniós szintű támogatási rendszer – és különösen a környezeti közjavak biztosításának középpontba kerülése – mennyiben tenné indokolttá az agrárpolitikai tervezési és finanszírozási feladatok valamilyen mértékű visszakerülését a tagállamok szintjére. A célok hatékonyabb elérése és finanszírozása miatt ugyanis a renacionalizálás egy lehetséges reformirány lehet. Ugyanakkor aggályok fogalmazhatók meg a renacionalizálással kapcsolatban, különösen a környezet- és klímavédelmi intézkedések terén, ahol közös stratégiai célok támogatására és megvalósítására van szükség. A cikkben a szerzők részletesen elemzik az agrárpolitikai célok átalakulásának politikai gazdaságtanát és a támogatási rendszer napjainkra kialakult működési kereteit. A kívánatos további változásokat a 2023-tól bevezetett*

\* Kengyel Ákos egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék, Jean Monnet Chair. E-mail: akos.kengyel@uni-corvinus.hu  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5013-2138>

Somai Miklós tudományos főmunkatárs, Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Világgazdasági Intézet. E-mail: somai.miklos@krtk.hu  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2768-5751>

A szerzők köszönetüket fejezik ki a cikk anonim lektorainak a kéziratához fűzött megjegyzéseikért.

A kézirat 2023. január 23-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2023.67.5-6.31>

*szabályozási keretekben megjelenő új megközelítések és a hatékonyabb finanszírozást alátámasztó elvi megfontolások tükrében értékeli.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: H77, O13, Q18.

*Kulcsszavak:* agrártámogatás, KAP-reform, zöldítés, EU-költségvetés, renacionalizálás, társfinanszírozás.

---

## **Abstract**

### **Transforming objectives – changing implementation frameworks. Dilemmas of support for environmental public goods and the move towards renationalisation in the EU’s Common Agricultural Policy**

ÁKOS KENGYEL – MIKLÓS SOMAI

The European Union’s Common Agricultural Policy must constantly adapt to changing economic, social and environmental needs. Due to this phenomenon, the objectives and conditionalities of the subsidies have undergone several major transformations over the past decades. The article seeks an answer to the dilemma of how far the EU-level support system, which pursues increasingly complex goals, and especially the focus on the provision of environmental public goods, would justify the return of agricultural policy planning and financing tasks to a certain extent to the level of the member states. Due to the more efficient achievement and financing of the objectives, the possibility of renationalisation may arise as a feasible reform direction. At the same time, concerns can be expressed regarding renationalisation, especially in the field of environmental and climate measures, where the support and implementation of common strategic goals is necessary. In the article, the authors analyse in detail the political economy of the transformation of agricultural policy objectives and the current operating framework of the support system. Desirable further changes are evaluated in the light of the new approaches appearing in the regulatory framework introduced from 2023 and the considerations supporting more efficient financing.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: H77, O13, Q18.

*Keywords:* agricultural support, CAP reform, greening, EU budget, renationalisation, co-financing.

---

## **Bevezetés**

A mezőgazdaság szerepének változása és az ágazattal szemben támasztott elvárások átalakulása miatt az Európai Unió (EU) közös agrárpolitikájában (KAP) bevezetése óta több mélyreható reformra került sor. Az elmúlt hatvan év reformkísérletei



és reformjai miatt vagy ellenére a KAP a mai napig az EU egyik legrészletesebben szabályozott és legnagyobb közös finanszírozású politikája maradt. A KAP működését mindig számos kritika érte, már csak abból fakadóan is, hogy a mezőgazdaság környezeti és társadalmi jelentőségének tudatosulása szükségessé tette a támogatási rendszer folyamatos újragondolását. A hangsúly a mezőgazdasági termékek kínálatáról fokozatosan a környezeti és társadalmi közjavak széles körének biztosítására helyeződött át (Baldock et al., 2021). Az összetettebb és változatosabb célokat sokrétű szakpolitikai eszközök támogatásával lehetett elérni. A napjainkban kitérő környezeti és éghajlat-politikai célok hatékonyabb és eredményesebb megvalósításához kapcsolódóan a KAP további átalakítása elkerülhetetlen lesz hosszabb távon.

Az Európai Unió közös agrárpolitikájának vizsgálata az uniós szakpolitikák közül talán a legnagyobb figyelmet kapta a szakirodalomban. Számos hazai és külföldi kutató foglalkozott már a KAP működési mechanizmusának fő elemeivel és hatásaival, a KAP szabályozási kereteinek reformjaival, valamint az elmúlt évtizedekben átalakult nemzetközi kereskedelempolitikai feltételrendszer EU-ra gyakorolt következményeivel.<sup>1</sup> Jelen tanulmány megírását az tette aktuálissá, hogy a KAP legújabb reformja ebben az évben lépett életbe, aminek következtében a 2023 és 2027 közötti időszakban lényeges változások indultak el a támogatási rendszer működésében és a tagállami végrehajtásban. A tanulmány azonban elsősorban nem az aktuális szabályozási változások vizsgálata miatt készült el, hanem az elmúlt évtized során markánsan megjelenő szemléletváltás következményeit kívánja elemezni: vagyis a környezeti és klímapolitikai célok előtérbe kerülésének a támogatási célrendszer átalakulására gyakorolt hatásait vizsgálja. Ugyanakkor a cikk a KAP reformjaival foglalkozó elemzésekre jellemző átfogó megközelítések helyett egy kevésbé vizsgált alternatívát állít a kutatás középpontjába: a közös támogatási politika szabályozási, végrehajtási és finanszírozási kereteinek renacionalizálását elemzi. Ez az irány mint lehetséges reformopció viszonylag marginális és kevésbé vizsgált területe a KAP előtt álló kihívásokkal foglalkozó elemzéseknek, talán azért is, mert a tagállamok által képviselt álláspontok tükrében meglehetősen nagy az elutasíthatósága. A renacionalizálás kérdéskörét összekapcsolva a KAP környezetbarátabbá válásának céljával meggyőződésünk szerint az elemzés következtetései egy meglévő kutatási rést tölthetnek be.

A tanulmány abból indul ki, hogy egy adott politika megváltoztatására (reformjára) vonatkozó döntések a korábban meghozottak függvényében alakíthatók (Petit,

<sup>1</sup> A hazai szakirodalomban mindenekelőtt a Halmi (2020), valamint Jámbor & Mizik (2014) által szerkesztett átfogó köteteket kell megemlítenünk.

2020). A KAP története is csak e döntések láncolata alapján érthető meg. A gazdasági és intézményi tényezők meghatározzák a politika hosszú távú alakulását. Mindig lesznek a *status quo* fenntartását szorgalmazó erők. Ennek az írásnak az egyik célja az eredeti KAP, illetve a későbbi reformok változó prioritásai mögött meghúzódó fő mozgatórugók feltérképezése. A különböző érdekeket a régi és az új célok érvényesítése, illetve érvényesíthetősége szempontjából elemezzük.

A fokozatosan átalakuló és bővülő célok tükrében felvetődik a kérdés, hogy a KAP céljainak hatékonyabb megvalósítása mennyiben teszi szükségessé működésének renacionalizálását. A mezőgazdaság multifunkcionális szerepének erősödése, illetve a környezetbarát gazdálkodásra való áttérés miatt feltételezhető, hogy az egyes tagállamok eltérő helyzete következtében a kívánatos célok elérésének támogatása hatékonyabb lehet nemzeti keretek között. A renacionalizálás tartalmának elvi értelmezése tükrében a tanulmány elemzi a 2023-tól életbe lépett szabályozási keretekben megjelenő elmozdulási irányokat és a közös célok elérésének újfajta megközelítéseit.

A renacionalizálás egyik fő elemeként a célkitűzések hatékonyabb megvalósítását összekapcsoljuk annak elemzésével, hogy mennyiben legitim és indokolt a KAP döntően uniós költségvetésből történő finanszírozásának a fenntartása. A társfinanszírozáshoz kapcsolódó érvek vizsgálata az uniós költségvetés szempontjából is stratégiai jelentőségű, hiszen a szélesebb körű társfinanszírozás a közös költségvetés szerkezetét is komolyan befolyásolná. Az elemzést lezáró következtetésekben összegezzük a renacionalizálás realitásait és korlátait, illetve a társfinanszírozásból adódó következményeket, rámutatva az eltérő tagállami stratégiák alkalmazásának utat nyitó rugalmasabb megközelítés veszélyeire.

### **Változó célkitűzések – átalakuló hangsúlyok**

Az agrárpolitika az elmúlt évtizedekben az EU talán legtöbb vitát előidéző közös politikája volt (Lynggaard & Nedergaard, 2009; Giannakis & Bruggeman, 2015; Kuhmonen, 2018), nem függetlenül attól, hogy a mezőgazdaság az európai integráció megalapításától az érdeklődés középpontjában állt. Ennek oka az élelmiszerpiacok instabilitásában, az élelmiszerárak inflációra gyakorolt jelentős hatásában és a hazai élelmiszeripar politikai okokból történő fenntartásában keresendő (Germond, 2019). A KAP eredeti célja az agrártermelés hatékonyságának növelése és az élelmiszer-ellátás biztosítása volt. Kialakításakor a protekcionizmus egyik formája volt az-

zal a céllal, hogy az európai közösségi gazdák közül a viszonylag drágán termelőket megvédje az integráción kívülről beáramló olcsóbb termékek versenyétől. A korai időszak támogatásai az importfüggőség csökkentését és az önellátottság növelését kívánták elérni (Candel, 2014; Swinnen, 2015).

A KAP eredeti céljai általában teljesültek (Kengyel, 2014). A támogatási rendszer hatására nőtt a mezőgazdasági termelékenység, jelentős technológiai korszerűsítés történt, javult az agrártermékek minősége, emelkedtek a termésátlagok, stabilizálódtak a piacok, fenntarthatóvá vált a biztonságos élelmiszer-ellátás, és az ágazatból élők is megfelelő szintű jövedelemhez jutottak. A jelentős szubvenciókkal megtámogatott agrárjövödelmek lehetővé tették a mezőgazdasági infrastruktúra, azaz az agrártevékenységhez elengedhetetlen tároló- és szállítóképességek és hűtőházak kiépítését.

Történelmileg rövid idő alatt – hozzávetőlegesen az 1970-es évek közepére-végére – az akkor már kilenc tagállamot számláló integráció a mérsékelt éghajlaton megtermelhető legfontosabb élelmiszerekből (gabonából, húsból, cukorból és tejből) önellátóvá, 1980-ra pedig nettó élelmiszer-exportórré vált még a mediterrán – a Görögországot, Spanyolországot és Portugáliát magába foglaló – bővülés előtt (Neal, 2007). Ráadásul a KAP történetének első, mintegy 20 éves periódusában a mezőgazdaság – az építőiparnak, a gépiparnak és a vegyiparnak, valamint a szállításnak és logisztikának adott megrendelése révén – a gazdaság egyik motorja volt. Ezt az élénkítő hatást erősítette, hogy a mezőgazdaság egyre nagyobb mennyiségben és egyre jobb minőségben szállított termékeket mind az élelmiszeripar, mind az élelmiszer-kiskereskedelem számára (Documentation française, 1992).

A KAP legfontosabb céljának realizálása egyúttal elősegítette a többi cél elérését, még akkor is, ha azok megvalósulása nyilvánvalóan nem lehetett teljes. A termelékenység és a termelés fenntartható növekedése révén az ellátásbiztonság érezhetően javult, és az élelmiszerek egyre kedvezőbb árakon kerültek a fogyasztókhoz. Ily módon a háztartásoknak – a napi kalóriabevitel általános növekedése (Korb, 1987) ellenére – jövedelmük egyre kisebb hányadát kellett táplálkozásra költeniük (Schmidhuber, 2007). A folyamatosan növekvő mezőgazdasági jövedelmek nyomán a farmokon egyre nagyobb vagyonfelhalmozásra nyílt lehetőség, felgyorsult a modernizáció, és a sikeres parasztgazdaságok tőkés vállalkozásokká váltak.

Az 1992. évi MacSharry-reform jelentős változást indított el a közös agrárpolitikában: a fogyasztók által a viszonylag magas árakon keresztül finanszírozott korábbi támogatási modellt a termelőket az árgarancia csökkenéséért közvetlen kifizetésekkel kompenzáló – s az amerikai veszteségfinanszírozáshoz hasonlóan az adófizetők terheit növelő – modellel helyettesítették (Európai Bizottság, 1992). A garantált árak csökkentése főként a nagy szántóföldi növényeket (gabona, olajos magvak, fehérjenövények, ún. GOF-növények) és a marhahúst érintette, bár kisebb mértékben néhány tejtermékre is vonatkozott. A kompenzáció a 20 hektárnál nagyobb birtokoknak csak akkor járt, ha a gazdák a kínálatot (a föld egy részének ugarolásával) korlátozták. Az állattenyésztésben a korábban hatályos közvetlen kifizetéseket – extenzifikációs kritériumokkal körülbástyázva – vagy felemelték (a szarvasmarhák esetében), vagy a korábbi szinten befagyasztották (a juhok esetében). A kínálatot a támogatásra jogosult egyedszámmra alkalmazott *numerus clausus* révén korlátozták. A reform egyes ún. kísérő intézkedései a szerkezetváltoztatást voltak hivatva elősegíteni – például a gazdaságok expanzióját előnyügdíjazással, a túltermelés csökkentésének csökkentését erdősítéssel –, míg mások az agrár-környezetgazdálkodási technikákat népszerűsítették.

A reform leggyorsabb eredménye az akkor folyamatban lévő világereskedelmi tárgyalásokon mutatkozott meg, amelyek régóta esedékes lezárását a megoldatlan agrárkérdés hátráltatta. További eredmény volt a strukturális többlettermelés felszámolása. A kereslet élénkítését és a kínálat csökkentését előmozdító reformintézkedések fokozatos (három év alatt történő) bevezetésével párhuzamosan az intervenciók készletek – különösen a gabonafélék és a marhahús esetében – kezelhető szintre mérséklődtek. Ez a piaci egyensúlyokra gyakorolt pozitív hatás azonban hosszabb távon kevésbé volt érzékelhető (Petit, 2016). Részsikerként értékelhető, hogy ezzel a reformmal a KAP visszafordult az integráció eredeti alapelvei felé, amelyek szerint a vámunióban a termelést a legalacsonyabb határköltséggel működő régiókra érdemes koncentrálni.

A reform erősítette a piaci versenyt, ennek hatására az EU alacsony költséggel termelő régióinak versenyképessége mind a belső, mind pedig a külső piacokon javult. Ez összhangban volt a gazdálkodók érdekeivel, mert a javuló árversenyképesség lehetővé tette, hogy jelentős többletmennyiséget értékesítsenek a szóban forgó termékekből (Európai Bizottság, 1998). Néhány évvel a reform megindítása után pél-

dául Franciaország Európa vezető mezőgazdasági termelőjévé és exportőrévé vált (Haut-Commissariat au Plan, 2021).<sup>2</sup>

A reformnak további, stratégiai célja volt a közös agrárpolitika olcsóbbá tétele. Joggal lehetett ugyanis arra számítani, hogy ha az alacsonyabb piaci ártámogatás és a kínálat ezzel párhuzamos korlátozása miatt kevesebb és olcsóbb áru kerül a piacra, akkor az ezzel kapcsolatos – döntően az intervencióból (raktározásból) és az exporttámogatásból adódó – költségek csökkennek. Amíg a régi rendszerben a költségek nagy része csak alacsony piaci árak idején jelentkezett, addig az újban ezeket az alkalmi költségeket fokozatosan permanens kiadások (az ún. kompenzációs vagy közvetlen kifizetések) váltották fel. Az új földalapú támogatás stabilan, mintegy minimálbérszerűen támasztotta meg a gazdálkodók jövedelmét, mert azt a piaci ártól függetlenül, minden körülmények között megkapták. Következésképpen a KAP nem lett olcsóbb: az agrárpolitikai kiadások növekvő trendje (értékben) a reform végrehajtásának éveiben sem tört meg, az EU GDP-jében kifejezett arányuk pedig egészen 2000-ig 0,6 százalék körül maradt (*1. ábra*) annak ellenére, hogy 1995-ben három olyan új ország csatlakozott a közösséghez, amelyek mezőgazdaságának – a 12 régi tagállaméhoz képest – viszonylag kisebb nemzetgazdasági jelentősége volt (Európai Bizottság, 2022a).

Az új KAP a termelési tényezők jobb kihasználásához, ezáltal a hatékonyság javulásához vezetett. E pozitív változásokat azonban nagyrészt ellensúlyozták a növekvő árfluktuáció által okozott veszteségek. A termékpiacokon ugyanis rendkívül erős a verseny, szeszélyesen és kiszámíthatatlanul alakulnak az árak, mivel az ott forgalmazott termékek nem csupán romlandók, hanem elsődleges szükségleteket is kielégítenek. Amíg a bő termést hozó években mindenki a lehető leghamarabb szabadulna az árufölöslegtől, addig ínséges években mindenki vásárolni akar – ráadásul gyakorlatilag bármilyen áron. Más szóval: a kereslet merevsége sokkal nagyobb ár-ingadozáshoz vezet, mint amekkora a kínálat változásaival arányos lenne (Delorme, 2001). A helyzetet súlyosbítja, hogy a nemzetközi fejlesztési és segélyszervezetek tanácsára a legszegényebb fejlődő országok közül az elmúlt évtizedekben többen is munkaintenzív növények exportjára kezdtek szakosodni, miközben egyes alapvető élelmiszereket olcsón igyekeztek beszerezni a világpiacról. Ez a specializációs stratégia azonban – legalábbis az elmúlt 15-20 évben – katasztrofális eredménnyel

<sup>2</sup> Annak ellenére, hogy ez a vezető szerep a 2000-es évek eleje óta némileg gyengült, Franciaország még mindig az EU első számú agrárhatalma a gabona-, takarmány- és burgonyatermelés, valamint az állattenyésztés terén (Insee, 2018).

járt, mivel az agrárvilágpiaci árak hirtelen emelkedése nagy károkat okoz a szegény importőr országoknak (Bazin et al., 2008).<sup>3</sup>

*Folyamatos reformok – egyre nehezebben megvalósítható célok*

Az 1992. évi MacSharry-reform után 4-7 évente mentek végbe jelentős változások a közös agrárpolitikában, amelyek 2021-ig öt módosító csomagban testesültek meg. Az új reformok közös jellemzője, hogy egyrészt igyekeztek olcsóbbá tenni a KAP-ot, azaz csökkenteni a kifizetéseket a termelőknek, másrészt az utóbbiak számára egyre több feltételhez való kötéssel megpróbálták megnehezíteni a támogatások teljes körű megszerzését. Ráadásul mindig volt valamilyen külső nyomás vagy kihívás (valós vagy képzeletbeli, például az USA vagy általában a kereskedelmi partnerek részéről vagy a keleti bővülés formájában), amelyet hatékonyan kellett kezelni, vagyis úgy, hogy a változások ne sértsék túlzottan a KAP rendszerében lévő szereplők érdekeit.

Bár az Európai Bizottság (1995) véleménye szerint az 1992. évi reformmal megkezdett utat kellett folytatni, a KAP további átalakítását az akkoriban közelgő keleti bővítéssel kapcsolatos félelmek motiválták. A bővülés a GOF-növények, a marhahús és a tejtermékek intézményi árának további csökkentését eredményezte, amiért csak részben kompenzálták a termelőket. Az európai integrációs intézmények és a nemzeti kormányok szakértői és tanácsadói által táplált, széles körben elterjedt álláspont szerint a közép- és kelet-európai tagjelölt országok számára a viszonylag olcsón és bőségesen rendelkezésre álló munkaerő és termőföld komparatív előny volt. A szakemberek úgy vélték, hogy a KAP-nak az új tagállamokra való kiterjesztése túltermeléshez vezetne az amúgy is többlettel jellemezhető termékkörben. Ezekre nehéz lenne az unión kívül fizetőképes keresletet találni, illetve az exportra nem lehetne támogatást adni anélkül, hogy az ne ütközne az EU WTO-ban vállalt kötelezettségeivel (Tarditi et al., 1994).

A mezőgazdasági termékek esetében azonban nem teljesülnek a feltételek ahhoz, hogy a piac lehetővé tegye a komparatív előnyök hatékony kiaknázását (Boussard et al., 2005). Az olcsó munkaerő és termőföld versenyképességére vonatkozó nézet alábecsüli a tőkeintenzív modern mezőgazdasági technikák és technológia szerepét (Pouliquen, 2001). Korábban vagy nettó agrár- és élelmiszer-importőr országok (például az Egyesült Királyság, Svédország és Finnország) léptek be az EU-ba, illetve

<sup>3</sup> Ahogy ez a közelmúltban már kétszer is megtörtént – 2006/2008-ban, illetve 2020/2022-ben –, amikor a FAO élelmiszerár-indexe két év alatt több mint 40 százalékkal emelkedett (FAO, 2022).

jogelődeibe, amelyek helyzetüknél fogva tagként a közös költségvetés nettó befizetőivé (tehát a KAP finanszírozóivá) váltak, vagy olyan országok (lásd: mediterrán bővülés), amelyek éghajlati okok miatt nem voltak nettó exportőrök a mérsékelt éghajlati gabonafélék és állati termékek körében. A keleti irányú bővítés olyan kevésbé fejlett országok belépését vetítette előre, amelyek számottevő termelési potenciállal rendelkeztek az említett többletes áruféleségek előállításában (Moehler, 2008).

A jövőbeli túltermelés és a vele kapcsolatos költségek fenyegető rémképe – amelyek fedezése az EU közös költségvetésének nagy nettó befizetőire várt – két további KAP-reformra készítette az EU döntéshozóit közvetlenül a keleti bővítés előtt, azaz 1999-ben és 2003-ban.<sup>4</sup> Ezek a reformok több szempontból is sikeresek voltak: az uniós és a világpiaci árak közötti eltérés szűkítésével egyrészt tovább csökkentették a strukturális terméktöbbleteket, másrészt növelték a közösségi agrár-élelmiszeripari termékek nemzetközi versenyképességét. A többlépcsős keleti bővítés viszonylag olcsó volt, amit az új tagországoknak járó közvetlen kifizetések 10 év alatti fokozatos felfuttatása és a támogatások (például a régi tagországokétól eltérő referencia-időszak alkalmazásával történő) korlátozása tett lehetővé.

A reformoknak és az új tagállamokra alkalmazott agrárszabályozásnak azonban árnyoldalai is voltak. Az új tagállamok úgy érezték, nem tekintik őket egyenrangúaknak: a csatlakozási folyamat elhúzódott; az agrár-csatlakozással kapcsolatos problémákat eltúlozták; hosszú átmeneti időszakot kényszerítettek rájuk. Mindez ellentmondott az egységes piac elveinek és visszalépést jelentett az EU 1995. évi hármas bővítéséhez képest. Az akkor taggá vált Ausztriára, Svédországra és Finnországra egy időben terjedt ki a kereskedelempolitika és a belső piaci szabályozás, azaz termelőik azonnal megkapták a teljes KAP-támogatást. A közép- és kelet-európai országok esetében az agrártámogatások mértékének kiszámításakor nem a régi tagállamokra érvényes referencia-időszakot alkalmazták. Az új tagországok kiegészíthették a saját nemzeti költségvetésükből az agrártermelők bevételeit.

Az Agenda 2000 elnevezésű KAP-reform nem módosította érdemben az agrárkiadások nagyságát. Új eleme az volt, hogy a vidékfejlesztési politikát a KAP második pillérévé tette (az első pillért a piaci intézkedések és a közvetlen kifizetések

<sup>4</sup> Az ezredforduló reformjai mögött meghúzódó másik fő ok – a WTO-partnerek, az uruguayi fordulóhoz hasonlóan, esetleg újból nyomást gyakorolnak majd az EU-ra a további liberalizáció érdekében – szintén alaptalannak bizonyult. Az USA 1996. évi Farm Billje, amely mind a kínálat korlátozását, mind a veszteség finanszírozását eltörölte, kudarcot vallott: 1997 és 2000 között a tervezetnek csaknem a hatszorosára kellett növelni a farmoknak kifizetett támogatást. A következő 2002. évi Farm Bill kidolgozásakor az amerikai kormánynak vissza kellett fordulnia az extrém liberalizáció és dereguláció útjáról. Az USA a dohai WTO-fordulón távolról sem volt abban a helyzetben, hogy eséllyel támadhatta volna az EU-t a KAP miatt (USDA, 2003; Taylor, 2000).

alkották). A vidékfejlesztési politika olyan célok köré épült, mint a mezőgazdasági és erdészeti ágazatok versenyképességének javítása, a környezet és a vidéki táj védelme, a vidéki életminőség javítása és a vidéki gazdaság diverzifikációja (Európai Bizottság, 1997).

A 2003. júniusi reformmal elfogadott további változtatásokat 2005 és 2012 között vezették be. 2005 óta az agrártermelők – a korábbi változatos (az egyes agrárrendtartásokhoz, azaz áruféleségekhez kötött) jogcímek helyett – egy ún. egységes mezőgazdasági támogatásnak (Single Farm Payment – SFP) nevezett hektáronkénti átalányösszeget kapnak, amivel a fogyasztói keresletnek megfelelő termelésre ösztönzik őket. Ezen túlmenően termelői funkciójukat némiképp háttérbe szorítva, a gazdálkodók egyre inkább a vidéki táj őrzőiként betöltött szerepükért kapnak javadalmazást. SFP-t az a termelő kaphat, aki teljesíti a feltételként szabott élelmiszerbiztonsági, állat- és környezetvédelmi előírásokat. A reformok fő célja tehát a támogatások és a termelés közötti kapcsolat gyengítése volt (Európai Bizottság, 2002).

A korábbi 21 különálló közös piaci szervezetet (KPSZ) – vagyis az egyes termékekre/termékcsoportokra érvényes agrárrendtartást – 2007-ben egységes közös piaci szervezet váltotta fel. A KPSZ-ek kezdetben főként garantált intézményes áron alapultak, amelyek azután a reformok során fokozatosan csökkentek, miközben a termelőket a kieső jövedelemért – eleinte teljes mértékben, később már csak részlegesen – ún. közvetlen kifizetésekkel kompenzálták. A támogatások leválasztása a termelésről – amellet, hogy piacorientált gazdálkodásra ösztönzött – a WTO-szabályokkal való kompatibilitást volt hivatott garantálni (Európai Parlament, 2022). A KPSZ-ek összeolvasztása leegyszerűsítette a KAP adminisztrációját, egyúttal felgyorsította az addig viszonylag lassú és kezelhető birtokkoncentrációt. A koncentrációval az európai uniós mezőgazdaságnak az amerikaiától megkülönböztetett sajátossága sérül: a kis és közepes méretű gazdaságok gyorsuló ütemben kerülnek a megszűnés küszöbére. A folyamat elkerülhetetlen következményei már megmutatkoznak a vidéki táj változásában, ami azonban szembemegy a KAP másik jelentős beavatkozási területe (második pillére), a vidékfejlesztés céljaival (élhető vidék, a vidéki táj megőrzése, a vidéki lakosság helyben tartása).

Az egységes KPSZ-ből adódó másik súlyos probléma az volt, hogy a farmtámogatás nem csupán a termékektől, az áraktól és a piactól, de magától a termeléstől is elvált (szétkapcsolódott). A termelők ugyanis a piacok állapotától függetlenül minden évben megkapják a hektáronként nekik járó, rögzített támogatást. Következésképpen a gazdálkodói támogatás nagy része járadékká alakult át.



2008-ban a Bizottság átfogó revízió alá vette a KAP-ot, hogy kiderítse, hogyan növelhető annak hatékonysága. Az agrárpolitikáról lefolytatott állapotfelmérés jó lehetőséget kínált arra, hogy a politikát az olyan új kihívásokhoz igazítsák, mint például a klímaváltozás. Az állapotfelmérés révén a KAP korszerűbb, egyszerűbb és észszerűbb szabályozássá vált, ami segítette a gazdálkodókat abban, hogy jobban reagáljanak a piac jelzéseire. Például eltörölték a szántóterület bizonyos hányadának ugarolási követelményét, megemelték, majd 2015-ig fokozatosan kivezették a tejkvótákat. A piaci intervenció (a túlkínálat uniós felvásárlásának) intézményét is oly módon alakították át, hogy az már csak védőhálóként szolgáljon az árak extrém csökkenése esetére. Emellett visszafogták a gazdálkodóknak nyújtott közvetlen kifizetéseket, és a megtakarított pénzt a vidékfejlesztési pillérbe irányították át (Európai Bizottság, 2009).

#### *A KAP környezetbarátabbá tétele*

A KAP támogatási rendszerének átalakítása során egyre inkább elismerésre került az a szempont, hogy az európai uniós mezőgazdaság a közjavak széles körét nyújtja a társadalom számára. Ide tartoznak az olyan környezeti közjavak, mint a mezőgazdasági területek biológiai sokfélesége, a kultúrtájak, a jó minőségű levegő és víz megőrzése, az éghajlat stabilizálása az üvegházhatású gázok kibocsátásának csökkentése és a szén-dioxid-megkötés révén, továbbá az olyan szociális jellegű közjavak, amelyek a vidéki területek életképességéhez, a szegénység csökkentéséhez, az élelmiszer-biztonsághoz, a munkahelyek megőrzéséhez és a fogyasztóvédelemhez kapcsolódnak. A gazdálkodók által előállított közjavakat gyakran ökoszisztéma-szolgáltatásoknak nevezik. Azokról a hasznokról van szó, amelyeket a társadalom az ökoszisztémákból nyer. Ha a társadalomban jelentős az igény e közjavak iránt, akkor e célok eléréséhez állami beavatkozásra van szükség (Harvey, 2019:5).

2013 júniusában jött létre a megállapodás a KAP következő reformjáról (European Commission, 2013). Az új szabályozási keret főbb irányai a következők voltak:

- a mezőgazdasági termelők támogatását célzó közvetlen kifizetések (első pillér) és a vidékfejlesztési és vidékmegőrzési költségvetés reformja (második pillér);
- a kvóták és a piactámogatás egyéb formáinak megszüntetése;
- nagyobb hangsúly helyezése a környezetvédelmi intézkedésekre (a támogatás legfeljebb 30 százalékának a termelést diverzifikáló, földterületeiket rotációs alapon használó vagy állandó legelőket fenntartó gazdálkodóknak biztosítva).

Az új szabályozás szerint a közvetlen kifizetéseket igazságosabb módon osztják el a tagállamok és a gazdálkodók között: garantálták, hogy 2019-ig egyetlen tagállam se kapjon kevesebbet az uniós átlag 75 százalékánál. A reformintézkedések célja egy zöldebb KAP volt (Kengyel, 2014). Minden gazdálkodónak támogatnia kellett a fenntarthatóságot: érvényesítenie kellett a talaj- és vízminőségre, a biológiai sokféleségre és az éghajlatváltozásra vonatkozó követelményeket. A közvetlen kifizetések 30 százalékának zöldítése három környezetbarát gazdálkodási gyakorlathoz (termények diverzifikációja, állandó gyepterületek fenntartása és az ökológiai jelentőségű területek 5 százalékának, később 7 százalékának megőrzése) kapcsolódott. A vidékfejlesztési programok költségvetésének legalább 30 százalékát agrár-környezetvédelmi intézkedésekre, ökológiai gazdálkodás támogatására, illetve környezetbarát beruházásokhoz vagy innovációhoz kapcsolódó projektekre kellett fordítani. A zöldítési gyakorlatok kiegészítése érdekében szigorították az agrár-környezetvédelmi követelményeket.

A KAP finanszírozása kapcsán a gazdáknak járó közvetlen kifizetések mellett érvelők tehát új célokat, azok révén új legitimációt találtak a támogatás magas szintjének megőrzésére (Erjavec & Erjavec, 2015). Ebből a szempontból az elmúlt évtized zöldítési stratégiája a KAP fő reformirányaként sikeresnek bizonyult, mert a támogatások a gazdálkodóknak a környezet védelme és a biodiverzitás megőrzése érdekében hozott erőfeszítéseikért nyújtott javadalmazásként foghatók fel (Heinemann, 2017; Navarro & López-Bao, 2019). A tapasztalatokra támaszkodó átfogó elemzések szerint azonban a zöldítési kifizetések nem voltak elég hatékonyak, és nem járultak hozzá a mezőgazdasági termelés korszerűsítéséhez (Heinemann & Weiss, 2018; Pe'er et al., 2019). A számonkérhető, kötelező érvényű követelmények hiánya miatt a zöldítési feltételek nem érték el eredeti céljukat (Lakner et al., 2019). Ezen kíván változtatni a legújabb, a 2023 és 2027 közötti időszakra vonatkozó reform. Ennek a feltételrendszere – elsősorban a keresztmegerlelés/feltételeesség erősítése, azaz a gazdálkodói jövedelemtámogatás egyre nagyobb hányadának a környezet- és klímavédelem, valamint a közegészségügy szempontjait figyelembe vevő termelői gyakorlathoz történő kapcsolása – a korábbiaknál több lehetőséget nyújt a környezetvédelmi intézkedések hatékonyságának fokozására (Petsakos et al., 2022).

A 2020 decemberében elfogadott átmeneti rendeletben meghatározottak szerint a 2014 és 2020 közötti időszakra vonatkozó KAP-rendeletek továbbra is hatályban maradtak a 2021 és 2027 közötti többéves pénzügyi keret (Multiannual Financial Framework – MFF) első két évében (Európai Parlament & Európai Unió Tanácsa, 2020). A legutóbbi reform végrehajtása a tagállamok, illetve az Európai Unió Tanácsa

és az Európai Parlament között hosszan tartó tárgyalások miatt csak 2023 januárjában indulhatott el. Az új szabályozás méltányosabb, környezetbarátabb és rugalmasabb KAP megvalósítását ígéri, amely az európai zöldmegállapodásban<sup>5</sup> meghatározott környezetvédelmi és éghajlat-politikai célokkal összhangban kidolgozott, a termelőtől a fogyasztóig tartó vertikumot átfogó és a biológiai sokféleséggel kapcsolatos stratégiákban kifejtett célokat integrálja (European Commission, 2021c).

Az új szabályozási keretek továbbra is egyedülállóan erős támogatást kívánnak nyújtani a vidék fejlődéséhez, és segíteni kívánják a gazdálkodókat a jó minőségű élelmiszer-termelés fenntartásában. A jövőbeli KAP döntő szerepet szeretne játszani az EU éghajlat-politikai és környezetvédelmi céljai megvalósításában. A KAP végrehajtását szolgáló tagállami szintű stratégiai tervek elkészítésére vonatkozó új követelmények elmozdulásként értékelhetők a közös agrárpolitika renacionalizálása felé. Az új végrehajtási keretek hozzájárulhatnak a mezőgazdaság számára rendelkezésre álló költségvetés hatékonyabb felhasználásához is. A jövőbeli szabályozási keretekről folytatott tárgyalásokon viszont a tagállamok elutasították a renacionalizálás felé mutató további lépéseket. Pedig a KAP renacionalizálása és társfinanszírozása nagymértékben járulhatna hozzá az agrárpolitikai célkitűzések hatékonyabb és rugalmasabb megvalósításához.

A legutóbbi KAP-reformok (a 2009-es állapotfelmérés, majd a 2013-as és 2021-es reformok) bővelkednek a források átcsoportosítását lehetővé tevő intézkedésekben, például a két pillér között, a gazdálkodók egy csoportja (például a legkisebbek) javára vagy új célok érdekében (például klímavédelem). Ebből adódóan a jelenlegi KAP egyre lazább szövésű, egyre több választható elemből épül fel, miközben az adott célokra/alprogramokra szánt pénzügyi források választéka egyre szélesebb. A KAP tehát egyre heterogénebbé válik, ami felveti a renacionalizálás lehetőségét, sőt szükségességét.

### **A renacionalizálás és társfinanszírozás mint lehetséges reformirány?**

A KAP renacionalizálása ugyan tabutéma, de nem újdonság. Már az 1992. évi MacSharry-féle reform is növelte a tagállamok szerepvállalását, mivel a piaci támogatásról a közvetlen jövedelemtámogatásokra való áttérés erősítette a nemze-

<sup>5</sup> Az Európai Bizottság 2019 decemberében mutatta be az európai zöldmegállapodás elnevezésű stratégiát, melynek fő célja az éghajlatváltozás elleni küzdelem támogatása. A felvázolt főbb irányok és célok elérése a mezőgazdasági tevékenységeket is komolyan érinti, aminek ösztönzése az agrárpolitikai támogatások feltételrendszerének jelentős átalakítását követeli meg (Európai Bizottság, 2019b).

ti hatóságok részvételét a végrehajtásban. Elméletileg döntő kérdés, hogy a KAP renacionalizálása megfelelő megoldás lehet-e a nemzeti és regionális igényeket és prioritásokat jobban figyelembe vevő politika megvalósításához (Kengyel, 2022). A renacionalizált agrárpolitikának nincsenek rögzített keretei, mert a róla folytatott tárgyalások mindig elakadtak vagy háttérbe szorultak (Matthews, 2018:2). Ez a KAP szupranacionális jellegének jelentős megváltozását eredményezné.

A KAP renacionalizálása azt jelenti, hogy az EU intézményei több hatáskört visszaadnak a tagállamoknak a döntéshozatal, a végrehajtás és a finanszírozás terén. Elméletileg „a renacionalizálás főként két kérdéssel foglalkozik: a tagállamoknak nagyobb hatalmat és szabadságot kell-e kapniuk az agrárpolitikai döntésekben, és a közös finanszírozásról vissza kell-e térni a nemzeti támogatások felé? A renacionalizálás felfogható úgy is, mint a tagállamok KAP-ügyekben betöltött hatalmának megerősítése az uniós döntéshozatali folyamat rovására” (Niemi & Kola, 2005:24).

Milyen konkrét hatásai lennének a döntéshozatali folyamatok és a végrehajtás renacionalizálásának? A renacionalizálás a kormányokat a regionális igények nagyobb mértékű figyelembevételére készítetné. A tagállamok nagyobb szabadságot kapnának a mezőgazdaságban a döntéshozatal terén, és nagyobb autonómiával rendelkeznének a politikák kialakításában és végrehajtásában. A decentralizáltabb döntéshozatali folyamat szükségességének fő oka az, hogy a KAP nem tudja kezelni az Európai Unió mezőgazdaságának sokszínűségét. A rendszert eredetileg hat ország igényeinek kiszolgálására tervezték, de a bővítések nyomán az EU-nak jelenleg 27 tagállama van. A mezőgazdaság termelékenységére, GDP-hez való hozzájárulására, foglalkoztatottainak száma, modernizációs szintje stb. terén jelentősek a tagállamok közötti különbségek, emiatt ezeket a sajátosságokat figyelembe vevő támogatáspolitikai keretekre lenne szükség (Grochowska & Koisor, 2008).

A KAP renacionalizálásának kockázata két alapelvhez, az egységes piacoz és a pénzügyi szolidaritáshoz kötődik. A tagállami intézkedések és finanszírozás fellazíthatja a belső piacot. Ha az agrártámogatásokat nem teljes egészében az EU költségvetéséből finanszíroznák, akkor eltérő helyzetbe kerülhetnének azok a tagállamok, amelyek képesek ezek finanszírozására, és azok, amelyek nem tudják ugyanolyan mértékben támogatni a mezőgazdasági tevékenységeket. Ez nemcsak a belső piacot érintené, hanem aláásná az uniós költségvetésből biztosított támogatások mögött meglévő pénzügyi szolidaritást is.

A tagállamonként eltérő mértékű nemzeti finanszírozású támogatások számottevő mértékben befolyásolnák az agrártermelők versenyképességét. „Ebből adó-

dóan felmerül a kérdés, hogy a piaci egység, a KAP alapelve hogyan felel meg a nagyobb nemzeti befolyás felé tett lépéseknek. A piac egységét eddig közös támogatási intézkedések bevezetésével biztosították, beleértve a harmadik országokból származó behozatal elleni védelmet, miközben az EU-n belüli akadályokat felszámolták... Ugyanakkor a renacionalizálás nem nyithatja meg az utat a kormányok számára, hogy korlátlan nemzeti támogatást nyújtsanak mezőgazdasági ágazataiknak... Alapvető fontosságú, hogy a Bizottság felmérhesse – és érvényesítse –, hogy a nemzeti segítségnyújtás ... ne idézzen elő tisztességtelen versenyt” (Niemi & Kola, 2005:37). Kulcsfontosságú, hogy a nemzeti politika összhangban legyen az EU fő szabályaival, beleértve az áruk, a szolgáltatások, a munkaerő és a tőke szabad mozgását és az EU versenypolitikai jogszabályait az állami támogatásokra vonatkozókkal együtt.

A társfinanszírozás bevezetésének a megítélése is nagyon ellentmondásos, mivel az első és legrégebbi uniós közös politika radikálisabb renacionalizálásának következtét hordozza magában. A renacionalizálás és a társfinanszírozás alap gondolata ugyanaz: le kell venni az EU válláról a terhet a finanszírozás terén, és nagyobb szerepet adni a tagállamoknak. A két fogalom nem áll távol egymástól, tehát nem ezt vagy azt lehet választani. A fő különbség az, hogy amíg a renacionalizálás a KAP-ot régiók és országok többszintű rendszerévé változtatná, addig a társfinanszírozás főként pénzügyi újraelosztást képviselne (Heinemann, 2017:10).

Az első pillér 100 százalékos finanszírozása egyedülálló megközelítés az uniós szakpolitikák között. Amint arra Matthews (2018:4) rámutatott, az első pillér uniós költségvetésből történő 100 százalékos finanszírozásának indokoltágát kellene megmagyarázni ahelyett, hogy elvetnénk a társfinanszírozás gondolatát. A társfinanszírozás elutasítása csak az útfüggőség eredménye. Nemzeti költségvetési érdekek miatt a tagállamok az agrárpolitika uniós szintű költségvetésből történő finanszírozását szeretnék fenntartani. A társfinanszírozás azonban nem teljesen új jelenség a KAP esetében sem, mert a költségvetésének 25 százalékát kitevő második pillérben most is alkalmazzák.<sup>6</sup>

Mind a társfinanszírozás, mind a renacionalizálás tudatosabb döntésekre kényszeríti a tagállamokat az agrártámogatásokról. Más az, amikor a pénzügyi forrás az

<sup>6</sup> Amikor egyes intézkedések támogatását az első pillérbe helyezik át, akkor a tagállamok kiadásai emelkednek. Nincs tagállami ellenkezés viszont akkor, amikor egy intézkedést a második pillérbe visznek át, megterhelve az uniós költségvetést. Mindkét pillér társfinanszírozása esetén megszűnnének a pénzügyi források allokálásával kapcsolatos viták (Matthews, 2018:5).

EU-ból érkezik, mint amikor a tagállami költségvetésből. Az utóbbi esetben sok más szempontot is mérlegelni kell.<sup>7</sup>

### *Az új végrehajtási modell*

A 2023 és 2027 közötti időszak új jogi kereteinek fő újdonságaként mindegyik tagállamnak nemzeti stratégiai tervet kellett készítenie (Európai Parlament & Európai Unió Tanácsa, 2021). Ez nagyobb rugalmasságot tesz lehetővé a tagállamok számára a helyi feltételek figyelembevételében. A politikát közös célok és kritériumok alapján kell megvalósítani, és meghatározott indikátorok szerint nyomon követni. Az új szabályozási keret révén elkerülhető, hogy „a KAP-ot 'à la carte' mezőgazdasági politikává alakítsák át, ami aztán annak renacionalizálásához vezetne” (Bourget, 2021:2). A nagyobb rugalmasság ellenére a társfinanszírozás továbbra sem lesz része a KAP új végrehajtási modelljének.

A 2023 és 2027 közötti időszakban az új végrehajtási modell egyetlen stratégiai tervezési folyamat alá vonja a KAP mindkét pillérét, lehetővé téve a két pillér közötti komplementaritást és szinergiát. A rendelet meghatározza a nemzeti stratégiai KAP-tervek várható tartalmát és szerkezetét, beleértve az olyan kulcsfontosságú jellemzőket, mint a szükségletek felmérése és a tagállamok átfogó stratégiáinak részeként alkalmazandó beavatkozások. Az új modellben a tagállamok az uniós szinten meghatározott környezetvédelmi és éghajlati célkitűzések teljesítése érdekében mindkét pillérben vegyesen tervezhetnek kötelező és önkéntes intézkedéseket (Bourget, 2021; Rac et al., 2020; McEldowney & Rossi, 2021).

Az új zöldarchitektúra a megerősített feltételrendszeren és a további, környezettel és éghajlattal kapcsolatos követelményeken alapul, amelyek az első pillér ökoszisztémáival, a második pillérben pedig környezeti és éghajlati intézkedésekkel érvényesíthetők. Stratégiai KAP-tervekben a tagállamoknak be kell mutatniuk az ökoszisztémáikat, amelyek a zöldmegállapodás céljai elérésének kulcsfontosságú eszközei (European Commission, 2021b). A vidékfejlesztési költségvetés legalább 35 százalékát környezeti és éghajlati intézkedésekre, a közvetlen kifizetések költségvetésének legalább 25 százalékát ökoprogramokra kell fordítani. A jövedelem-támogatás magasabb szintű környezetvédelmi és éghajlati alapkövetelményekkel kapcsolódik össze (1. táblázat).

<sup>7</sup> Előfordulhat például, hogy a mezőgazdaság támogatása érdekében az oktatás, az egészségügy és más, hasonlóan fontos ágazatok finanszírozását kell csökkenteni. Ez az a helyzet, amikor kiderül, hogy valójában ki elkötelezett a gazdálkodók segítése mellett (Heinemann, 2017:10).

**A KAP szabályozási keretrendszerében bekövetkező fő változások irányok**

	Korábbi rendszer (2014–2022)	Új rendszer (2023–2027)	Főbb változások
Megvalósítás és végrehajtás	Stratégiai tervezés csak a 2. pillérben ( <i>vidékfejlesztési programok</i> )	A nemzeti <i>stratégiai tervek</i> bevezetése a teljes KAP-ra	Nagyobb <i>rugalmasság a tagállamok számára</i> , de a közös célkitűzések keretein belül
Környezeti feltételeesség/ „zöldarchitektúra”	Az ún. <i>kölcsönös megfeleltetés</i> értelmében egyes kifizetések bizonyos feltételekhez kötése, beleértve a környezetvédelmi szabályokat is (az 1. pillér és néhány 2. pillér alá tartozó kifizetés esetében) <i>Zöldítési követelmények</i> a közvetlen kifizetésekhez kapcsolódóan (1. pillér) és önkéntes <i>agrárkörnyezetvédelmi és éghajlat-politikai intézkedések</i> (2. pillér)	A <i>továbbfejlesztett feltelesség</i> (enhanced conditionality) felváltja a kölcsönös megfeleltetési és zöldítési követelményeket. <i>Rugalmas ökörendszerek</i> (eco-schemes) (az 1. pillérben) és <i>környezetvédelmi és éghajlattal kapcsolatos intézkedések</i> (a 2. pillérben)	Az uniós szinten meghatározott környezetvédelmi és éghajlat-politikai célkitűzések elérését szolgáló <i>kötelező és önkéntes intézkedések keveréke</i> mindkét pillérben.

Forrás: A szerzők összeállítása.

A KAP új rendszerének kialakítása és végrehajtása pozitív hatással lehet a politika általános környezetbarátabbá tételére, de ez a tagállami szintű végrehajtástól függ. Ami a megnövekedett környezetvédelmi ambíciót illeti, a javasolt biztosítékok gyengesége miatt nincs garancia a kívánatos célok elérésére. Szigorúbb elszámoltathatóságra lenne szükség a nemzeti stratégiai tervek kidolgozása és végrehajtása terén. A rugalmasságot a tagállamok gyakran a legkevésbé ambiciózus megközelítés követésére használják, különösen a környezetvédelmi és éghajlati célok terén (Heinemann & Weiss, 2018; Matthews, 2018; Rac et al., 2020). A számszerűsített uniós szintű célkitűzések és a megfelelő elszámoltathatósági mechanizmusok hiánya miatt a tagállamok a legkönnyebben elérhető célok teljesítésére törekedhetnek.<sup>8</sup> Az

<sup>8</sup> Az igazán ambiciózus tagállamok, amelyek az összes rendelkezésre álló lehetőséget felhasználják arra, hogy a gazdálkodókat az EU-átlag feletti környezetvédelmi és állatvédelmi normák betartására kényszerítsék, versenyhátrányt okoznak gazdálkodóiknak. A közjavak ambiciózus rendszerével (közvetlen kifizetések nyújtása a környezeti normák magasabb költségeinek ellentételezésére) rendelkező tagállamok gazdálkodóinak versenyezniük kellene a váratlan haszonnal rendelkező tagállamok

új szabályozási keretekről szóló véleményében az Európai Számvevőszék is szóvá tette az egyértelmű, konkrét és számszerűsített mérhető uniós célkitűzések hiányát (European Court of Auditors, 2019).

A stratégiai KAP-tervek az uniós zöldmegállapodás fényében értékelhetők. A tervezett ütemterv szerint a Bizottság felméri, hogy 2025-ig várhatóan teljesülnek-e a zöldmegállapodás céljai, és a 2026 és 2027 közötti időszak teljesítményértékelése nyomán kiigazítják a stratégiai terveket. Elméletileg az indikátoroknak megfelelőnek kell lenniük a célok vizsgálatához. A hatásmutatókat a lehető leghamarabb fel kell használni a finanszírozási időszakban elért eredmények értékeléséhez (Schulze, 2018; Moore, 2021). Az új szabályozásban elsősorban output- és eredménymutatókat használnak, míg a hatások elemzésére csak a támogatási időszak lejárta után kerül sor a 2028-ban kezdődő utólagos értékelés keretében. Ez a megközelítés az elért célok nyomon követésének és értékelésének nem a leghatékonyabb módja.

### *Csökkenő, de még mindig magas költségvetési kiadások*

A KAP-ot mindig is kritizálták nagy költségvetése és a nem hatékony mezőgazdasági gyakorlatok támogatása miatt (Greer, 2013; Somai, 2014; Kengyel, 2016). A jelenlegi KAP első pillérben (piaci támogatások és közvetlen kifizetések) a kiadásokat 100 százalékban az EU költségvetése finanszírozza,<sup>9</sup> a második pillér (vidékfejlesztés) pedig a tagállamok társfinanszírozásával működik (az intézkedésektől függően 25 és 75 százalék közötti tagállami hozzájárulási aránnyal). Napjainkban a mezőgazdaság az EU GDP-jének mindössze 1,3 százalékát állítja elő, és rá jut a foglalkoztatottak mintegy 4 százaléka. Ennek ellenére a KAP-ra költik az EU költségvetésének egyharmadát.

Annak ellenére, hogy történelmi visszapillantásban a KAP költségeit korlátozott mértékben sikerült leSORÍTANI, az EU költségvetési kiadásaiban elfoglalt részesedése az 1980. évi 65,5-ről 2020-ban 35 százalékra esett vissza. Ezt a trendet érintet-

---

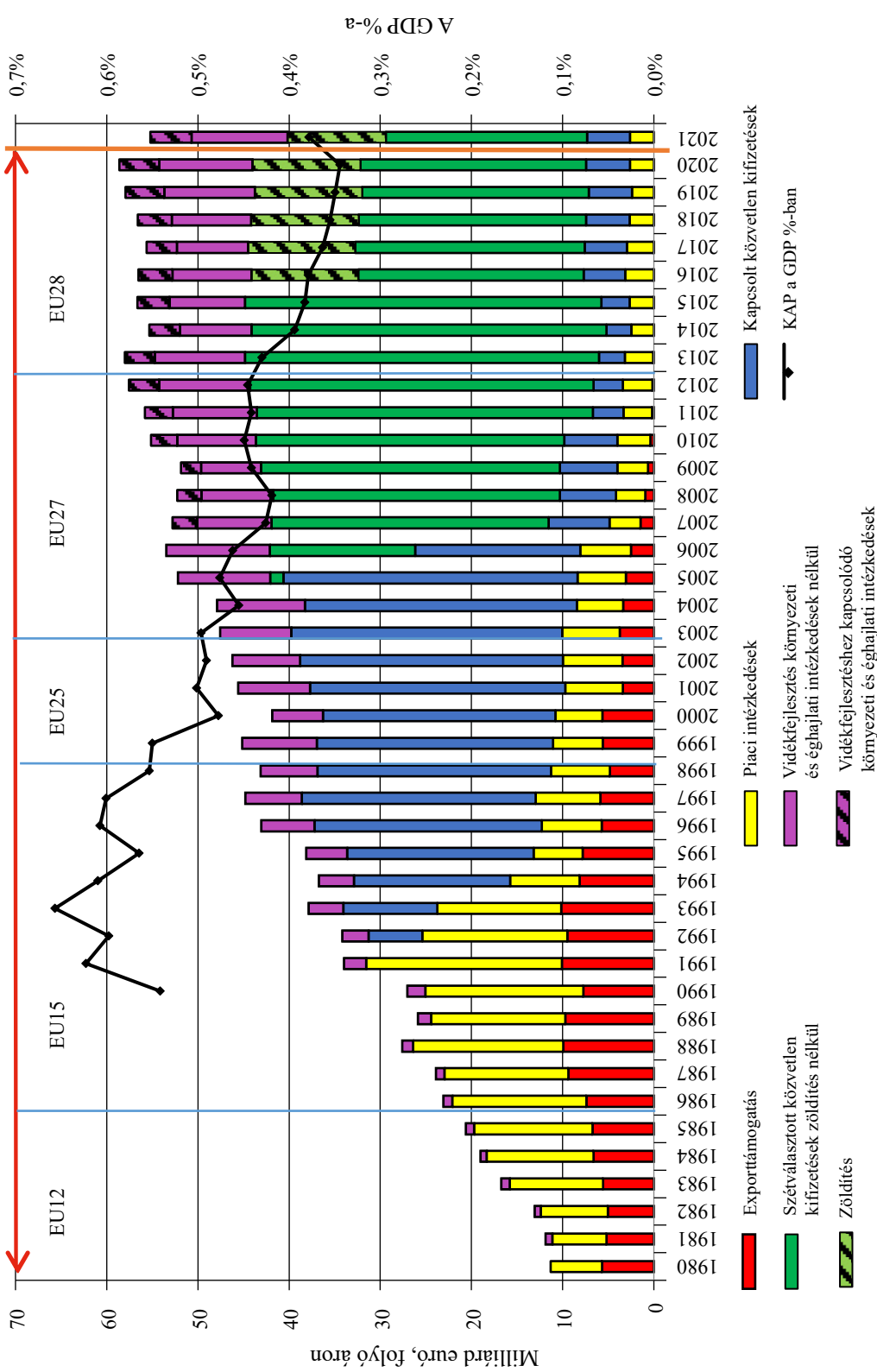
gazdálkodóival (közvetlen kifizetések kötelező feltételek nélküli biztosítása, alacsonyabb termelési költségek mellett). E káros következmények elkerülése érdekében a KAP-nak intézkedéseket kell tennie a szubszidiaritás elvével való visszaélés ellen (Heinemann & Weiss, 2018:12-13).

<sup>9</sup> A pontosság kedvéért meg kell jegyezni, hogy a tagállamok a mezőgazdasági termékek elsődleges termelésével foglalkozó vállalkozásoknak a *de minimis* szabályokra vonatkozó bizottsági rendelet értelmében még adhatnak csekély összegű támogatást. A rendelet az egy vállalkozásnak egy adott hároméves időszakban nyújtható támogatás maximális összegét 20 ezer euróban, a nemzeti korlátot pedig az éves mezőgazdasági termelés 1,25 százalékában határozza meg. Kivételes esetekben az összeg elérheti a 25 ezer eurót, a nemzeti támogatási korlát pedig az éves mezőgazdasági termelés 1,5 százalékát (Európai Bizottság, 2019a).



### A KAP kiadásainak alakulása (Folyó áron, milliárd euró, a GDP százalékában)

Tényleges kiadások



lenül hagyták az EU bővítései (European Commission DG Agriculture and Rural Development, 2021b). Az arányok alakulása tükrözi egyrészt az EU más szakpolitikai hatásköreinek gyarapodását, másrészt a KAP-reformokból származó költségmegtakarítást. *Az 1. ábra* az KAP-ra fordított uniós költségvetési kiadásokat és azok GDP-ben elfoglalt részesedését mutatja.

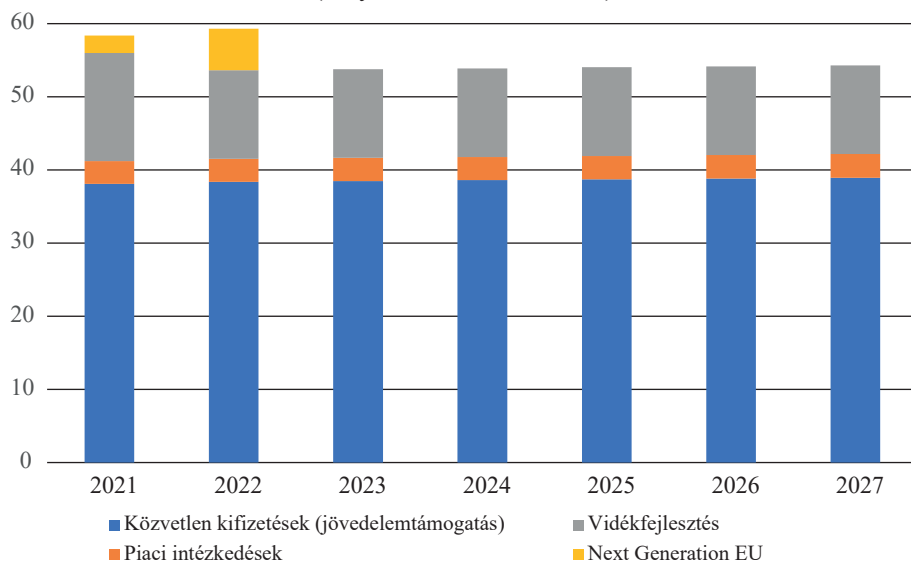
A 2014 és 2020 közötti költségvetési időszakban a KAP-ra fordított kiadásokból 291,3 milliárd euró jutott közvetlen kifizetésekre (a KAP költségvetésének 71,3 százaléka), 17,5 milliárd euró piaci intervenciókra (a teljes összeg 4,3 százaléka) és 99,6 milliárd euró vidékfejlesztésre (24,4 százalék). A mezőgazdasági kiadások 2014 és 2020 között összesen 408,3 milliárd eurót tettek ki (European Commission DG Agriculture and Rural Development, 2021a). A 2021 és 2027 közötti többéves pénzügyi keretről szóló rendelet szerint folyó áron 378,6 milliárd euró áll majd a KAP kedvezményezettjei rendelkezésére, ami a teljes uniós költségvetés 31 százalékának felel meg (Európai Unió Tanácsa, 2020). A KAP keretében támogatott vidékfejlesztési intézkedések további forrásokat kapnak a Next Generation EU (NGEU) programból a Covid-19-válságot követő gazdasági és társadalmi fellendülés finanszírozására (8 milliárd euró).<sup>10</sup>

A KAP-kötelezettségvállalások a 2021 és 2027 közötti időszakra tehát 386,6 milliárd eurót tesznek ki. A KAP első pillére 291,1 milliárd eurós költségvetéssel rendelkezik, ebből legfeljebb 270 milliárd eurót különítenek el jövedelem-támogatási programokra, a többit egyéb piaci intézkedésekre fordítják (European Commission, 2021a). A KAP második pillére 95,5 milliárd eurót tartalmaz. Ez magába foglalja az NGEU helyreállítási eszközökből származó 8 milliárd eurót is. A KAP-ra fordított kiadások az EU évi költségvetésének 33,1 százalékát (55,71 milliárd euró) érték el 2021-ben. A közvetlen kifizetések és a piaci intézkedések (első pillér) a mezőgazdasági előirányzatok 76,8 százalékát (40,4 milliárd euró), a vidékfejlesztési intézkedések (második pillér) pedig 23,2 százalékát (15,3 milliárd euró) tették ki (*2. ábra*).

<sup>10</sup> A Next Generation EU-program KAP-költségvetéshez való hozzájárulása arra hivatott, hogy segítse a vidéki területeket az európai uniós zöldmegállapodás és a digitális átalakulás céljainak eléréséhez szükséges rendszerszintű fejlesztések megvalósításában.

**A KAP-ra fordított kiadások a 2021–2027-es időszakban**

(Folyó áron, milliárd euró)



Forrás: European Commission, 2021a.

*A társfinanszírozás lehetséges előnyei és hátrányai*

Az új szabályozási keretekről folytatott tárgyalásokon az első pillérbe tartozó kifizetések társfinanszírozásáról nem volt érdemi vita a tagállamok között. Pedig bevezetésének fő gyakorlati hasznaként csökkenteni lehetne a KAP finanszírozásának az EU költségvetésére nehezedő terhét (Kengyel, 2016). Ha a tagállamoknak kötelező lenne az első pillér kiadásaihoz hazai társfinanszírozást adniuk, akkor az uniós költségvetésben jelentős források szabadulnának fel más szakpolitikák támogatására. Emellett feltételezhető, hogy ha a tagállamoknak saját költségvetési forrásokkal is hozzá kellene járulniuk az első pillérben nyújtott támogatásokhoz, akkor megerősödne felelősségvállalásuk is, ami a költségvetési források hatékonyabb felhasználását eredményezné (Matthews, 2018; Heinemann, 2017; Heinemann & Weiss, 2018).

A társfinanszírozás bevezetésének indokoltságát alátámasztó főbb megfontolások az alábbiakban foglalhatók össze:

- Az uniós szintű mezőgazdasági támogatásoknak az első pillér kifizetései társfinanszírozás révén történő csökkentése hozzájárul az uniós költségvetés forrásainak hatékonyabb felhasználásához. Ez lehetne az egyik döntő érv a társfinanszírozás bevezetése mellett. Egy 30-40 százalékos nemzeti társfinanszírozási arány bevezetésével évente mintegy 15 milliárd euró uniós költségvetési kiadást lehetne megtakarítani, amit más uniós szakpolitikák finanszírozására lehetne fordítani.
- Az első pillér nemzeti társfinanszírozása egyenlő alapokra helyezné a KAP két pillérét. Ez kiegyensúlyozottabb megközelítést eredményezne a két pillér szerepéről folytatott vitákban. Jelenleg a tagállamok az első pillér kiemelkedő szerepének fenntartásában érdekeltek, mert nem kell hozzájárulniuk a kiadások finanszírozásához.
- Elméletileg az első pillér kifizetéseinek nemzeti társfinanszírozása biztosíthatná a jövőben is a mezőgazdasági termelők támogatottsági szintjének fenntartását az EU KAP-ra fordított költségvetésének csökkentése esetén. Emiatt a társfinanszírozás elfogadhatóbb lehet az agrárlobbi számára is, mint a kiadások csökkentése.

A társfinanszírozási rendszerrel szembeni ellenérvek, amelyek jellemzően megkérdőjelezhető és félrevezető feltételezéseken alapulnak, az alábbiakban foglalhatók össze:

- A tagállamok gyakran hangsúlyozzák, hogy az első pillér kifizetéseit azért kell 100 százalékban az uniós költségvetésből finanszírozni, mert közös politikáról van szó. Ez az érvelés nem tükrözi a valóságot. Az EU más közös politikáit is társfinanszírozzák a tagállamok. Így a kohéziós és a kutatás-fejlesztési, illetve a transeurópai hálózatok kiépítésével foglalkozó politikában is elfogadott a társfinanszírozás. A KAP első pillére a kivétel a szabály alól.
- Egyes félelmek szerint a társfinanszírozás a források kiegyensúlyozatlan elosztásához vezetne, ha lesznek olyan tagállamok, amelyek rendelkeznek a mezőgazdasági termelők magas szintű társfinanszírozásához szükséges költségvetési forrásokkal, és olyanok, amelyek erre nem képesek. Ezt az érvelést megcáfolják a nemzeti költségvetési hozzájárulást igénylő egyéb uniós szakpolitikák végrehajtásának tapasztalatai. A tagállamok mindig elő tudják teremteni a társfinanszírozáshoz szükséges forrásokat.
- Elvileg az is feltételezhető, hogy a társfinanszírozás bevezetése a nemzeti támogatások romboló versenyéhez vezethet, ami torzítaná a versenyt az egy-egy piacaon. Ugyanakkor viszont tiszteletben kell tartani az uniós verseny-

politikai szabályokat, ami azt jelenti, hogy a támogatásokat csakis szigorú ellenőrzés mellett lehetne folyósítani. Gyakorlatilag csak a finanszírozási forrás változna: az uniós költségvetés a tagállamok költségvetéséből társfinanszírozott támogatásokat adna. Összességében a kedvezményezettek ugyanannyi pénzt kapnának.

### **Összefoglalás és következtetések**

A KAP eredetileg a protekciónizmus egy formája volt, amelynek célja a kevésbé versenyképes és magasabb költségű európai közösségi termelők védelme az integráción kívüli olcsóbb termékektől. Erre vezethető vissza az, hogy a támogatások fő célja az importfüggőség csökkentése és az önellátottság növelése volt. Az EU eredetileg garantált árakon és állami beavatkozás révén támogatta a mezőgazdasági termelést. A KAP ártámogatási rendszere egy bizonyos áron a korlátlan piac garanciáját képviselte. Ez az ösztönző a fejlettebb technológiával párosulva az EU mezőgazdasági termelésének dinamikus növekedéséhez vezetett. Az 1980-as években a KAP élelmiszer-termelésre és beruházásokra irányuló pénzügyi ösztönzői hatalmas túltermelést eredményeztek. Az agrárfeleslegek előállításának ösztönzése mellett a KAP-ot nagy költségvetése, a nem hatékony mezőgazdasági gyakorlatok támogatása és a környezeti hatások figyelmen kívül hagyása miatt is kritizálták.

Az 1992. évi MacSharry-féle reformintézkedések a garantált árak csökkentésével és a gazdálkodóknak nyújtott közvetlen kompenzációs kifizetések új rendszerének bevezetésével jelentős változásokat indítottak el. A reformok kompenzációt is kínáltak a környezetbarát gyakorlatot folytató agrártermelőknek. A reformcsomag középpontjában a gabona- és marhahústermelőknek kínált garantált árak erőteljes csökkentése állt. Emellett a súlypontot a termelési támogatásról a mezőgazdasági termelők jövedelemtámogatására helyezték át. A további reformlépések a támogatások és a termelés közötti kapcsolat megszakítását ösztönözték azért, hogy a gazdálkodók a piaci jelzések alapján, ne pedig a minél nagyobb támogatások megszerzése miatt termeljenek. Az általános megközelítés az volt, hogy a gazdálkodókat a vidék őrzőiként ismerjék el: a kifizetések közvetlenül kapcsolódnak az élelmiszer-biztonsági, állatjogi és környezetvédelmi előírások betartásához.

A modernizáció és a racionalizálás elősegítésével a KAP hozzájárult az EU mezőgazdasága hatékonyságának a javulásához. A mezőgazdasági átlagjövedelmek a többi ágazattal összehangban nőttek, a piacok stabilizálódtak, és az EU gyakorlatilag

önellátóvá vált minden olyan élelmiszerből, amelyek előállítását az éghajlati viszonyok lehetővé teszik. Mindeközben az elmúlt évtizedek során egyre hangsúlyosabban előtérbe került az agrárpolitika környezetre gyakorolt következményeinek kérdésköre. A mezőgazdasági tevékenységek környezeti és klímapolitikai célokkal való összeegyeztethetősége a további reformlépések kulcskérdésévé vált.

A közös célok elérése kapcsán általánosan felmerülő dilemma, hogy az agrárpolitika nem képes figyelembe venni és kezelni a tagállamok eltérő igényeit és feltételeit, éppen ezért a KAP renacionalizálásának bizonyos módja megfelelő megoldást nyújthatna a nemzeti és regionális igényekre és prioritásokra érzékeny politika végrehajtására.

A szabályozási keretekben meghatározott új elemek miatt a jövőbeli KAP bizonyos fokú paradigmaváltást jelképez a 2023 és 2027 közötti időszakban a mezőgazdaság támogatása terén. A javasolt változtatások azonban nem vezetnek a politika radikális renacionalizálásához, különösen a költségvetési források terén.

A tanulmány arra a kutatási kérdésre kereste a választ, hogy indokolt lehet-e a KAP környezetbarátabbá válásával összefüggésben a renacionalizálás és a társfinanszírozás felé történő elmozdulás. Az elemzés a közös agrárpolitika reformirányait vizsgáló külföldi és hazai szakirodalomhoz képest újszerű megközelítésben, nem általánosan a szabályozási és költségvetési vonatkozásokat vizsgálta, hanem kimondottan a környezeti és klímapolitikai célok elérésének tükrében kívánt rámutatni a lehetséges jövőbeli reformirányokra.

Az elemzés fő következtetése, hogy a szabályozás renacionalizálása az EU előtt álló környezeti és klímapolitikai stratégiai célok elérése miatt a társfinanszírozásnál kevésbé indokolt. Még ha általánosságban hasznos módszer lenne is a hatékonyabb végrehajtás szempontjából, a kívánatos környezetvédelmi célok elérésére gyakorolt hatása kétséges, mert ezen a területen koherens szupranacionális (vagyis uniós) fellépésre van szükség. A közös célok meghatározására mindenképpen szükség van, ugyanakkor a konkrét intézkedések terén, az egyes országok adottságait figyelembe véve, megengedhető bizonyos fokú rugalmasság.

Positív várakozások fűzhetők azokhoz az új szabályokhoz, amelyek szerint a KAP-ra fordított kiadások nagy részét a 2023 és 2027 közötti időszakban klímapolitikai célok és ökorendszerek támogatására kell fordítani úgy, hogy a konkrét intézkedéseket a tagállamoknak kellett meghatározniuk nemzeti stratégiai KAP-tervekben. Elkerülendő ugyanakkor, hogy a növekvő mértékű rugalmasság negatív hatást gyakoroljon a tagállamok környezetvédelmi törekvéseire. Lényeges kockázatot hordoz magában ugyanis, hogy a bevezetett új, nagyobb rugalmasságot ga-

rantáló végrehajtási keretek között a tagállamok a kisebb ellenállás felé mozdulhatnak el, és esetleg kevésbé ambiciózus végrehajtási utakat választhatnak. Erre a veszélyre több korábbi tanulmány is felhívja a figyelmet. Ezért is nagyon lényeges a számonkérhetőség megfelelő mutatók alapján történő erősítése, a célok elérésének folyamatos monitoringja és értékelése. Jelenleg fennáll annak a veszélye, hogy a monitoring a valósteljesítmény-alapú hatásmutatók számonkérése helyett inkább a kiadások ellenőrzésére koncentrálna, aminek következtében a jövőben sem fog javulni az uniós költségvetési forrásokból folyósított agrártámogatások felhasználásának hatékonysága.

Az elemzés további lényeges következtetése, hogy indokolt lenne a KAP mindkét pillérére kiterjesztett társfinanszírozás bevezetése. Ez nem veszélyeztetné az EU előtt álló környezeti célok elérését, ezért is tekinthető racionális reformiránynak. A társfinanszírozást azonban szigorúan korlátozni kellene, és meg kellene felelnie a verseny torzulásának elkerülését és az egyenlő versenyfeltételek biztosítását szolgáló uniós versenyszabályoknak.

A jelenlegi költségvetési időszakra a tagállamok a KAP finanszírozásáról szokás szerint nemzeti keretekben állapodtak meg. Az első pillér kifizetéseit továbbra is az EU költségvetéséből finanszírozzák, a társfinanszírozás bevezetését a tárgyalásokon figyelmen kívül hagyták. A gyakorlatban ez a megközelítés erősítheti a feltétel nélküli finanszírozási jogosultság érzetét, ami nem járul hozzá a közös célok iránti elkötelezettség erősítéséhez. Nemzeti költségvetési szempontból ugyanakkor a kialakult helyzet fenntartását biztosítja. Ez a szűk látókörű költségvetési szemlélet lényeges akadálya lehet a KAP finanszírozását érintő jövőbeli reformlépések keresztülvételének.

A jövőbeli kutatások keretében még több figyelmet kell fordítani az agrártámogatások széles körű környezeti összefüggéseinek alaposabb elemzésére és a megfelelő intézkedések mérhetőségének megalapozására, ugyanis ezek jelentős szerepet játszhatnak a további reformintézkedések előkészítésében. A 2023 és 2027 közötti időszak tapasztalatai alapján nagyon lényeges feladat lesz a hosszabb távú reformirányok kidolgozása. Ebben a jól meghatározott, mérhető teljesítménymutatók vizsgálata kulcsszerepet játszik. A klímapolitikai célok és a fenntartható fejlődés előmozdításának valamennyi uniós tagország számára első számú feladattá kellene válnia. Ebben az agrárpolitika közösen kialakított szabályozási kereteinek kellően rugalmas megvalósítása – amely magában foglalja a társfinanszírozás felé való elmozdulást is – kulcsszerepet játszhat.

### Hivatkozások

- Baldock, D., Hart, K., & Scheele, M. (2021). *Public goods and public intervention in agriculture*. European Network for Rural Development. Brussels. <https://enrd.ec.europa.eu/sites/default/files/fms/pdf/875D2197-B61D-D700-8EE2-B21C04AB9B59.pdf>
- Bourget, B. (2021). *The Common Agricultural Policy 2023-2027. Change and Continuity*. Policy Paper No. 607. 21st September 2021. Fondation Robert Schuman. <https://www.robert-schuman.eu/en/doc/questions-d-europe/qe-607-en.pdf>
- Boussard, J. M., Gérard, F., & Piketty, M. G. (2005). *Libéraliser l'agriculture mondiale? Théories, modèles et réalités*. Editions Quae. [https://www.researchgate.net/publication/264478037\\_Liberaliser\\_l'agriculture\\_mondiale\\_Theories\\_modeles\\_et\\_realites](https://www.researchgate.net/publication/264478037_Liberaliser_l'agriculture_mondiale_Theories_modeles_et_realites)
- Candel, J. J. L., Breeman, G. E., Stiller, S. J., & Termeer, C. J. A. M. (2014). Disentangling the consensus frame of food security: The case of the EU Common Agricultural Policy reform debate. *Food Policy*, 44(c), 47–58. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2013.10.005>
- Delorme, H. (2001). *L'Europe Agricole: protectionnisme modernisateur au libéralisme compensé*. Quoted version: [https://www.sciencespo.fr/ceci/sites/sciencespo.fr/ceci/files/arthd\\_1.pdf](https://www.sciencespo.fr/ceci/sites/sciencespo.fr/ceci/files/arthd_1.pdf) (July 2004), 1–20.
- Documentation française (La) (1992). *Histoire économique de la France*. Cahiers français, 255.
- Erjavec, K., & Erjavec, E. (2015). Greening the CAP – Just a fashionable justification? A discourse analysis of the 2014–2020 CAP reform documents. *Food Policy*, 51(C), 53–62. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2014.12.006>
- Európai Bizottság (2019a). A Bizottság (EU) 2019/316 rendelete (2019. február 21.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 107. és 108. cikkének a mezőgazdasági ágazatban nyújtott csekély összegű támogatásokra való alkalmazásáról szóló 1408/2013/EU rendelet módosításáról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*. L 51 I, 2019. 02. 22., 1–6. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0316&from=EN>
- Európai Bizottság (2019b). *Az európai zöld megállapodás. A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, az Európai Tanácsnak, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának*. COM(2019) 640 final. Brüsszel, 2019. 12. 11. [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0012.02/DOC\\_1&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0012.02/DOC_1&format=PDF)
- Európai Parlament & Európai Unió Tanácsa (2020). Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2020/2220 rendelete (2020. december 23.) az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alapból (EMVA) és az Európai Mezőgazdasági Garanciaalapból (EMGA) 2021-ben és 2022-ben nyújtandó támogatásokra vonatkozó egyes átmeneti rendelkezések megállapításáról és az 1305/2013/EU, az 1306/2013/EU és az 1307/2013/EU rendeletnek a források és a 2021-ben és 2022-ben való alkalmazás tekintetében, valamint az 1308/2013/EU rendeletnek a források és az ilyen támogatások 2021-re és 2022-re vonatkozó elosztása tekintetében történő módosításáról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*. 63. évf. L 437, 2020. december 28., 1–29. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=CELEX%3A32020R2220>
- Európai Parlament & Európai Unió Tanácsa (2021). Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2021/2115 rendelete (2021. december 2.) a közös agrárpolitika keretében a tagállamok által elkészítendő stratégiai tervhez (KAP stratégiai terv) nyújtott, az Európai Mezőgazdasági Garanciaalap (EMGA) és az Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alap (EMVA) által finanszírozott támogatásra vonatkozó szabályok megállapításáról, valamint az 1305/2013/EU és az 1307/2013/EU rendelet hatályon kívül helyezéséről. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*. 64. évf. L 435, 2021. december 6., 1–186. [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L\\_.2021.435.01.0001.01.HUN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=uriserv%3AOJ.L_.2021.435.01.0001.01.HUN)



- Európai Unió Tanácsa (2020). A Tanács (EU, Euratom) 2020/2093 rendelete (2020. december 17.) a 2021–2027-es időszakra vonatkozó többéves pénzügyi keretről. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*. L 433 I, 2020.12.22., pp. 11–22. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R2093&from=EN>
- European Commission (1992). *Agriculture in Europe: Development, Constraints and Perspectives*. European Commission. Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg.
- European Commission (1995). *Agricultural Strategy Document alias 'Fischler Report'*. European Commission. Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg.
- European Commission (1997). *Agenda 2000. For a Stronger and Wider Union*. DOC/97/6, 15 July 1997. Strasbourg. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/DOC\\_97\\_6](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/DOC_97_6)
- European Commission (1998). *The Agricultural Situation in the European Union, Report 1997* [http://aei.pitt.edu/47739/4/COM\\_\(98\)\\_611\\_final.pdf](http://aei.pitt.edu/47739/4/COM_(98)_611_final.pdf)
- European Commission (2002). *Mid-Term Review of the Common Agricultural Policy*. COM (2002) 394 final. 10.7.2002. Brussels. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:111062&from=SL>
- European Commission (2009). *Agricultural Policy Perspectives*. European Commission. Brussels. December 2009. [http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/01\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/01_en.pdf)
- European Commission (2013). *Political agreement on new direction for common agricultural policy*. IP/13/613. Brussels, 26 June 2013. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_13\\_613](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_13_613)
- European Commission (2021a). *Common agricultural policy funds*. European Commission, Brussels. <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/financing-cap/cap-funds>
- European Commission (2021b). *List of potential agricultural practices that eco-schemes could support*. European Commission. Brussels. [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/key\\_policies/documents/factsheet-agri-practices-under-ecoscheme\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/factsheet-agri-practices-under-ecoscheme_en.pdf)
- European Commission (2021c). *Political agreement on new Common Agricultural Policy: fairer, greener, more flexible*. Press release. IP/21/2711. 25 June 2021, Brussels. [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_21\\_2711](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_2711)
- European Commission (2022a). *CAP expenditure and CAP reform path. Common Agricultural Policy: Key graphs & figures, Graph 2*. file:///C:/Users/somai.miklos/Downloads/cap-expenditure-graph2\_en.pdf
- European Commission (2022b). *The new common agricultural policy: 2023-27*. [https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27\\_en](https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/new-cap-2023-27_en)
- European Commission DG Agriculture and Rural Development (2021a). *Common Agricultural Policy: Key graphs and figures. CAP expenditure and CAP reform path post-2013*. European Commission. Brussels. [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/cap-expenditure-graph3\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/cap-expenditure-graph3_en.pdf)
- European Commission DG Agriculture and Rural Development (2021b). *Common Agricultural Policy: Key graphs and figures. CAP expenditure in the total EU expenditure*. European Commission, Brussels. [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/cap-expenditure-graph1\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/cap-expenditure-graph1_en.pdf)
- European Court of Auditors (2019). *Opinion No 7/2018 (pursuant to Article 322(1)(a) TFEU) concerning Commission proposals for regulations relating to the common agricultural policy for the post-2020 period* (COM(2018) 392, 393 and 394 final). OJ C41, Vol.62. 1. 2. 2019, 1–55. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018AA0007&rid=1>
- European Parliament (2021). *Common Agricultural Policy reform gets final approval from MEPs*. European Parliament, 23.11.2021. Strasbourg. <https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/priorities/agriculture-and-food/20211118IPR17613/common-agricultural-policy-reform-gets-final-approval-from-meps>

- European Parliament (2022). *First pillar of the CAP: I – Common organisation of the markets (CMO) in agricultural products*. Fact Sheets on the European Union. [https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU\\_3.2.4.pdf](https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_3.2.4.pdf)
- FAO (2022). *FAO Food Price Index. in World Food Situation*. <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>
- Germond, C. (2019). Agriculture with a Social Twist: Vocational Education and Training in the Common Agricultural Policy. In: St. John, S., Murphy, M. (Eds.), *Education and Public Policy in the European Union*. Palgrave Macmillan, Cham. 89–110. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-04230-1\\_5](https://doi.org/10.1007/978-3-030-04230-1_5)
- Giannakis, E., & Bruggeman, A. (2015). The Highly Variable Economic Performance of European Agriculture. *Land Use Policy*, 45(5), 26–35. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2014.12.009>
- Gilles, B., Hairy, D., Bourgeois, L., Jacquot, M., Boussard, J.-M., Kroll, J.-C., Clavel, J.-C., Neveu, A., Delorme, H., Papy, F., Garnotel, J., & Servolin, C. (2008). Quelle politique agricole pour l'Europe? *Pour*, 3, 23–35. <https://www.cairn.info/revue-pour-2008-3-page-23.htm>
- Greer, A. (2013). The Common Agricultural Policy and the EU budget: stasis or change? *European Journal of Government and Economics*, 2(2): 119–136. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/217722/1/4291-article-text-13527-20180924.pdf>
- Grochowska, R., & Kosior, K. (2008). *The future of the CAP – A declining policy in the European Union?* Paper Prepared for the 109<sup>th</sup> EAAE Seminar. Viterbo, Italy, November 20–21. <https://ageconsearch.umn.edu/record/44787/>
- Halmi, P. (szerk.) (2020). *A Közös Agrárpolitika rendszere*. Dialóg Campus. Budapest
- Harvey, N. (2019). *Agriculture and Land Use – Public money for public goods?* SPICE Briefing SB 19-07. 1 February 2019. Scottish Parliament Information Centre, Edinburgh. <https://sp-bpr-en-prod-cdnep.azureedge.net/published/2019/2/1/Agriculture-and-Land-Use---Public-money-for-public-goods-/SB%2019-07.pdf>
- Haut-Commissariat au Plan (2021). *La France est-elle une grande puissance Agricole et agroalimentaire ?* Série “Agriculture: Enjeu de Reconquête” 7(2021). [https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/contentu/piece-jointe/2021/10/hcp\\_ouverture-n7-grande\\_puissance\\_agricole.pdf](https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/contentu/piece-jointe/2021/10/hcp_ouverture-n7-grande_puissance_agricole.pdf)
- Heinemann, F. (2017). *The Case for Co-Financing the CAP*. EconPol Working Paper. Vol. 1. no. 4. [https://www.ifo.de/DocDL/EconPol\\_Working\\_Paper\\_04\\_2017\\_Common\\_Agricultural\\_Policy.pdf](https://www.ifo.de/DocDL/EconPol_Working_Paper_04_2017_Common_Agricultural_Policy.pdf)
- Heinemann, F., & Weiss, S. (2018). *The EU Budget and Common Agricultural Policy Beyond 2020: Seven More Years of Money for Nothing?* Reflection Paper No. 3. Bertelsmann Stiftung, Gütersloh. [https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BST/Publikationen/GrauePublikationen/EZ\\_Reflection\\_Paper\\_3.pdf](https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BST/Publikationen/GrauePublikationen/EZ_Reflection_Paper_3.pdf)
- Insee (2018). *L'agriculture française en Europe de 2000 à 2015*. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3579442>
- Jámbor, A., & Mizik, T. (szerk.) (2014). *Bevezetés a Közös Agrárpolitikába*. Akadémiai Kiadó. Budapest
- Kengyel, Á. (2014). Common Agricultural Policy. In: Palánkai, T. (ed.), *Economics of Global and Regional Integration*. Akadémiai Kiadó. Budapest, pp. 183–187.
- Kengyel, Á. (2016). New Headings – Old Problems: The Evolution and Future of the EU Budget. *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, 51(2): 100–106. <https://doi.org/10.1007/s10272-016-0584-0>
- Kengyel, Á. (2022). Would Renationalisation and Co-financing of the Common Agricultural Policy Be Justified? *Intereconomics: Review of European Economic Policy*, 57(2), 113–119. <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1038-5>
- Korb, P. (1987). Comparing international food expenditures. *Food Review/National Food Review*, 38(1482-2018-4573), 18–21. <https://ageconsearch.umn.edu/record/280260/files/Korb.pdf>

- Kuhmonen, T. (2018). The Evolution of Problems Underlying the EU Agricultural Policy Regime. *Sociologia Ruralis*, 58(4), 846–866. <https://doi.org/10.1111/soru.12213>
- Lakner, S., Holst, C., Dittrich, A., Hoyer, C., & Pe'er, G. (2019). Impacts of the EU's Common Agricultural Policy on biodiversity and ecosystem services. In M. Schröter, A. Bonn, S. Klotz, R. Seppelt, & C. Baessler (Eds.), *Atlas of ecosystem services* (pp. 383–389). Cham, Switzerland: Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-96229-0\\_58](https://doi.org/10.1007/978-3-319-96229-0_58)
- Lynggaard, K., & Nedergaard, P. (2009). The Logic of Policy Development: Lessons Learned from Reform and Routine within the CAP 1980-2003. *Journal of European Integration*, 31(3), 291–309. <https://doi.org/10.1080/07036330902782147>
- Matthews, A. (2018). National co-financing on CAP's direct payments. *European Policy Analysis*. 2018/3. SIEPS–Swedish Institute for European Studies. 1–12. [http://www.sieps.se/globalassets/publikationer/2018/sieps-2018\\_3-epa.pdf](http://www.sieps.se/globalassets/publikationer/2018/sieps-2018_3-epa.pdf)
- McEldowney, J., & Rossi, R. (2021). *CAP strategic plans*. Briefing PE 630.324. January 2021. European Parliamentary Research Service. Brussels. [https://www.flrevista.pt/wp-content/uploads/2021/01/EPRS\\_BRI2018630324\\_EN.pdf](https://www.flrevista.pt/wp-content/uploads/2021/01/EPRS_BRI2018630324_EN.pdf)
- Moehler, R. (2008). The internal and external forces driving CAP reforms. In J. F. M. Swinnen (Ed.), *The Perfect Storm: The Political Economy of the Fischler Reforms of the Common Agricultural Policy*, pp. 76–82. [https://www.researchgate.net/profile/Johan-Swinen/publication/242684005\\_OF\\_THE\\_FISCHLER\\_REFORMS\\_OF\\_THE\\_COMMON\\_AGRICULTURAL\\_POLICY/links/5588693208ae347f9bda9d9d/OF-THE-FISCHLER-REFORMS-OF-THE-COMMON-AGRICULTURAL-POLICY.pdf#page=84](https://www.researchgate.net/profile/Johan-Swinen/publication/242684005_OF_THE_FISCHLER_REFORMS_OF_THE_COMMON_AGRICULTURAL_POLICY/links/5588693208ae347f9bda9d9d/OF-THE-FISCHLER-REFORMS-OF-THE-COMMON-AGRICULTURAL-POLICY.pdf#page=84)
- Moore, O. (2021). *MEPs have a final plenary CAP vote this week – what's at stake?* Agricultural and Rural Convention – ARC2020. 22. 11. 2021. Paris <https://www.arc2020.eu/meps-have-a-final-plenary-cap-vote-this-week-whats-at-stake/>
- Navarro, A., & López-Bao, J. V. (2019). EU agricultural policy still not green. *Nature Sustainability*, 2(11), 990. <https://doi.org/10.1038/s41893-019-0424-x>
- Neal, L. (2007). *The economics of Europe and the European Union*. Cambridge University Press.
- Niemi, J. S., & Kola, J. (2005). Renationalization of the Common Agricultural Policy: Mission Impossible? *International Food and Agribusiness Management Review*, 8(4), 23–41. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=7750ec612021ea61b54c23adc6e4da2b27bd8b37>
- Pe'er, G., Lakner, S., Müller, R., Passoni, G., Bontzorlos, V., Clough, D., Moreira, F., Azam, C., Berger, J., Bezak, P., Bonn, A., Hansjürgens, B., Hartmann, L., Kleemann, J., Lomba, A., Sahrbacher, A., Schindler, S., Schleyer, C., Schmidt, J., Schüler, S., Sirami, C., Meyer-Höfer, M. v., & Zinngrebe, Y. (2017). *Is the CAP Fit for purpose? An evidence-based fitness-check assessment*. Leipzig, German Centre for Integrative Biodiversity Research (iDiv) Halle-Jena-Leipzig. <https://en.nabu.de/imperia/md/content/nabude/landwirtschaft/agraarreform/171121-executivesummary.pdf>
- Petit, M. (2020). Comment comprendre les débats actuels relatifs à la prochaine réforme de la PAC? Plaidoyer pour un cadre d'analyse dynamique. *Économie rurale*, 2020/2, 372. 31–41. <https://doi.org/10.4000/economierurale.7692>
- Petit, Y. (2016). *La politique agricole commune (PAC) au cœur de la construction européenne*. La Documentation française, Collection 'Réflexe Europe – Institutions et politiques'
- Petsakos, A., Ciaian, P., Espinosa, M., Perni, A., & Kremmydas, D. (2022). Farm-level impacts of the CAP post-2020 reform: A scenario-based analysis. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 45(2), 1168–1188. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1002/aep.13257>
- Pouliquen, A. (2001). *Competitiveness and farm incomes in the CEEC agri-food sectors. Implications before and after accession for EU markets and policies*. Office for Official Publications of the European Communities. Luxembourg. <https://www.cabdirect.org/cabdirect/abstract/20033017674>

- Rac, I., Erjavec, K., & Erjavec, E. (2020). Does the proposed CAP reform allow for a paradigm shift towards a greener policy? *Spanish Journal of Agricultural Research*, 18(3), e0111, 14. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7698686>
- Schmidhuber, J. (2007). The EU diet–evolution, evaluation and impacts of the CAP. In *WHO Forum on “Trade and healthy food and diets”*, Montreal, Canada. [https://www.researchgate.net/profile/Josef-Schmidhuber/publication/267198055\\_The\\_EU\\_Diet\\_-\\_Evolution\\_Evaluation\\_and\\_Impacts\\_of\\_the\\_CAP/links/578f980708aecbca4caddb6e/The-EU-Diet-Evolution-Evaluation-and-Impacts-of-the-CAP.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Josef-Schmidhuber/publication/267198055_The_EU_Diet_-_Evolution_Evaluation_and_Impacts_of_the_CAP/links/578f980708aecbca4caddb6e/The-EU-Diet-Evolution-Evaluation-and-Impacts-of-the-CAP.pdf)
- Schulze, H. (2018). *Subsidiarity – Savvy Decision-Making or Member State Carte Blanche?* Agricultural and Rural Convention – ARC2020. 28. 06. 2018. Paris. <https://www.arc2020.eu/recap-subsidiarity/>
- Somai, M. (2014). *New CAP reform: changes and prospects under the new MFF deal 2014-2020*. WIIW Monthly Report. No. 1., 12–15. <https://wiiw.ac.at/monthly-report-no-1-2014-dlp-3105.pdf>
- Swinnen, J. (2015). *The Political Economy of the 2014-2020 Common Agricultural Policy, An Imperfect Storm*. Brussels: CEPS; London: Rowman and Littlefield International <https://www.ceps.eu/ceps-publications/political-economy-2014-2020-common-agricultural-policy-imperfect-storm/>
- Tarditi, S., Seniro-Nello, S., & Marsh, J. (1994). *Agricultural strategies for the enlargement of the European Union to central and eastern European countries*. Final report. <http://aei.pitt.edu/41569/1/A5672.pdf>
- Taylor, G. (2000). *The 1996 FAIR Act: A New Direction in Farm Policy or a Failed Experiment*. Economics Commenator, South Dakota State University. [https://openprairie.sdstate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1404&context=econ\\_comm](https://openprairie.sdstate.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1404&context=econ_comm)
- The Treaty of Rome (1957). <https://netaffair.org/documents/1957-rome-treaty.pdf>
- USDA (2003). *USDA Budget Summary (1997-2003)* – [www.usda.gov/agency/obpa/Budget-Summary](http://www.usda.gov/agency/obpa/Budget-Summary)

## Appgazdaság: a mobilapplikációs ökoszisztéma vizsgálata

CZIGLER ENIKŐ JUDIT – GAÁL ADRIÁN\*

*A mobilapplikációs piac a 2008-ban történt megszületése óta folyamatosan fejlődik. A tanulmány a mobilapplikációs ökoszisztéma mikroökonómiai tényezőinek vizsgálatára fókuszál a nemzetközi kutatási eredményeken keresztül, ami a magyar szakirodalomban hiánypótlónak tekinthető. Áttekintést ad az appgazdaság szereplőiről (felhasználók, fejlesztők és alkalmazás-áruházak) és a köztük kialakult viszonyrendszeréről. Azonosítja az ökoszisztémában előállított javak jellemzőit és sikertényezőit. A mobilalkalmazások az elérendő gazdasági-társadalmi haszontól függően több szempont alapján (technológiai, motivációs, felhasználás célja, üzleti modell) csoportosíthatók. A piac jellemzően rugalmas és rezponzív a gyorsan kialakuló és hirtelen változó trendekre. E jellemzője miatt könnyebb belépni a piacra, mint ott eredményesen versenyben maradni. A tanulmány kiemeli az appgazdaságban rejlő potenciált, és rámutat arra, hogy más, nagyobb üzleti ágazatok számára miért jövedelmező az applikációfejlesztésbe való befektetés.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: L86, O33, O30, L11, M29.

*Kulcsszavak:* mobilapplikációk, alkalmazások sikere, alkalmazás-áruházak, Apple App Store, Google Play Store, platform, kategória, üzleti modell.

\* Czigler Enikő Judit, a vimage app Kft. társtulajdonosa, PhD-hallgató a PTE Közgazdaságtudományi Karán. E-mail: [czigler.eniko@ktk.pte.hu](mailto:czigler.eniko@ktk.pte.hu) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1984-3422>

Gaal Adrián, a vimage app Kft. társtulajdonosa, PhD-hallgató a PTE Közgazdaságtudományi Karán. E-mail: [gaal.adrian@ktk.pte.hu](mailto:gaal.adrian@ktk.pte.hu) ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-3074-3670>

A kézirat 2023. január 11-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2023.67.5-6.61>

## Abstract

### App economy: exploring the mobile app ecosystem

ENIKŐ JUDIT CZIGLER – ADRIÁN GAÁL

The mobile app market has been evolving since its birth in 2008. This study focuses on the microeconomic factors of the mobile app ecosystem through international research results. The paper can be considered a gap-filling study in the Hungarian literature. It provides an overview of the players in the app economy (users, developers, and app stores) and the relationships between them. It identifies the characteristics and success factors of the goods produced in the ecosystem. Mobile applications can be grouped according to several aspects (technological, motivational, purpose of use, business model) depending on the socio-economic benefits to be achieved. The market is typically flexible and responsive to rapidly emerging and abruptly changing trends. This characteristic makes it easier to enter the market than to compete effectively. The study highlights the potential of the app economy and shows why other, larger business sectors find it profitable to invest in app development.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: L86, O33, O30, L11, M29.

*Keywords:* mobile apps, app success, app stores, Apple App Store, Google Play Store, platform, category, business model.

---

## Bevezetés

Az internet és az okostelefonok összeolvadásának terjedése a mobilapplikációs piac létrejöttéhez vezetett. A mobilalkalmazások olyan szoftverek, amelyek okostelefonon és táblagépen futnak, általában az internethez csatlakozva (Bresnahan et al., 2014). Magyarországon közel 6,2 millió ember rendelkezik okostelefonnal, ebből 6 millió internetkapcsolattal a mobiltelefonján (eNet, 2022). A mobilapplikáció korunk egyik kiemelkedő technológiai vívmánya, az ebből származó árbevétel becslések szerint 2022-ben világszinten 129 milliárd dollár volt (App Data Report, 2023). A folyamatos növekedés eredményeként 2022-ben 255 milliárd új applikációletöltést regisztráltak, ami 11 százalékkal haladta meg a 2021. évet (Data.ai, 2023). Ezzel az áruházon belüli kiadások 167 milliárd dollárra nőttek (Data.ai, 2023). A Google által üzemeltetett Play Áruházban (Play Store) közel 3,8 millió, az Apple által működtetett App Store-ban közel 1,8 millió alkalmazás található a legszélesebb választékban (42matters, 2023a). Az applikációk célja magasabb szintű szolgáltatásnyújtás, ami az ügyfél-elégedettség javulása révén többletjövedelemhez juttatja az alkalmazás-fejlesztőket. Ebben rejlik az alkalmazások gazdasági és üzleti értéke. A folyama-

tot tovább erősíti, hogy korunk vállalkozásai gyorsan elérik a nyílt, globális információkat, erőforrásokat, szabadúszó szakértőket és beszállítókat. Már nemcsak a nagy multinacionális cégek, hanem a digitális platformokon működő kisvállalatok is a globalizáció hajtóerőinek számítanak (Éltető, 2021). Ezt felismerve a gazdasági szereplők a mobile-first stratégiát helyezik előtérbe, amelyek keretében a tartalomgyártás és -tervezés a mobil eszközökre összpontosul. Ennek oka az, hogy a webes tartalmak elérésére a felhasználók legfőbb eszköze a mobiltelefon és a tablet az asztali számítógépekkel és laptopokkal szemben (Cheri, 2015). Az NMHH (2022) felmérése alapján a magyar lakosság 11 százaléka csak a számítógépét használja erre a célra, míg 23 százaléka csak okostelefonján és tabletjén internetezik. A fennmaradó 66 százalék ezeket az eszközöket együttesen használja.

E tanulmány célja a globális applikációs piac szereplőinek feltérképezése, az üzleti aspektusok és a nemzetközi kutatási eredmények bemutatása meghatározott sikertényezők alapján. A témában publikált nemzetközi tanulmányok száma még kevés (Gokgoz et al., 2021), ám a növekvő üzleti érték alapján várható a témával foglalkozó publikációk számának erőteljes gyarapodása. A hazai vállalkozások termékei és szolgáltatásai globálisan működő platformok használatával részesei lesznek a nemzetközi kereskedelemnek. Az üzleti modellek működése és a platformgazdaság viszonyrendszere a hazai szakirodalomban bemutatásra vár. A hazai szakirodalomban ugyan már szerepel a mobilapplikáció kifejezés, de eddig csak azok fejlesztéséről és alkalmazhatóságáról lehetett olvasni, így – a szerzők jelen ismeretei és a kulcsszavas szakirodalom-feltárás alapján – ez a tanulmány hiánypótlónak tekinthető. A téma hazai relevanciáját és a benne rejlő üzleti lehetőségeket jól mutatja, hogy a nemzetközi alkalmazás-áruházakban 9867 magyar fejlesztésű applikáció is található (Appfigures, 2023).

A tanulmány a bibliometrikus kulcsszóelemzés módszerét alkalmazta, így a releváns szakirodalmi források feldolgozása időbeli és hivatkozási rangsornak megfelelő módon történt. A kvantitatív adatokhoz az Appmagic.rocks Market Intelligence szoftver adatait vettük alapul.

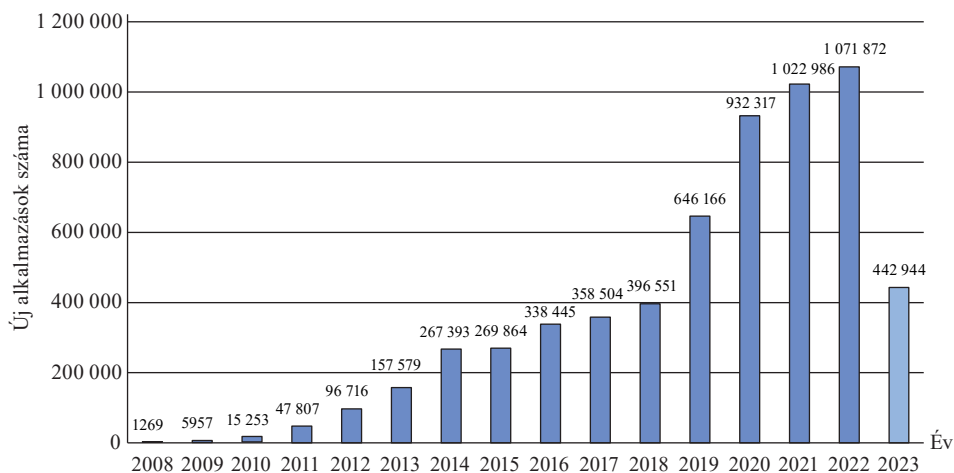
A tanulmány első része bemutatja a mobilapplikációs piac kialakulását, második része az ökoszisztéma jellemzőit és szereplőit. Harmadik része az egyes alkalmazástípusokat tárgyalja, negyedik része a sikertényezőket elemzi. Az utolsó rész az összefoglalás és a következtetések. A tanulmányt a hivatkozások jegyzéke zárja.

## A mobilapplikációs piac kialakulása

A mobilapplikációs piac létrejött és az áruházak sikere egybeesett az okostelefonok tömeges fogyasztói elfogadásával, amit megelőzött a Minitel-rendszerek fellendülése és hanyatlása az 1982 és 2012 közötti időszakban. A rendszernek az 1989. évi adatok szerint Franciaországban már több mint ötmillió felhasználója volt (Kovács, 1991). 2007-ben jelent meg az Apple által fejlesztett iPhone, előre telepített alkalmazásokkal. Ennek fényében Nickerson et al. (2007) adott cél érdekében létrehozott végfelhasználói mobiltechnológia-fogyasztásként definiálta a mobilalkalmazásokat. Ezután 2008-ban az Apple megnyitotta kapuit a külső fejlesztők előtt, megteremtve ezzel a platformos ökoszisztémát. Az áruházakból letölthető alkalmazások révén ettől kezdve lehetett kihasználni az okostelefonok extra számítási erejét és az ebből fakadó sokoldalúságot. Az Apple App Store koncepciójának sikere a többi eszközgyártót saját alkalmazás-áruház kifejlesztésére ösztönözte (Basole & Karla, 2011). Azóta ez az üzleti modell átformálta a szoftveripart (Anthes, 2011), és megteremtette az appgazdaság fogalmát (Basole & Karla, 2011). 2008. évi megjelenése óta a mobilalkalmazások piaca hihetetlen ütemben növekszik (Aashish et al., 2021). A mobilalkalmazások számának bővülését az *1. ábra* érzékelteti.

*1. ábra*

**A megjelent mobilalkalmazások száma világszerte 2008 és 2023 között**



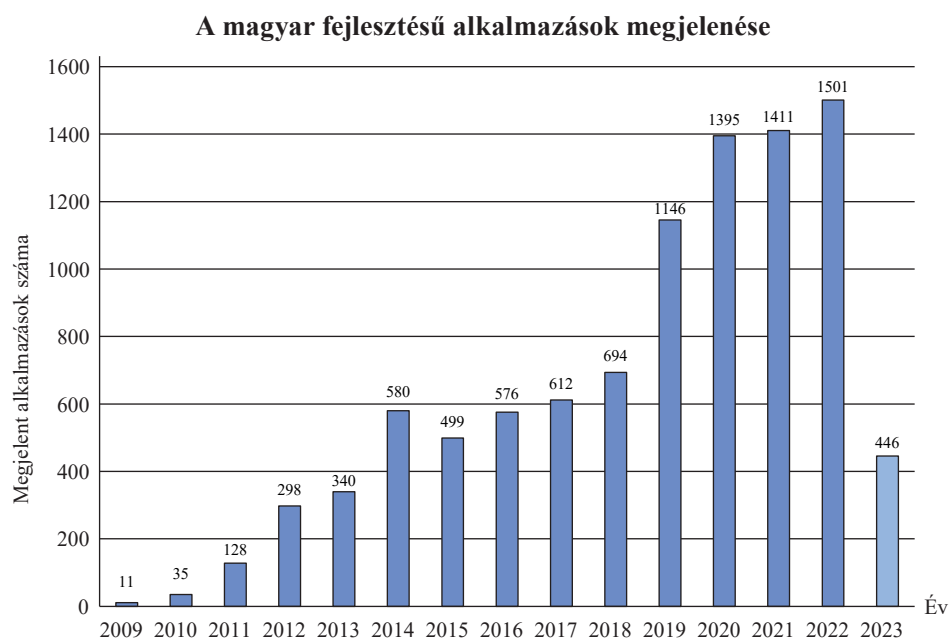
*Forrás:* Saját szerkesztés az Appfigures (2023) alapján.



Terjedése nemcsak lehetőség a vállalatok és a fejlesztők számára, hanem óriási kihívást is jelent (Picoto et al., 2019), mivel nem könnyű kitűnni a 6 millió alkalmazás közül (Appfigures, 2023). 2022 első felében az alkalmazásfejlesztők felső egy százalékára jutott a mobilalkalmazások letöltésének 79 százaléka és a bevételek 91 százaléka, míg 99 százaléka az összes alkalmazásletöltés mindössze 21 százalékát és a bevételek 9 százalékát tudhatta magáénak (Sensor Tower 2023; Mobile Marketing Reads, 2022). A mobilalkalmazások számának növekedése nyomán erős a verseny a felhasználók figyelméért. Bár a legtöbb mobilalkalmazás speciális igényeket szolgál ki, így e szegumentumokban a verseny talán kevésbé intenzív, az összes alkalmazás mégis versenyez az összes többi alkalmazással (Bresnahan et al., 2014).

A hazai mobilalkalmazás-piac a globális trendekkel összhangban gyorsan bővül, amit a magyar fejlesztésű alkalmazások dinamikus növekedése is alátámaszt (2. ábra).

2. ábra



Forrás: Saját szerkesztés az Appfigures (2023) alapján.

Magyarországon a Google Play adatai alapján két magyar fejlesztésű alkalmazás (a DogByte Games *OTR – Offroad Car Driving Game* és a Niara Kft. *Exion Hill*

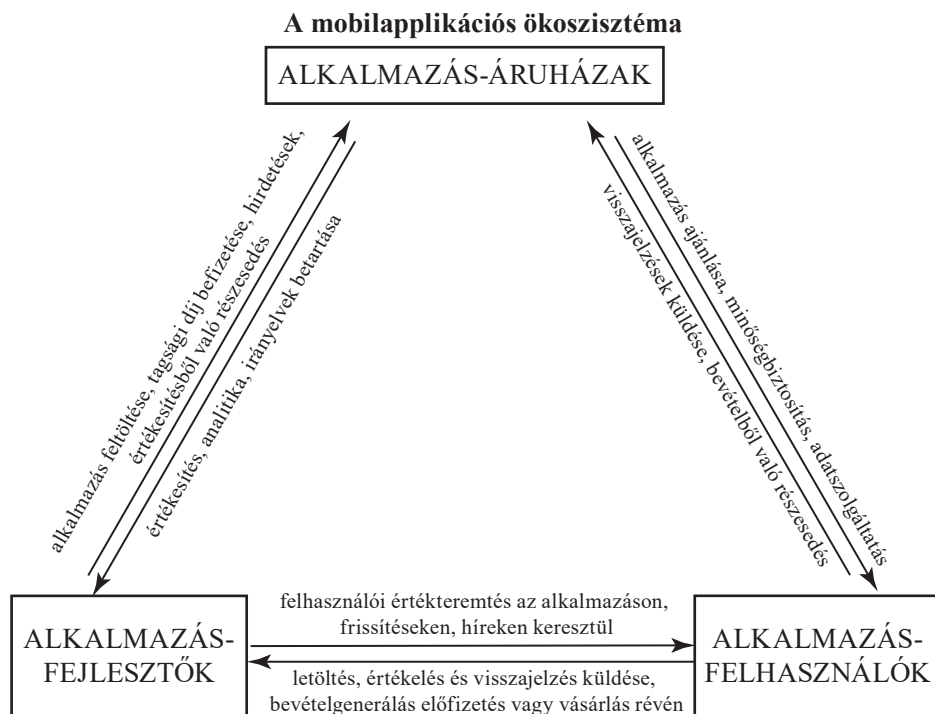
*Racing* játéka) átlépte az 50 milliós letöltést. Emellett további 26 alkalmazás esetében több mint 10 millió letöltés volt (42matters, 2023a).

A világon megjelent alkalmazások 64,8 százaléka érhető el a magyar áruházakban, ezeknek 18,5 százaléka magyar nyelven (Appfigures, 2023). A hazai felhasználói preferenciákat érzékelteti, hogy 2022-ben több mint 91 millió dollárt költöttek mobilalkalmazásokra a Google Play és Apple App Store áruházon belül, illetve közel 262 millió alkalmazást töltöttek le. Az alkalmazásokra kiadott összeg 12 százalékkal haladta meg a tavalyit. Ez egy magyar okostelefon-felhasználóra vetítve átlagosan 15,24 dollár, ami kevesebb, mint egyhatoda az amerikai értéknek (Appmagic, 2023).

Ez arra enged következtetni, hogy Magyarország ugyan megjelent az alkalmazástérképen, de a hazai hozzáadott érték mind a fejlesztett appok száma (0,16 százalék), mind az appokra költött összeg (0,11 százalék) terén elenyésző a globális piachoz képest. A nemzetközi dinamikus terjedés megértéséhez fontos megérteni az appgazdaság létrejöttét és a szereplők közti összefüggéseket.

### **Az ökoszisztéma jellemzői és szereplői**

A digitalizáció által előidézett társadalmi átalakulás során létrejött platformok radikálisan változtatják meg a szolgáltatások és a termékek piacát (Makó et al., 2020). Az alkalmazás-áruházak koncepciója demokratizálta a szoftveripart oly módon, hogy az alkalmazás-áruházakon keresztül szinte bárki a világon fejleszthet és értékesíthet alkalmazásokat (Lim et al., 2015). Hao et al. (2011) szerint az alkalmazáspiac alakulását a szereplők (az alkalmazásokat létrehozó alkalmazásfejlesztők, a termékeket letöltő alkalmazásfelhasználók és az alkalmazást futtatató és a felhasználóhoz eljuttató platformtulajdonosok) döntései és intézkedései befolyásolják (3. ábra). Az alkalmazásfelhasználók alkotják a keresleti oldalon található végfelhasználókat, a kínálati oldalt az alkalmazásfejlesztők képviselik a termékeikkel, és e két szereplő között közvetítenek az alkalmazásplatform-tulajdonosok által üzemeltetett alkalmazás-áruházak (Szalavetz, 2021). Ezek a szereplők egymásra kölcsönhatást gyakorolva egyfajta ökoszisztémát alkotnak, amely appgazdaságnak is nevezhető.



*Forrás:* Saját szerkesztés.

A három szereplő együttműködése akkor eredményes, ha a stratégiai célkitűzések, illetve azok végrehajtása az ökoszisztéma minden komponensét egyszerre érintik, és fennmarad az egyensúly az egyes elemek fejlettségi szintje között (Szabó et al., 2021). A három szereplő közötti interakciók a következők:

1. **Alkalmazásfejlesztők → alkalmazás-áruházak:** Az alkalmazásfejlesztők készítik az alkalmazásokat, majd felteszik a platformra (például Google Play Store, Apple App Store). Ebben a folyamatban az alkalmazásfejlesztőknek meg kell felelniük a platform specifikus követelményeinek és irányelveinek, hogy az alkalmazásukat elfogadják és elérhetővé tegyék a felhasználók számára. A fejlesztők éves tagsági díj ellenében tehetik közzé alkalmazásaikat a legtöbb áruházban. A fejlesztők hirdethetnek is ott, így a reklámok révén növelhetik a letöltések számát. A fejlesztők érdekeltek az alkalmazásaik áruházakon keresztüli értékesítésében, mert ez lehetőséget teremt számukra a fogyasztók (felhasználók) elérésére az egész világon, ami kizárólag saját erő-

forrásaikra támaszkodva nem lehetséges (Roma et al., 2013). Az alkalmazás-fejlesztők célja a releváns piac meghatározása. Azok a felhasználók tartoznak ide, akiknek az esetében az érzékelt hasznosság meghaladja az alkalmazás árát, ezért hajlandóak előre fizetni vagy megvásárolni az alkalmazást.

2. Alkalmazás-áruházak → alkalmazásfelhasználók: A platformok a felhasználók számára elérhetővé teszik az alkalmazásokat. Ez történhet keresés, kategóriák, ajánlások és a felhasználó által korábban telepített alkalmazások révén. A felhasználók áttekinthetik az alkalmazások leírását, értékeléseit és vizuális tartalmát. Az áruházak garantálják, hogy az alkalmazások megfelelnek az áruház irányelveinek, így azok kockázat nélkül tölthetők le.
3. Alkalmazásfelhasználók → alkalmazásfejlesztők: A felhasználók a letöltések vagy az alkalmazáson belüli vásárlások<sup>1</sup> révén jövedelmet generálnak a fejlesztőknek, visszajelzéseket és értékeléseket adhatnak az adott alkalmazásról, ami ösztönözheti az alkalmazás továbbfejlesztését. Ezen túlmenően a felhasználók jelezhetnek hibákat, és kérhetnek támogatást vagy új funkciókat.
4. Alkalmazásfelhasználók → alkalmazás-áruházak: A felhasználók jelezhetnek a platformnak nem megfelelő tartalmat vagy hibás működést. Az alkalmazásokon belüli költségekben a platformok is részesülnek (15-30 százalék).
5. Alkalmazás-áruházak → alkalmazásfejlesztők: Az alkalmazás-áruházak új, innovatív módon hozzák össze a keresletet és a kínálatot (Brousseau & Penard, 2007). A platform leveszi a fejlesztőkről az értékesítés terhet, emellett a pénzügyi folyamatokban támogatói szerepet is betölt. Visszajelzéseket adhat továbbá az alkalmazásfejlesztőknek az alkalmazás alakulásáról, a felhasználói értékelésekről és a letöltések számáról. A platform szabályokat és iránymutatásokat is meghatároz, amelyeket az alkalmazásfejlesztőknek követniük kell. Ha az alkalmazás megsérti ezeket a szabályokat, a platformnak joga van eltávolítani az alkalmazást az áruházból. A platform számos eszközt és szolgáltatást is kínál a fejlesztőknek, többek között analitikát, hibakereső eszközöket és felhasználói visszajelzés-kezelést. Elősegítik és ösztönzik az új alkalmazások és tartalmak létrehozását és terjesztését (Basole, 2009), és csökkentik a piacra való belépési korlátot (Basole & Karla, 2011), többek között a keresési költségek csökkentése és a fizetési folyamat kezelése révén (Brousseau & Penard, 2007). Az alkalmazás-áruházak mint platformszolgáltatók gyakran, de nem kizárólag mobilkészülék/gyártó vállalatok is (például

<sup>1</sup> Néhány esetben az ingyenesen túli funkciók alkalmazáson belüli vásárlásokhoz vagy előfizetéshez kötöttek. Ilyen módon tudnak a mobilapplikációk bevételt generálni.

Apple, Google, Huawei, Samsung), amelyek felismerték, hogy mennyire fontosak a harmadik féltől származó alkalmazások a platformjaik sikere szempontjából (Edwards, 2009). Az alkalmazás-áruházak kihasználják a közvetítői hálózatukban rejlő externáliákat, ennek révén emelkedik saját eszközeik értéke. Ez arra vezethető vissza, hogy minél több alkalmazás futtatható az eszközön, az annál több potenciális funkciót tölt be (Roma et al., 2013). A digitális technológiai platformokon az alkalmazásokat szolgáltatásként kínálják (Basole & Karla, 2011; Karhu et al., 2014). A négy legnagyobb áruház a Google Play, az Apple AppStore, az Amazon Store és a Windows Store (Appfigures, 2023).

6. Alkalmazásfejlesztők → alkalmazásfelhasználók: Az alkalmazásfejlesztők az applikációkon keresztül teremtenek értéket a felhasználóknak. A felhasználói érték nem csupán a technológiából ered, hanem a technológia, a felhasználó és a felhasználási cél kölcsönhatásából fakad (Lee et al., 2015). A mobilszolgáltatások megjelenésének és elterjedésének korai szakaszában Anckar & Incau (2002) és Clarke (2001) arra a megállapításra jutott: az m-kereskedelem – ami a mobil eszközökön történő vásárlást jelenti – abban tér el a hagyományos szolgáltatásoktól, hogy képesek értéket teremteni időbeli és térbeli korlátoktól függetlenül, így a mobiltechnológiából származó legnagyobb előny a mobilitás (Sarker & Wells, 2003). Ez lehetővé teszi az alkalmazások rugalmas használatát. E rugalmasságból fakadó előnyök (spontaneitás, azonnaliság, elérhetőség, kényelem és személyre szabhatóság) a mobilappoknál is értelmezhetők. Ezenkívül a fejlesztők az alkalmazásokon keresztül közvetlenül is kommunikálhatnak a felhasználókkal. Ez történhet hírek, frissítések, új funkciók bejelentése formájában. A fejlesztők válaszolhatnak a felhasználói visszajelzésekre, hibajelzésekre és kérdésekre is.

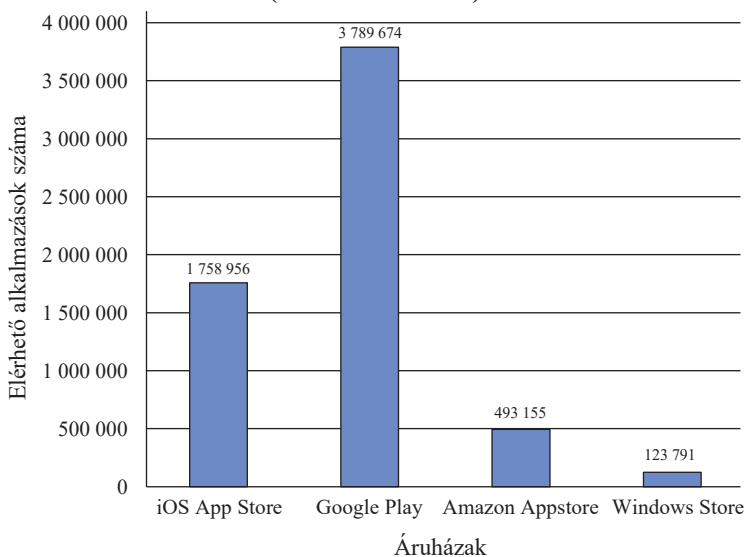
Ezek a tényezők a mobilalkalmazások fejlődését és használatát segítik elő, és kulcsfontosságúak a sikeres alkalmazások létrehozása és fenntartása szempontjából.

2011-ben az Apple térnyerése Magyarországon még nem volt jelentős, ugyanis ekkor az Ipsos felmérésében részt vevők körében az Android volt a legismertebb mobil operációs rendszer (Pintér, 2011). Jelenleg viszont a Google Play és az Apple App Store a piacvezető (4. ábra). Ezért a továbbiakban csak erre a két platformra célszerű összpontosítani. Közöttük is jelentős különbségek vannak azonban a fogyasztói preferenciák terén. Az Apple App Store magasabb fizetési hajlandóságú fogyasztókat vonz, mint a Google Play (Ghose & Han 2014). Az egyre növekvő népszerűség, az értékesítés és a telepítés egyszerűsége, valamint a regisztrált felhasználók nagy

száma miatt a platformok nagyon vonzóak a szoftverfejlesztők számára (Pagano & Maalej, 2013). Ennek ellenére az alkalmazásfejlesztők számottevő hátrányban vannak a platform tulajdonosaival szemben, akik egyoldalúan változtathatják az áruházak versenyfeltételeit (Kapoor & Agarwal, 2017; Wen & Zhu, 2019). Ez nagymértékben nehezíti az alkalmazásfejlesztők helyzetét (Cutolo & Kenney, 2020).

4. ábra

**A legfőbb áruházakban elérhető alkalmazások száma globálisan  
(Kína kivételével)**



*Forrás:* Saját szerkesztés az Appfigures (2023) alapján.

A jövőben várható némi elmozdulás a piaci részesedések terén, ugyanis az Apple App Store és a Google Play Store mellett új piaci szereplő bukkant fel. A Huawei által működtetett Huawei AppGallery 2022-ben 220 ezer alkalmazást számlált, amely főként a kínai piacon elérhető. A folyamatosan növekvő Huawei AppGallery számára adott a lehetőség, hogy a piac jelentős szereplőjévé váljon globálisan is (Huawei Central, 2022).

Az egyes alkalmazáskategóriák hasonlóan teljesítenek a platformokon, ám az appok közzétételének különböző paraméterei vannak, amelyek platformonként eltérnek. A két domináns alkalmazás-áruház főbb tulajdonságait fejlesztői szempontból az 1. táblázat mutatja be.

**A Google Play Store és Apple App Store főbb adatai**

	Google Play Store	Apple App Store
Indulás	2008 október (Ruiz et al., 2012)	2008 július (Apple, 2018)
Rendszer	nyílt (Ruiz et al., 2012)	zárt (Apple, 2018)
Natív programnyelvek	Kotlin, Java (Duarte & Picoto, 2016)	Swift, Objective-C (Duarte & Picoto, 2016)
Díj	25 USD egyszeri díj (Play Console Help, é. n.)	99 USD/év (Apple, é. n.)
Jutalék mértéke	15%* (Play Console Help, é. n.)	15%* (Apple, 2020)
Alkalmazások száma	3 789 674 db (Appfigures, 2023)	1 758 956 db (Appfigures, 2023)
Alkalmazáskategóriák száma	33 darab (42matters, 2023b)	27 darab (iTunes Preview, é. n.)
Alkalmazásfejlesztők száma	1 160 406 (42matters, 2023b)	737 046 (42matters, 2023)
2022. évi bevétel	42,3 milliárd USD (App Data Report 2023a)	86,8 milliárd USD (App Data Report 2023)
2022. IV. negyedévi letöltés	27,5 milliárd (SensorTower, 2023)	8,1 milliárd (SensorTower, 2023)
Verseny	erősen versenyző (Karhu et al., 2014)	mérsékelt versenyző (Karhu et al., 2014)
Együttműködés	erősen együttműködő (Karhu et al., 2014)	kevésbé együttműködő (Karhu et al., 2014)

Megjegyzés: \*A gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tárgyában indult versenyhivatali vizsgálatokra reagálva az Apple App Store 2021. 01. 01-től és a Google Play Store 2021. 07. 01-től 30-ról 15 százalékra mérsékelte jutalékát az egymillió dollár éves bevételt elérő vállalatok számára.

*Forrás:* Saját szerkesztés a megjelölt irodalmak és a 42matters (2023a, 2023b) május 28-i állapot szerinti statisztikája alapján.

**Alkalmazástipológiák**

A szakirodalom alapján az alkalmazások eltérő szempontok szerint csoportosíthatóak. Így megkülönböztethetők a technológiai és a felhasználói motivációs szempontok, az alkalmazás-áruházak felhasználás szerinti kategóriái és az üzleti modellek.

Az alkalmazások technológiai szempontból lehetnek webalapúak, natívok vagy hibridek<sup>2</sup> (Picoto et al., 2019). A hibrid alkalmazások könnyebben tehetőek közzé egy időben a különböző platformokon, ami csökkenti a fejlesztési költségeket (Ghose & Han 2014), és hozzájárul a platformparitás erősödéséhez, ami a különböző platformokon (például Android, iOS) publikált adott app egyezőségét jelenti.

A felhasználók motivációját tekintve a létrehozott érték gyakran haszonzelvű (*utilitarian*) és hedonikus (*hedonic*) részre osztható (Liu et al., 2014; Park, 2006; Pihlström, 2008; Kim & Han, 2011). A haszonzelvű érték a célirányos használat külső motivációját foglalja magába, ami szorosan összefügg a szolgáltatás igénybevételének eredményességével (Venkatesh & Brown, 2001). A hedonikus érték az alkalmazások tapasztalati és élvezeti használat belső motivációit hordozza (Sweeney & Soutar, 2001; Novak et al., 2003), amelyek leginkább a játék és szórakozás kategóriákban található alkalmazásban teljesülnek. A teljes alkalmazáspiacon a letöltések és a bevételek alapján a játékal alkalmazások teszik ki a legnagyobb hányadot (Ailie, 2019).

Amíg az alkalmazás-áruházat üzemeltető a saját logikája alapján határozhat meg kategóriákat, addig az alkalmazásokat a fejlesztők sorolják be az egyes csoportokba az áruházban történő megjelenítés alkalmával. Gupta (2013) az elsők között végezte el a kategóriába sorolást. Öt fő kategóriát állapított meg az okostelefonokra fordított idő alapján: játékok és szórakozás, közösségi hálózatok (különösen a Facebook), segédprogramok (beleértve a térképeket, az órákat, a naptárakat, a kamerákat és az e-maileket), felfedezés (beleértve a Yelp, a TripAdvisor és a Flixster alkalmazásokat) és márkaalkalmazások (például a Nike és a Red Bull). Később Binns et al. (2018) és Kollnig et al. (2021) empirikus vizsgálatot végzett a AppStore és a Google Play Store kategóriáin. A klaszterelemzés eredményeként nyolc fő kategóriát határoztak meg (2. táblázat), ezek elemeit 3-3 példán keresztül mutatjuk meg. Az eddig megjelent releváns szakirodalmi forrásokra támaszkodva elvégeztük a saját empirikus vizsgálatunkat, amelyben frissen gyűjtött platformadatokat vetettünk össze és ábrázoltunk a 4. ábrán. A platformok ugyan eltérőek, de a kategóriák aránya közel azonos eloszlást követ (+/-2 százalékos hibahatáron értékelve), így az eredményeket diagram tartalmazza. A 2013-ban meghatározott Gupta-féle kategorizálás az évek során kiegészült, az alkalmazáspiac változásával továbbfejlődött, ami a szakirodalmi csoportosításban is megjelent.

<sup>2</sup> A webalapú fejlesztések HTTP-protokollon keresztül kapcsolódnak a szerveren tárolt adatbázisokhoz, és egy böngészőben futnak, így a célzott információ és szolgáltatás elérését segítik.

A natív app esetében csak az adott platformkörnyezet került fejlesztésre, és csak itt működik.

A hibrid appok HTTP-böngészős elemeket és natív kódokat is alkalmaznak.



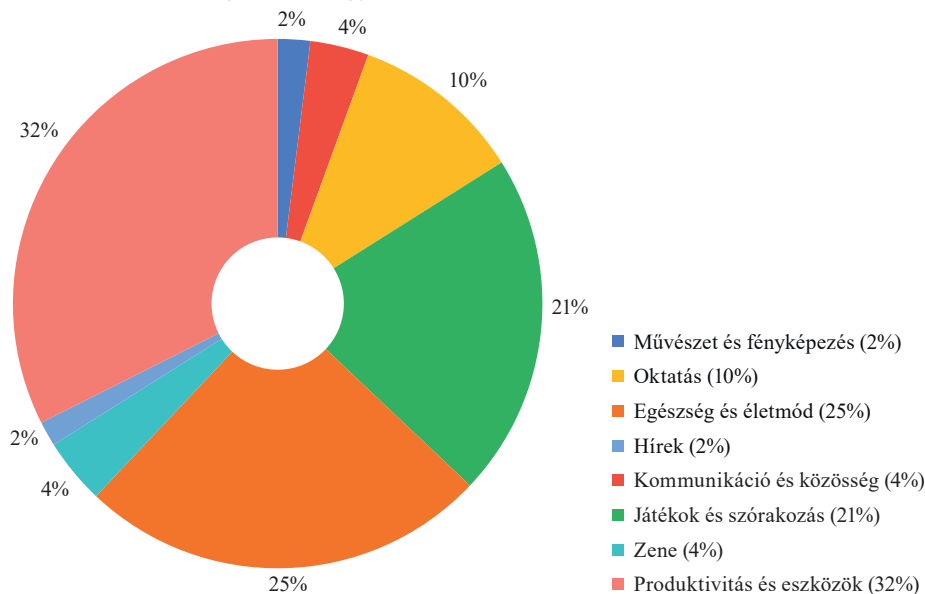
**A Binns et al. (2018)-féle csoportosítás és azok főbb képviselői**

Kategória	Példák
Produktivitás és eszközök	AccuWeather, The Weather Channel, Bible
Játékok és szórakozás	YouTube, TikTok, VivaVideo
Egészség és életmód	Pregnancy +, Flo Period & Pregnancy Tracker, McDonald's
Kommunikáció és közösség	Tinder, Instagram, WhatsApp, Messenger
Művészet és fényképezés	Canva, Google Photos, Photoshop Express
Hírek	Dailyhunt, Google News, The Wall Street Journal
Oktatás	Duolingo, Brainly, YouTube Kids
Zene	Spotify, Shazam, SoundCloud

*Forrás:* Saját szerkesztés a 42matters (2023a, 2023b) toplistái alapján, kiemelve a legismertebb alkalmazásokat.

5. ábra

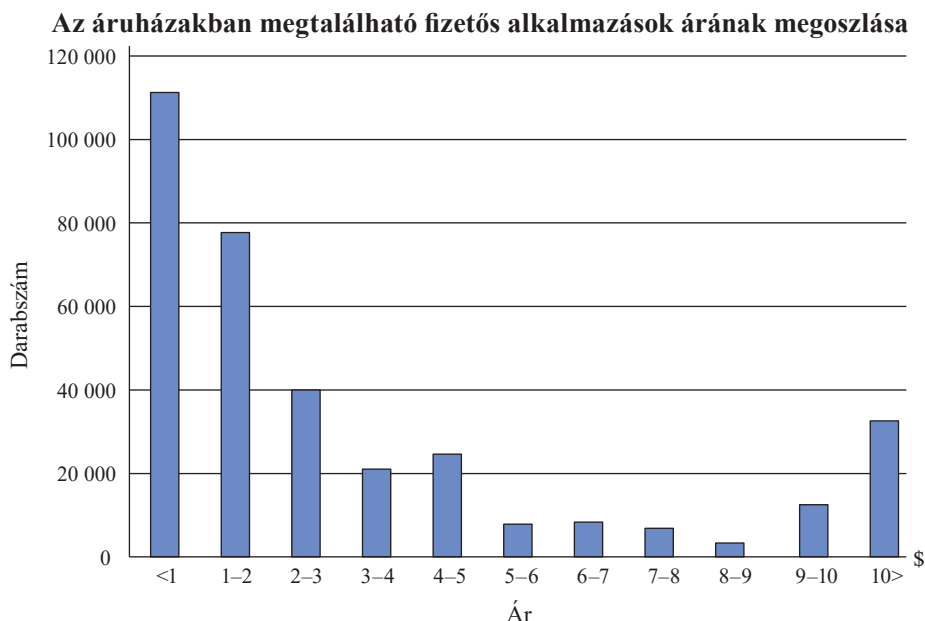
**Alkalmazáskategóriák megjelenése az áruházakban, üzleti modellre bontva**



*Forrás:* Saját szerkesztés a 42matters (2023a, 2023b) május 28-i állapot szerinti statisztikája alapján, Binns et al. (2018) kategorizálását követve.

Üzleti modelljük alapján a mobilalkalmazásokat általában két meghatározott csoportba sorolják. Ezek az ingyenes (*free*) és a fizetős alkalmazások (*paid vagy premium*) (Ghose & Han, 2014). Ingyenesek a tájékoztató vagy egyéb lakosságot segítő alkalmazások, mint például az EESZT Covid Control. Az ingyenes mobilalkalmazások speciális kategóriái a márkaalkalmazások (*branded apps*). Ezek szó-rakoztató és információs tartalmakkal próbálnak értéket teremteni márkáik számára a meglévő és a leendő vásárlók körében (van Noort & van Reijmersdal, 2019). A fogyasztók nem tekintik a márkaalkalmazásokat tolatkodó hirdetéseknek, éppen ellenkezőleg, funkcionalitásuk miatt értékelik őket (Gupta, 2013). Ennek megfelelően egy márkaalkalmazás addicionális versenylőnyt teremthet (Boyd et al., 2019). Chikán (2003) kétdimenziós modellje szerint az értékteremtés nemcsak fogyasztói, hanem tulajdonosi dimenzióval is rendelkezik. Ez összhangban áll Boyd et al. (2019) empirikus kutatási eredményeivel. A vállalatok pénzügyi indikátoraira támaszkodva igazolták ezeknek a márkaalkalmazásoknak a vállalati értéknövelő hatását. Bellman et al. (2011) megerősítette, hogy a márkaalkalmazások alkalmazása pozitív meggyőző hatású, azaz fokozza az érdeklődést a márka, illetve a márka termékkategóriája iránt. Az alkalmazások mint digitális megoldások Agárdi (2018) szerint mérsékelhetik a vásárlási döntési folyamathoz kapcsolódó fogyasztói erőfeszítéseket, erősíthetik a fogyasztó által érzett hasznosságot, és hedonista élményeket képesek létrehozni a fogyasztás során. Az ilyen alkalmazások közé tartozik többek között a magyar toplis-tákon előkelő helyet elfoglaló Lidl Plus.

Az ingyenes alkalmazások esetében a fejlesztők sokszor kihasználják azt a lehetőséget, hogy harmadik féltől származó bevételre tegyenek szert, például reklámok révén. Ugyanakkor jelentős profit eléréséhez hatalmas számú letöltésre van szükség (Ragaglia & Roma, 2015). Több empirikus kutatás is kimutatta az ár és az alkalmazás sikeressége között rejlő szignifikáns kapcsolatot (Lee & Raghu, 2014; Dibia & Wagner, 2015; Arora, Hofstede & Mahajan, 2017; Carare, 2012; Ghose & Han, 2014; Kübler et al., 2018; Tuckerman, 2014). Az Apple App Store fizetős alkalmazásai általában 1 dollár alatti áron kaphatók. A Google Playen és az Apple App Store-ban elérhető alkalmazások döntő többsége ingyenesen letölthető, de akadnak fizetősek is.



Forrás: Saját szerkesztés az Appfigures 2023. 05. 28-i statisztikája alapján.

Az alkalmazásfejlesztők az ingyenes és fizetős üzleti modell mellett freemiummodellt is követhetnek (Ragaglia & Roma, 2015). A freemiummodellben (a *free* és *premium* szavak összevonásával keletkezett mozaikszó) egy alkalmazás nem csupán fizetett letöltések során generálhat bevételt, hanem az alkalmazáson belüli hirdetések (Carare, 2012), vásárlások (In-App Purchase, IAP) és az előfizetések (*subscription*) segítségével is. A fizetős üzleti modelltől eltérően, ahol a felhasználók a felhasználás előtt fizetnek a termékért (Picoto et al., 2019), a freemium üzleti modellben lebonyolított tranzakciók időbeli elválasztása oly módon történik, hogy a (kezdeti) fogyasztás megelőzi a vásárlást. Így a freemiumalkalmazás lehetőséget ad a felhasználónak az alkalmazással való kísérletezésre, mielőtt arra pénzt áldozna. Ebben az esetben az ingyenes tartalom általában erősen korlátozott (Kübler et al., 2018; Ghose és Han, 2014) vagy időzárás (*free trial*) (Roma & Ragaglia, 2016). Az ingyenes próbaverzió pozitív hatást gyakorol a későbbi vásárlásokra (Liu et al., 2014), és csökkenti az alkalmazások minőségével kapcsolatos bizalmatlanságot (Kübler et al., 2018). A freemiummodell növelheti az alkalmazás jövedelmezőségét azáltal, hogy felismeri a felhasználók heterogenitását (Roma et al., 2013), ennek nyo-

mán à la carte-szerűen alkalmazáson belüli megoldást (Qiu, 2014) kínál több különböző felhasználói szegmens számára. A 2020-as években leginkább a feliratkozáson alapuló alkalmazások dominálnak, ami egyfajta szoftverbérléshez hasonlítható, és hosszú távú, kiszámítható és fenntartható jövedelmet ígér a fejlesztők számára.

### A sikertényezők kutatása

A siker, sikeresség többféleképpen értelmezhető. A rendelkezésre álló információk korlátozottak, így a kutatók különféle változókat vesznek alapul az alkalmazások teljesítményének értékelésekor. Ilyen változó lehet többek között a ranglistán elfoglalt hely (Carare, 2012; Kübler et al., 2018; Lee & Raghu, 2014), a letöltések száma (Gokgoz et al., 2021; Engström & Forsell, 2018) és a generált bevétel (Ghose & Han, 2014; Carare, 2012).

Az alkalmazások sikere számos tényezőtől függ. Bresnahan et al. (2014) szerint egy alkalmazás sikerét az alkalmazás-áruházak általi kiemelések, toplistákban való megjelenések erősíthetik a láthatóság és hitelesség növelésével. Arora et al. (2017) szerint a fizetős alkalmazások ingyenes verzióinak kínálata népszerű, de negatívan korrelál a fizetős alkalmazások elfogadásával.

Az elektronikus szóbeszéd (eWOM), amely az alkalmazások esetében értékelések formájában jelenik meg, szintén fontos szerepet játszik az alkalmazások értékesítésében. Babić et al. (2016) szerint az eWOM pozitívan korrelál az értékesítéssel, de hatékonysága eltér a különböző platformok és termékek esetében. Ghose & Han (2014) ugyanezt mutatja, a felhasználói véleményeknek is pozitív hatása van az alkalmazások keresletére. Abulhajja et al. (2022) szerint is az alkalmazások értékelésétől függően dönt a felhasználók többsége.

Az alkalmazások népszerűségét és elfogadását befolyásoló további tényezők közé tartozik az adott alkalmazás ranglistán elfoglalt helye. Carare (2012) arra az eredményre jutott, hogy a felhasználók hajlandóak többet fizetni a rangsorban előrébb található alkalmazásokért. A lokalizált nyelvek száma (azon nyelvek száma, amin az alkalmazás elérhető) (Dibia & Wagner, 2015; Duarte & Picoto, 2016; Picoto et al., 2019), az adott kategória népszerűsége (Duarte & Picoto, 2016; Picoto et al., 2019), a csomagméret (Duarte & Picoto, 2016; Picoto et al., 2019) és az alkalmazás életkora (Duarte & Picoto, 2016; Picoto et al., 2019) is fontos szerepet játszik az adott applikáció sikerességében. Lim & Bentley (2013) szerint az alkalmazások sikeressége nagymértékben függ attól, hogy az alkalmazás-áruház hogyan mutatja be azokat.

**A sikertényezőkkel összefüggő kutatások**

Felelős	Változó	Szerző(k)
Platform által kontrollált változók	kategória számossága	Liu et al., 2014; Lee & Raghu, 2014; Ghose & Han, 2014; Ifrach & Johari, 2014; Shen, 2015; Duarte és Picoto, 2016; Agárdi, 2018; Picoto et al., 2019
	kiemelt lista	Carare, 2012; Garg & Telang, 2012; Lim & Bentley, 2013; Ifrach & Johari, 2014; Bresnahan et al., 2014; Gokgoz et al., 2021
Felhasználó által kontrollált változók	felhasználói jellemzők	Lim et al., 2015; Kim et al., 2017,
	értékelések	Pagano & Maalej, 2013; Pagano & Bruegge, 2013; Ghose & Han, 2014; Babić et al., 2016; Kübler et al., 2018; Engström & Forsell, 2018; Strzelecki, 2020; Mahmood, 2020
Fejlesztők által kontrollált változók	lokalizáció	Lim et al., 2015; Dibia & Wagner, 2015; Duarte & Picoto, 2016;
	ár és üzleti modell	Roma et al., 2013; Petsas et al., 2013; Qiu, 2014; Lee & Raghu, 2014; Ghose & Han, 2014; Liu et al., 2014; Ragaglia & Roma, 2015; Dibia & Wagner, 2015; Arora, Hofstede & Mahajan, 2017; Kübler et al., 2018; Strzelecki, 2020
	méret	Jung et al., 2012; Ghose & Han, 2014; Dibia & Wagner, 2015; Duarte & Picoto, 2016; Picoto et al., 2019
	életkor	Lee & Raghu, 2014; Ghose & Han, 2014; Picoto et al., 2019
	leírás hossza	Ghose & Han, 2014; Strzelecki, 2020
	technikai specifikációk	Linares-Vásquez et al., 2013; Dibia & Wagner, 2015; Duarte & Picoto, 2016
	frissítések	Carare, 2012; Lee & Raghu, 2014; Ghose & Han, 2014; McIlroy et al., 2016; Strzelecki, 2020; Gokgoz et al., 2021;

*Forrás:* Saját szerkesztés a hivatkozott szakirodalmi források alapján.

A 3. táblázat összefoglalja az alkalmazások sikerességét befolyásoló tényezőket. A változókat a kontroll tulajdonosa alapján csoportosítottuk, amely megmutatja, hogy ki az, aki az adott változót legnagyobb mértékben befolyásolni tudja. Ez összhangban van Gokgoz et al. (2021) kategorizálásával, amely a platform, a felhasználói oldali és a fejlesztők által kontrollált változókat jelöli.

Önmagában az egyes sikertényezők fontosak, de ezek nem elegendőek az eredményes működéshez. Az azonosított sikertényezők teljes egészében összhangban állnak az appgazdaság ökoszisztémáját bemutató 3. ábrával. Ez arra enged következtetni, hogy az alkalmazások sikere a három szereplő együttműködését befolyásoló kölcsönhatások összessége, amely szinergiát alkot. A fejlesztők által kontrollált sikertényezők listája a leghosszabb, ami alapján megállapítható, hogy az alkalmazásfejlesztők az ismertetett változókon keresztül tudatosan befolyásolhatják mobilapplikációik eredményességét.

### **Összefoglalás, következtetések**

A tanulmány bemutatta a globális mobilapplikációs ökoszisztémát, külön kitérve a hazai eredményekre. Az írás a magyar szakirodalomban hiánypótlónak tekinthető.

A mobilapplikációs piac 2008. évi megjelenése óta folyamatosan fejlődik. Ezt a trendet a változó gazdasági környezet pozitívan befolyásolta. Az alkalmazások száma Magyarországon jelenleg meghaladja a 6,4 milliót.

Az appgazdaság szereplői a felhasználók, fejlesztők és alkalmazás-áruházak, akik és amelyek között szoros az együttműködés. A tanulmány célja a mobilapplikációk, különösen a márkaapplikációk hatásának és üzleti modelljeinek bemutatása volt. Az üzleti modellek elősegítik a fogyasztói értékteremtést és a vállalati értéknövelést. A cikk áttekintette a mobilapplikációk fogyasztói és tulajdonosi értéket teremtő képességeit, bemutatta az alkalmazások különböző üzleti modelljeit (ingyenes, fizetős és freemium), és elemezte a sikerességükre vonatkozó tényezőket. Ezek kategorizálhatók a fejlesztő, a platform, illetve a felhasználó által kontrollált változókra. Az alkalmazások eredményességét az e három szereplő közötti szinergia határozza meg, amit leginkább a fejlesztők befolyásolhatnak. Az alkalmazások csoportosíthatók a technológia, a motivációk és a felhasználási cél szempontjából, illetve a különféle üzleti modellek is megjelennek az áruházakban. A heterogén csoportosítási lehetőségek az alkalmazáspiac sokszínűségére utalnak. A piaci tanulmányok szerint a mobilapplikációs piac korántsem telített még (Adjust, 2021), és jelentős növekedési potenciál van benne. Mivel a mobilalkalmazás-platformok biztosítják az applikációk létrehozásához szükséges technikai feltételek túlnyomó részét, többen helyesen prognosztizálják, hogy a mobilalkalmazások vállalkozói hullámot eredményezhetnek. Sokan azt is előrejelzik, hogy ez a vállalkozói hullám a diszruptív<sup>3</sup>

<sup>3</sup> A Clayton Christensen által definiált diszruptív innováció olyan folyamat, ahol a régi termékeket leváltja egy új, egyszerűbb. Ezen innovációk általában nem az inkumbens vállalatok oldaláról érkeznek, hanem kis cégek, startupok kezdeményezik (Christensen et al., 2015).

innováció révén változtatásra készíti a meglévő vállalkozásokat is (Bresnahan et al., 2014). Kutatások igazolják, hogy a vállalatoknak mind financiálisan, mind marketing szempontokból megéri saját kiegészítő szolgáltatásként alkalmazásokat létrehozni, ám ezek fejlesztése rendkívül költséges lehet. A friss amerikai statisztikák alapján ez akár 40 000–120 000 dollárba is kerülhet (Dogtiev, 2021).

Az alkalmazások és az alkalmazás piacok elemzése izgalmas, új terület nemcsak a szoftvertervezés, hanem a gazdaság területén is. Összekapcsolódik egymással a szoftverfejlesztés, a -bevezetés és a -használat, valamint ezek társadalmi, műszaki és üzleti szempontjai. Ezeket a hatásokat és hatásmechanizmusokat az adatok szűkössége miatt korábban nem lehetett feltárni (Martin et al., 2017).

A tanulmányban számszerűsítettük a magyar applikációs piac méretét. A magyar felhasználók 2022-ben több mint 91 millió dollárt költöttek mobilapplikációra. A magyar fejlesztők közel 10 ezer alkalmazással járultak hozzá a 6 millió darabszámú appgazdasághoz. Ezek a mutatószámok évről évre dinamikusan növekednek, ami ugyancsak az ökoszisztémában rejlő potenciált hangsúlyozza.

A cikkben bemutatott eredmények rávilágítanak a mobilapplikációk jelentőségére és a különböző üzleti modellek által a vállalatoknak és a fogyasztóknak nyújtott lehetőségekre.

A jövőbeli kutatások az alkalmazások sikerességét meghatározó tényezők pontosabb meghatározására összpontosíthatnak. További kutatási irány lehet azoknak a tényezőknek a vizsgálata, amelyek az alkalmazások hosszú távú fenntarthatóságát és a felhasználói élmény javítását segítik elő. A kutatás eredményeit hasznosíthatja az m-kereskedelmi ágazat, illetve az eredmények a mobilapplikációs piac szereplőinek is lényeges orientációt adhatnak.

A növekvő piacméret mellett a mobilapplikációk trendje is várhatóan átalakul, egyes kutatók szerint (Sung et al., 2022) a hangsúly a kiterjesztett valóság típusú (AR – Augmented Reality) mobilalkalmazásokra tevődhet át. Ez az új irány annak a lehetőségét is hordozza, hogy a fogyasztók jobban bevonódnak majd a platform-ökoszisztémába, növelve ezzel a reklámok hatékonyságát. A fintech-innovációk széles körű terjedése várhatóan további alkategóriák megjelenését hozhatja magával, erre kiváló példa a Kínában elérhető Ali-Pay és a TaoBao által kínált egyszerű QR-kódos fizetés. Ezek az alkalmazások több millió felhasználó készpénz nélküli fizetési szokásait befolyásolják (Tao & Edmunds, 2018).

### Hivatkozások

- 42matters (2023a). *iOS Apple App Store Statistics and Trends 2023*. <https://42matters.com/ios-apple-app-store-statistics-and-trends> (Letöltés: 2023. május 25.)
- 42matters (2023b). *Google Play Statistics and Trends 2023*. <https://42matters.com/google-play-statistics-and-trends> (Letöltés: 2023. május 25.)
- Aashish, M., Justin, P., Rahul, P., & Singh, K. (2021). Determinants of mobile apps adoption among young adults: theoretical extension and analysis. *Journal of Marketing Communications*, 27(5):481–509. <https://doi.org/10.1080/13527266.2020.1725780>
- Abulhaja, S., Hattab, S., Abdeen, A., & Etaiwi, W. (2022). Mobile Applications Rating Performance: A Survey. *International Journal of Interactive Mobile Technologies (iJIM)*, 16. 133–146. <https://doi.org/10.3991/ijim.v16i19.32051>
- Adjust & Facebook (2021). *The Mobile App Growth Report. Charting Growth and Retention Trends Around the Globe*. <https://www.adjust.com/resources/ebooks/mobile-app-growth-map/> (Letöltés: 2021. április 6.)
- Agárdi, I. (2018). A digitalizáció mint a kiskereskedelmi tevékenységet integráló tényező. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, 49(12), 50–57. <https://doi.org/10.14267/veztud.2018.12.06>
- Ailie, K. Y. T. (2019). A systematic literature review and analysis on mobile apps in m-commerce: Implications for future research. *Electron. Commer. Rec. Appl.* 37, C (Sep 2019). <https://doi.org/10.1016/j.elelap.2019.100885>
- Anckar, B., & Incau, D. D. (2002). Value Creation In: Mobile Commerce: Findings From A Consumer Survey. *Journal Of Information Technology Theory And Application*, 43–64.
- Anthes, G. (2011). Invasion of the mobile apps. *Communications of the ACM*, 54(9), 16–18. <https://doi.org/10.1145/1995376.1995383>
- App Data Report (2023). <https://www.businessofapps.com/data/app-revenues/> (Letöltés: 2023. május 3.)
- Appfigures (2023). *Market Explorer*. <https://appfigures.com/market/explorer> (Letöltés: 2023. május 3.)
- Appmagic (2023). *Advanced search*. <https://appmagic.rocks/top-charts/advanced-search> (Letöltés: 2023. május 3.)
- Apple (2018). *The App Store turns 10* 05.07.2018 <https://www.apple.com/hu/newsroom/2018/07/app-store-turns-10/> (Letöltés: 2023. április 2.)
- Apple (2020). *Apple announces App Store Small Business Program*. <https://www.apple.com/newsroom/2020/11/apple-announces-app-store-small-business-program/> (Letöltés: 2023. május 1.)
- Apple (2023). *Compare Memberships*. <https://developer.apple.com/support/compare-memberships/> (Letöltés: 2023. május 3.)
- AppPresser Docs (2020). *Apple and Google developer licenses*, 24. 02. 2020. <https://docs.appresser.com/article/400-apple-and-google-developer-licenses> (Letöltés: 2023. április 2.)
- Arora, S., Hofstede, t. F., & Mahajan, V. (2017). The Implications of Offering Free Versions for the Performance of Paid Mobile Apps. *Journal of Marketing*, 81(6), 62–78. <https://doi.org/10.1509/jm.15.0205>
- Babić, R., Sotgiu, F., De Valck, K., & Bijmolt, T. H. A. (2016). The Effect of Electronic Word of Mouth on Sales: A Meta-Analytic Review of Platform, Product, and Metric Factors. *Journal of Marketing Research*, 53(3), 297–318. <https://doi.org/10.1509/jmr.14.0380>
- Basole, R. C. (2009). Visualization of Interfirm Relations in a Converging Mobile Ecosystem. *Journal of Information Technology*, 24(2), 144–159. <https://doi.org/10.1057/jit.2008.34>



- Basole, R. C., & Karla, J. (2011). On the evolution of mobile platform ecosystem structure and strategy. *Business and Information Systems Engineering*, 3(5), 313–322. <https://doi.org/10.1007/s12599-011-0174-4>
- Bellman, S., Potter, R. F., Treleaven-Hassard, S., Robinson, J. A., & Varan, D. (2011). The Effectiveness of Branded Mobile Phone Apps. *Journal of Interactive Marketing*, 25(4), 191–200. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2011.06.001>
- Binns, R., Lyngs, U., Van Kleek, M., Zhao, J., Libert, T., & Shadbolt, N. (2018). *Third Party Tracking in the Mobile Ecosystem*. In Proceedings of the 10th ACM Conference on Web Science (WebSci '18). Association for Computing Machinery, New York, NY, USA, 23–31. <https://doi.org/10.1145/3201064.3201089>
- Boyd, D. E., Kannan, P. K., & Slotegraaf, R. J. (2019). Branded Apps and Their Impact on Firm Value: A Design Perspective. *Journal of Marketing Research*, 56(1), 76–88. <https://doi.org/10.1177/0022243718820588>
- Bresnahan, T., Davis, J. P., & Yin, P-L (2014). *Economic Value Creation in Mobile Applications*. NBER volume on Science and Innovation Policy, Forthcoming, Stanford University Graduate School of Business Research Paper No. 14-08, <http://doi.org/10.2139/ssrn.2403601>
- Bresnahan, T., Orsini, J., Yin, P. (2014). *Platform Choice By Mobile Apps Developers*. NBER Working Paper, 1–37. <http://conference.nber.org/confer/2014/EoDs14/multihoming%20BOY.pdf> (Letöltés: 2023. április 18.)
- Brousseau, E., & Penard, T. (2007). The Economics of Digital Business Models: A Framework for Analyzing the Economics of Platforms. *Review of Network Economics*, 6(2). <https://doi.org/10.2202/1446-9022.1112>
- Carare, O. (2012). The Impact of Bestseller Rank on Demand: Evidence From the App Market. *International Economic Review*, 53(3), 717–742. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2354.2012.00698.x>
- Cheri, M. (2015). *Responsive, mobile app, mobile first: untangling the UX design web in practical experience*. Article No. 22, 1–6. doi: 10.1145/2775441.2775478
- Chikán, A. (2003). A kettős értékertermés és a vállalat alapvető célja. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, 34(5), 10–12.
- Christensen, C., Raynor, M., & McDonald, R. (2015). What is Disruptive Innovation? *Harvard Business Review*, 93, 44–53. [https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/McDonald\\_Rory\\_A04\\_What%20is%20Disruptive%20Innovation\\_182498a6-5391-4916-a38b-d14932db41a6.pdf](https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/McDonald_Rory_A04_What%20is%20Disruptive%20Innovation_182498a6-5391-4916-a38b-d14932db41a6.pdf)
- Clarke III, I. (2001). Emerging Value Propositions for M-commerce. *Journal of Business Strategies*, 18(2), (Fall 2001). 133–148.
- Consumer Barometer Study (2017). *Google The Year of the Mobile Majority*. 1–10. <https://drive.google.com/file/d/1dwPN7L3Hq8OWEmWaXWtCDwfV1-98bKUU/view>
- Cutolo, D., & Kenney, M. (2020). Platform-Dependent Entrepreneurs: Power Asymmetries, Risks, and Strategies in the Platform Economy. *Academy of Management Perspectives*, 35(4), June. <https://doi.org/10.5465/amp.2019.0103>
- Data.ai (2023). *Number of mobile app downloads worldwide from 2016 to 2022*. <https://www.statista.com/statistics/271644/worldwide-free-and-paid-mobile-app-store-downloads/> (Letöltés: 2023. február 14.)
- Dibia, V., & Wagner, C. (2015). *Success Within App Distribution Platforms: the Contribution of App Diversity and App Cohesivity*. 48th Hawaii International Conference 4304-4313 <https://doi.org/10.1109/HICSS.2015.515>
- Dogtiev, A. (2021). *App Development Cost (2021)*, Business of Apps. <https://www.businessofapps.com/app-developers/research/app-development-cost/> (Letöltés: 2023. március 18.)
- Duarte, R., & Picoto, W. (2016). *Applying Configurational Theory To Understand Mobile App Success*. Research Papers 54. [https://aisel.aisnet.org/ecis2016\\_rp/54](https://aisel.aisnet.org/ecis2016_rp/54)
- Edwards, C. (2009). iMgonnagetrich. *Engineering and Technology*, 4(16), 70–71. <https://doi.org/10.1049/et.2009.1617>

- Éltető, A. (2021). Digitalizáció és lokációs előnyök Magyarországon. *Külgazdaság*, 65 (5–6), 91–105.  
DOI: <https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.5-6.91>
- eNET sajtóközlemény (2022). *A plafont súrolja a hazai okostelefon-használat*. <https://enet.hu/a-plafont-surolja-a-hazai-okostelefon-hasznalat/> (Letöltés: 2023. április 25.)
- Engström, P., & Forsell, E. (2018). Demand effects of consumers' stated and revealed preferences. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 150, 43–61. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2018.04.009>
- Garg, R., & Telang, R. (2012). Estimating App Demand from Publicly Available Data. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1924044>
- Ghose, A., & Han, S. P. (2014). Estimating demand for mobile applications in the new economy. *Management Science*, 60(6), 1470–1488. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.1945>
- Gokgoz, A., Ataman, M. B., & van Bruggen, G. H. (2021). There's an app for that! Understanding the drivers of mobile application downloads. *Journal of Business Research*, 123, 423–437. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.006>
- Gupta, S. (2013). For Mobile Devices, Think Apps, Not Ads. *Harvard Business Review*, 91(3), 70. <https://hbr.org/2013/03/for-mobile-devices-think-apps-not-ads> (Letöltés: 2023. április 1.)
- Hao, L., Li, X., Tan, Y., & Xu, J. (2011). The Economic Value of Ratings in App Market. *SSRN Electronic Journal*, 1–32. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1892584>
- Huawei Central (2022). *Huawei AppGallery crossed 580 million users with over 220,000 HMS apps*. <https://www.huaweicentral.com/huawei-appgallery-crossed-580-million-users-with-over-220000-hms-apps/> (Letöltés: 2023. május 24.)
- Ifrach, B., & Johari, R. (2014). The Impact of Visibility on Demand in the Market for Mobile Apps. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2444542>
- iTunes (é. n.). <https://apps.apple.com/us/genre/ios/id36> (Letöltés: 2023. május 18.)
- Jung, E. Y., Baek, C., & Lee, J. D. (2012). Product survival analysis for the App Store. *Marketing Letters*, 23(4), pp. 929–941. doi: 10.1007/s11002-012-9207-0.
- Kapoor, R., & Agarwal, S. (2017). Sustaining superior performance in business ecosystems: Evidence from application software developers in the iOS and android smartphone ecosystems. *Organization Science*, 28(3), 531–551. <https://doi.org/10.1287/orsc.2017.1122>
- Karhu, K., Tang, T., & Hämäläinen, M. (2014). Analyzing competitive and collaborative differences among mobile ecosystems using abstracted strategy networks. *Telematics and Informatics*, 31(2), 319–333. <https://doi.org/10.1016/j.tele.2013.09.003>
- Kim, B., & Han, I. (2011). The role of utilitarian and hedonic values and their antecedents in a mobile data service environment. *Expert Systems with Applications*, 38(3), 2311–2318. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2010.08.019>
- Kim, M., Kim, J., Choi, J., & Trivedi, M. (2017). Mobile Shopping Through Applications: Understanding Application Possession and Mobile Purchase. *Journal of Interactive Marketing*, 39, 55–68. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2017.02.001>
- Kollnig, K., Binns, R., Van Kleek, M., Lyngs, U., Zhao, J., Tinsman, C., & Shadbolt, N. (2021). Before and after GDPR: Tracking in mobile apps. *Internet Policy Review*, 10(4). <https://doi.org/10.14763/2021.4.1611>
- Kovács, K. (1991). A videotex és a magyarországi megvalósítás. *Könyvtári Figyelő*, 37(2), 225–240.
- Kübler, R., Pauwels, K., Yildirim, G., & Fandrich, T. (2018). App Popularity: Where in the World are Consumers Most Sensitive to Price and User Ratings? *Journal of Marketing*, 82(5), 20–44. <https://doi.org/10.1509/jm.16.0140>
- Lee, G., & Raghu, T. S. (2014). Determinants of Mobile Apps' Success: Evidence from the App Store Market. *Journal of Management Information Systems*, 31(2), 133–170. <https://doi.org/10.2753/MIS0742-1222310206>

- Lee, H., Harindranath, G., Oh, S., & Kim, D. J. (2015). Provision of mobile banking services from an actor-network perspective: Implications for convergence and standardization. *Technological Forecasting and Social Change*, 90(PB), 551–561. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.02.007>
- Lim, S. L., & Bentley, P. J. (2013). *Investigating app store ranking algorithms using a simulation of mobile app ecosystems*. 2013 IEEE Congress on Evolutionary Computation, CEC 2013, 2672–2679. <https://doi.org/10.1109/CEC.2013.6557892>
- Lim, S. L., Bentley, P. J., Kanakam, N., Ishikawa, F., & Honiden, S. (2015). Investigating country differences in mobile app user behavior and challenges for software engineering. *IEEE Transactions on Software Engineering*, 41(1), 40–64. <https://doi.org/10.1109/TSE.2014.2360674>
- Linares-Vásquez, M., Bavota, G., Bernal-Cárdenas, C., Di Penta, M., Oliveto, R., & Shshyvanik, D. (2013). *API change and fault proneness: A threat to the success of android apps*. 2013 9th Joint Meeting of the European Software Engineering Conference and the ACM SIGSOFT Symposium on the Foundations of Software Engineering, ESEC/FSE 2013 - Proceedings, 477–487. <https://doi.org/10.1145/2491411.2491428>
- Liu, C. Z., Au, Y. A., & Choi, H. S. (2014). Effects of Freemium Strategy in the Mobile App Market: An Empirical Study of Google Play. *Journal of Management Information Systems*, 31(3), 326–354. <https://doi.org/10.1080/07421222.2014.995564>
- Mahmood, A. (2020). Identifying the influence of various factor of apps on google play apps ratings. *Journal of Data, Information and Management*, 2, 15–23. <https://doi.org/10.1007/s42488-019-00015-w>
- Makó, Cs., Illéssy, M., & Pap, J. (2020). Munkavégzés a platformalapú gazdaságban. A foglalkoztatás egy lehetséges modellje? *Közgazdasági Szemle*, 67(11), 1112–1129. <http://www.kszemle.hu/tartalom/cikk.php?id=1933>
- Martin, W., Sarro, F., Jia, Y., Zhang, Y., & Harman, M. (2017). A survey of app store analysis for software engineering. *IEEE Transactions on Software Engineering*, 43(9), 817–847. <https://doi.org/10.1109/TSE.2016.2630689>
- McIlroy, S., Ali, N., & Hassan, A. E. (2016). Fresh apps: an empirical study of frequently-updated mobile apps in the Google play store. *Empirical Software Engineering*, 21(3), 1346–1370. <https://doi.org/10.1007/s10664-015-9388-2>
- Mobile Marketing Reads (2022). *The top 1% of publishers generated 91% of all app revenue in H1 2022*. <https://mobilemarketingreads.com/the-top-1-of-publishers-generated-91-of-all-app-revenue-in-h1-2022/> (Letöltés: 2023. május 10.)
- Nickerson, R., Varshney, U., Muntermann, J., & Isaac, H. (2007). *Towards a Taxonomy of Mobile Applications*. AMCIS 2007 Proceedings. <https://aisel.aisnet.org/amcis2007/338>
- NMHH (2022). *Az elektronikus hírközlési piac fogyasztóinak vizsgálata. Internetes felmérés – 2022*. [https://nmhh.hu/dokumentum/237510/nmhh\\_internetes\\_felmeres\\_2022.pdf](https://nmhh.hu/dokumentum/237510/nmhh_internetes_felmeres_2022.pdf) (Letöltés: 2023. június 12.)
- Noort, v. G., & Reijmersdal, v. E. A. (2019). Branded Apps: Explaining Effects of Brands' Mobile Phone Applications on Brand Responses. *Journal of Interactive Marketing*, 45, 16–26. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2018.05.003>
- Novak, T. P., Huffman, D. L., & Duhachek, A. (2003). The influence of goal-directed and experiential activities on online flow experiences. *Journal of Consumer Psychology*, 13(1–2), 3–16. <https://doi.org/10.1207/153276603768344744>
- Pagano, D., & Bruegge, B. (2013). *User involvement in software evolution practice: A case study*. Proceedings - International Conference on Software Engineering, 953–962. <https://doi.org/10.1109/ICSE.2013.6606645>
- Pagano, D., & Maalej, W. (2013). *User feedback in the appstore: An empirical study*. 2013 21st IEEE International Requirements Engineering Conference, RE 2013 - Proceedings, 125–134. <https://doi.org/10.1109/RE.2013.6636712>

- Park, C. (2006). Hedonic and utilitarian values of mobile internet in Korea. *International Journal of Mobile Communications*, 4(5), 497. <https://doi.org/10.1504/ijmc.2006.009256>
- Petsas, T., Papadogiannakis, A., Polychronakis, M., Markatos, E. P., & Karagiannis, T. (2013). *Rise of the planet of the apps: A systematic study of the mobile app ecosystem*. Proceedings of the ACM SIGCOMM Internet Measurement Conference, IMC, 277–290. <https://doi.org/10.1145/2504730.2504749>
- Picoto, W. N., Duarte, R., & Pinto, I. (2019). Uncovering top-ranking factors for mobile apps through a multimethod approach. *Journal of Business Research*, 101, 668–674. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.038>
- Pihlström, M. (2008). *Perceived Value of Mobile Service Use and its Consequences* [Swedish School of Economics and Business Administration]. ISBN: 978-951-555-977-7 <https://helda.helsinki.fi/handle/10227/269>
- Pintér, R. (2011). Az okostelefonok terjedése Magyarországon. *Információs Társadalom*, 11(1–4), 48–63. <https://doi.org/10.22503/infars.XI.2011.1-4.3>
- Play Console Help (é. n.). <https://support.google.com/googleplay/android-developer/answer/6112435?hl=en> (Letöltés: 2023. május 30.)
- Qiu, J. X. (2014). *Alternative Revenues: A Quantitative Study on In-App Purchases*. University of Tennessee, Knoxville. College of Business Administration University Honors Thesis – UNHO 498 [https://trace.tennessee.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=2788&context=utk\\_chanhonoproj](https://trace.tennessee.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=2788&context=utk_chanhonoproj) (Letöltés: 2021. március 22.)
- Ragaglia, D., & Roma, P. (2015). *Understanding the drivers of the daily app rank: the role of revenue models*. 1–10. <https://www.pomsmeetings.org/confproceedings/060/Full%20Papers/Final%20Full%20papers/060-1351.pdf>
- Roma, P., & Ragaglia, D. (2016). Revenue models, in-app purchase, and the app performance: Evidence from Apple’s App Store and Google Play, *Electronic Commerce Research and Applications*, 17, 173–190, <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2016.04.007>
- Roma, P., Perrone, G., & Valenti, F. (2013). *An empirical analysis of revenue drivers in the mobile app market*. 24th Annual Conference of the Production and Operations Management Society, 1–10. <https://www.pomsmeetings.org/confpapers/043/043-0354.pdf>
- Ruiz, M. I. J., Nagappan, M., Adams, B., & Hassan, A. E. (2012). *Understanding reuse in the Android Market*. IEEE International Conference on Program Comprehension, 113–122. <https://doi.org/10.1109/icpc.2012.6240477>
- Sarker, S., & Wells, J. D. (2003). Understanding mobile handheld device use and adoption. *Communications of the ACM*, 46(12), 35–40. ACM PUB27 New York, NY, USA. <https://doi.org/10.1145/953460.953484>
- SensorTower (2023). *Q4 2022: Store Intelligence Data Digest*. [https://go.sensortower.com/q4-2022-store-intelligence-data-digest?utm\\_source=website&utm\\_medium=blog&utm\\_content=q4-2022-store-intelligence-data-digest&utm\\_campaign=st-2023-01-tech-ct-q4-datadigest](https://go.sensortower.com/q4-2022-store-intelligence-data-digest?utm_source=website&utm_medium=blog&utm_content=q4-2022-store-intelligence-data-digest&utm_campaign=st-2023-01-tech-ct-q4-datadigest) (Letöltés: 2023. május 13.)
- Shen, G. C. C. (2015). Users’ adoption of mobile applications: Product type and message framing’s moderating effect. *Journal of Business Research*, 68(11), 2317–2321. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.06.018>
- Strzelecki, A. (2020). Application of Developers’ and Users’ Dependent Factors in App Store Optimization. *International Journal of Interactive Mobile Technologies*, 14(3), 91–106. <https://doi.org/10.3991/ijim.v14i13.14143>
- Sung, E. (Ch), Han, D.-ID., & Choi, Y. K. (2022). Augmented Reality Advertising via a Mobile App. *Psychology & Marketing*, 39, 543–558. <https://doi.org/10.1002/mar.21632>
- Sweeney, J. C., & Soutar, G. N. (2001). Consumer perceived value: The development of a multiple item scale. *Journal of Retailing*, 77(2), 203–220. [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(01\)00041-0](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(01)00041-0)

- Szabó, Z., Szócska, M., Palicz, T., Szerencsés, V., & Joó, T. (2021). A digitális egészségügyi ökoszisztéma fogalmának és elemeinek nemzetközi és hazai áttekintése. *Információs Társadalom*, 31(3), 47–66. DOI: <https://doi.org/10.22503/infars.XXI.2021.3.3>
- Szalavetz, A. (2021). Digitális átalakulás és a feldolgozóipari értékláncok új szereplői *Külgazdaság*, 65(1-2), 137–149. DOI: <https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.1-2.137>
- Tao, K., & Edmunds, P. (2018). Mobile APPs and Global Markets. *Theoretical Economics Letters*, 8, 1510–1524. <https://doi.org/10.4236/tel.2018.88097>
- Tuckerman, C. J. (2014). *Predicting mobile application success*. Stanford. <http://cs229.stanford.edu/proj2014/Cameron%20Tuckerman%2C%20Predicting%20Mobile%20Application%20Success.pdf> (Letöltés: 2023. május 15.)
- Venkatesh, V., & Brown, S. A. (2001). A longitudinal investigation of personal computers in homes: Adoption determinants and emerging challenges. *MIS Quarterly: Management Information Systems*, 25(1), 71–98. <https://doi.org/10.2307/3250959>
- Wen, W., & Zhu, F. (2019). Threat of platform-owner entry and complementor responses: Evidence from the mobile app market. *Strategic Management Journal*, 40(9), 1336–1367. <https://doi.org/10.1002/smj.3031>

## A világ legértékesebb oktatástechnológiai vállalatai

BETHLENDI ANDRÁS – SZÓCS ÁRPÁD\*

*A világméretű koronavírus-járvány évei az oktatástechnológiai (educational technology – edtech) startupok számára kivételes környezetet teremtettek. Az oktatási intézmények és a vállalatok számára megnőtt annak a jelentősége, hogy a tudásátadáshoz milyen online eszközöket tudnak igénybe venni. Az elmúlt két évben közel megduplázódott azon oktatáshoz kapcsolódó szolgáltatásokat nyújtó startup-magánvállalkozások száma, amelyek piaci értéke meghaladja az egymillió dollárt (unikornisstartup). Ez a tanulmány három területet vizsgál. Az első az edtechunikornisok eloszlása a világ legjelentősebb startup-ökoszisztémái között. Bár az Egyesült Államokban hagyományosan erős az innovációs környezet, az oktatástechnológia terén Kínában már több unikornisstartup van. A nemzetközi rangsorban a harmadik legnagyobb szereplő India. A második az üzletimodell-innovációk szerepe az edtechunikornisok növekedésében: hogyan tudtak alkalmazkodni a gyorsan változó környezethez. A harmadik terület a technológiai óriásvállalatok (big techek) mint új szereplők megjelenése az edtechpiacon. Az elmúlt évek kivételes növekedési lehetőségei erőteljes fejlődési kényszerrel, a verseny erősödésével és új versenytársak megjelenésével párosultak.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: G24, M13.

*Kulcsszavak:* oktatástechnológia, startup, big tech, kockázati tőke-befektetés

\* Bethlendi András, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, GTK, Pénzügyek tanszék, egyetemi docens, bethlendi.andras@gtk.bme ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3219-0251>

Szócs Árpád, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, GTK, Pénzügyek tanszék, PhD-hallgató, szocsa@eudu.bme.hu ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2554-0746>

A kutatást a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs hivatal támogatta (FK-142492).

A kézirat 2022. november 2-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2023.67.5-6.86>

**Abstract**

**The world's most valuable education technology companies**

ANDRÁS BETHLENDI – ÁRPÁD SZŐCS

The years of the global coronavirus epidemic have created an exceptionally favourable environment for educational technology (edtech) startups. For educational institutions and companies, the importance of the online tools they can use to transfer knowledge has increased. In the last two years, the number of private start-ups providing education-related services has nearly doubled, with a market value of more than one billion dollars (unicorn start-ups). This paper looks at three areas. The first is the distribution of edtech unicorns in the world's top startup ecosystems. Although the US has traditionally had a strong innovation environment, China has more unicorn startups in the field of education technology. India is the third most powerful actor in the international ranking. The second is the role of business model innovation in the growth of edtech unicorns: how they have been able to adapt to a rapidly changing environment. The third is the emergence of technology giants (Big Tech) as new participants in the edtech market. The exceptional growth opportunities of recent years have been accompanied by strong development pressures, increased competition, and the emergence of new competitors.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: G24, M13.

*Keywords:* education technology, startup, Big Tech, venture capital investment

---

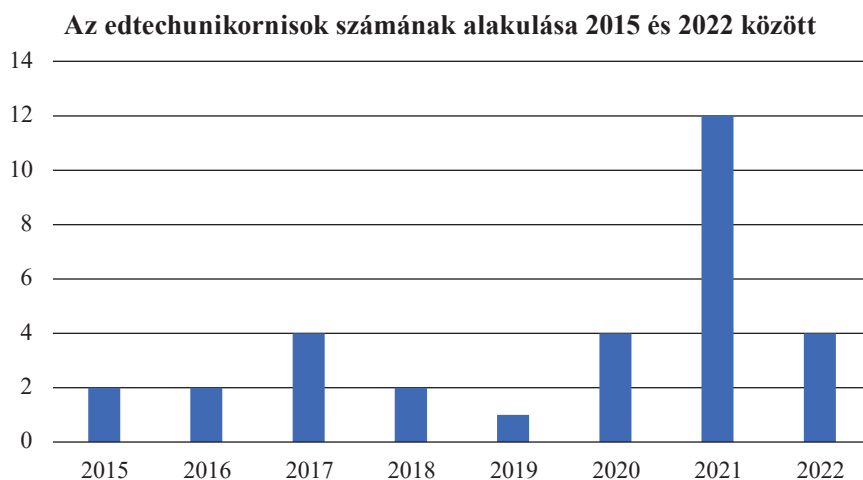
**Bevezetés**

Kutatásunk keretében 2019-től kezdtük adatbázisba gyűjteni és elemezni az oktatástechnológiai (edtech) startupok globálisan meghatározó szereplőit. A koronavírus-járvány alaposan átrendezte az iparágak közötti erőviszonyokat, és a pandémia időszakát a digitális korszakot képviselő cégek előretörése jellemzi (Szalavetz, 2022). Elemzésünk aktualitását az adja, hogy az e körülmények nyomán létrejött helyzetben az oktatástechnológiai ágazat is rendhagyó növekedési lehetőségekhez jutott. Az edtechstartupok fejlődése azonban már a pandémiát megelőző években elindult. A startupok nagy növekedési potenciállal rendelkező, fiatal, innovatív vállalkozások, amelyek új termékekkel vagy szolgáltatásokkal kívánnak megjelenni a piacon. Egyidejűleg jellemzi őket a skálázhatóság és a diszruptivitás, azaz a piacon átütő változást hozó megjelenés (Karsai, 2021).

Az oktatástechnológiai szolgáltatások globális terjedéséhez, és ezzel párhuzamosan az edtechstartupok térnyeréséhez, több tényező együttes meglétére volt szükség. Az internetpenetráció, az okoseszközök terjedése és a fogyasztói szokások változása

először 2015-ben tette lehetővé, hogy két edtechstartup elérje az egymilliárd dolláros piaci értéket (CB Insights, 2023). A 2016 és 2020 közötti időszakban évente néhány további oktatástechnológiai vállalkozás tudott bekerülni az unikornisstartupok klubjába. Ennek eredményeképpen 2020-ban összesen 15 edtechstartupot tartott számon a CB Insight online portál unikornis-adatbázisa. A fordulópontot a 2021. év hozta el, amikor 12 újabb oktatástechnológiai vállalkozásnak sikerült átlépnie az egymilliárd dolláros piaci értéket. Tehát egy év alatt közel annyi edtechunikornis született, mint az azt megelőző hat évben összesen. 2022-ben viszont ez a dinamikus növekedési ütem mérséklődött, az éves új unikornisok száma visszaesett a 2021. év előtti szintre (1. ábra).

*1. ábra*



*Forrás:* Saját szerkesztés a CB Insights (2023) adatbázis alapján.

Ez a kiugró mértékű növekedés 2021-ben három ország startupjaira vezethető vissza. Az Egyesült Államokban 5, Indiában 3, Kínában pedig 2 edtechvállalkozás lépte át az egymilliárd dolláros piaci értéket. A kisebb országok közül Ausztriában és Izraelben teremtettek olyan környezetet, amely hozzájárult egy-egy oktatástechnológiai vállalkozás globális szereplővé válásához.

A tanulmány arra a kérdésre keresi a választ, hogy mely tényezők hatására emelkedett ilyen jelentős mértékben az oktatástechnológiai startupok száma. A földrajzi elhelyezkedés mellett vizsgálja az oktatástechnológiai startupok számára elérhető kockázati-tőke-források nagyságát is.



A kutatási kérdés megválaszolásához nemzetközi adatbázisokat és a vonatkozó szakirodalmat dolgoztuk fel.

Az írás áttekinti továbbá az edtechunikornisok üzleti innovációs modelljeit és azt, hogy adott innovációs modell milyen hatást gyakorolt a növekedési lehetőségeikre. A Rodrigues & Noronha (2021) által kidolgozott üzleti modell innovációs lépések megvalósulását vizsgálja 31 oktatástechnológiai unikornis esetében. (A vállalkozások listáját a melléklet tartalmazza.)

A cikk utolsó része versenyelemzés, amely azt térképezi fel, hogy az edtechstartupoknak milyen területeken válnak versenytársaivá a big tech vállalatok. Ehhez a big tech vállalatok edtechszolgáltatásaira támaszkodik.

Fontos kérdés, hogy a pandémia alatt tartósan megváltoztak-e az oktatási szolgáltatásokhoz kapcsolódó fogyasztói szokások? A legtöbb edtechszolgáltató ugyanis az online oktatás, a távmunkavégzés környezetében tudott diszruptív, a piacon átütő változást hozó (Karsai, 2021) megoldásokat nyújtani. Ha a következő években újra megtelnek az irodák és az osztálytermek, akkor az edtechstartupok lehetőségei is szűkülhetnek.

Bár az unikornis kifejezés a startupok világában egyre ismertebb, ez idáig kevés publikáció vizsgálta, hogy milyen tényezők határozzák meg növekedési lehetőségeiket (Jinzhí & Carrick, 2019). Az elmúlt néhány évben a témára vonatkozó tudományos publikációk elsősorban az unikornisok létrejöttét támogató startup-ökoszisztémák jellemzőit tárgyalták (Fujita et al., 2022; Prohorovs, 2020). Ennek a tanulmánynak a középpontjában olyan startupok állnak, amelyek termékeikkel és szolgáltatásaikkal mind szélesebb rétegeket érnek el világszerte.

### **Adatbázisok és szakirodalmi áttekintés**

A tanulmány áttekintő elemzés, amely adatbázis-építésre és a kapcsolódó szakirodalom bemutatására épül.

Az unikornis kifejezést Aileen Lee kockázati tőke-befektető használta először 2013-ban megjelent cikkében, és a következő definíciót adta: „2003 januárja óta alapított, amerikai székhelyű technológiai vállalatok, amelyeket a magán- vagy nyilvános piacokon legalább 1 milliárd dollárra értékelték” (Lee, 2013). Az írás megjelenése idején világméretben 39 unikornisstartup volt azonosítható a nyilvánosan elérhető források, például a CrunchBase adatbázisa alapján. A 2013 előtti évtizedben világszerte évente átlagosan négy unikornis született.

A Crunchbase-t 2007-ben alapították abból a célból, hogy nyomon kövesse azokat a startupokat, amelyeket az anyavállalat, a TechCrunch online gazdasági-technológiai portál kapcsolódó rovatának cikkeiben<sup>1</sup> bemutatott. Jelenleg a cég intelligens keresési megoldásokat kínál befektetési és finanszírozási információkhoz, illetve fúziókhoz és felvásárlásokhoz. A Crunchbase adatbázisa tartalmazza a vizsgált vállalkozások becsült piaci értékét, az általuk bevont tőkét, a vezető befektetőket, valamint az alapítás országát és kontinensét (Crunchbase, 2023). Az adatbázis a bevont tőke összege és az érte kapott tulajdoni részesedés alapján számolja ki az adott társaság teljes piaci értékét.

Az unikornisokra vonatkozó másik jelentős online adatbázis a CB Insights portálhoz kapcsolódik, amely a következő attribútumokat tartalmazza: vállalatértékelés, az unikornissá válás dátuma, az alapítás országa és városa, a vállalkozás iparága és a kockázati-tőke-befektetők. A CB Insights vállalatot 2008-ban alapították New Yorkban. Big Data eszközök és algoritmusok kombinációját használja a startupokra, befektetőkre és iparágakra vonatkozó adatok összegyűjtéséhez és elemzéséhez.

A vállalati érték és a tőkebefektetés összege terén a CrunchBase adatbázisára, az alapítás helyszíne, az iparág és az unikornissá válás dátuma terén a CB Insights portál információira támaszkodtunk.

Tanulmányunk írásának időpontjában a CB Insights adatbázisa 1206, a Crunchbase online portál 1454 unikornisstartupot tartott nyilván.

A kapcsolódó tudományos elemzések szerint az edtech fogalma az elmúlt években egyre tágabb kategóriává vált. Az érintett célcsoportok, a résztvevők, a technológiák és a módszertanok rendkívül változatos formában jelennek meg (Williamson, 2021). Az oktatástechnológiai startupok jelentős része a tudásátadáshoz szükséges platformok fejlesztésére összpontosít. A közösségi média és az online videómegosztó oldalak „kitaposták” az edtechszolgáltatóknak is az utat. Természetessé vált, hogy magánszemélyek is képesek digitális tartalmakat létrehozni, és azt széles körben megosztani, amitől a globális tudásmegosztás is újabb lökést kapott. Ha valaki olyan ismeretekkel rendelkezik, amelyek mások számára is értékesek lehetnek – például egy program vagy idegen nyelv ismerete, vagy egy hangszer professzionális használata –, akkor ezt a tudást akár díj ellenében is megoszthatja széles tömegekkel. Ez a felismerés vezetett olyan platformok létrejöttéhez, mint a VIPKID. Ezen kínai diákok tanulnak amerikai tanároktól angolul videochaten keresztül.

<sup>1</sup> <https://techcrunch.com/category/startups/>

Az edtechhez kapcsolódó szakirodalom megkerülhetetlen részei az úgynevezett Massive Open Online Course-ok (MOOC). A kezdeti koncepció az volt, hogy ezek az oktatási portálok széles tömegek (Massive) számára kínáljanak (Open) internetes felületeken (Online) különböző tananyagokat (Courses). A tanulás és a tanítás ezen új formájának hatására a Stanford Egyetem 2011-ben három saját kurzusát kínálta díjmentesen, online. A kurzusoknak nagy sikerük volt, aminek nyomán a Stanford két oktatója – Daphne Koller és Andrew Ng – megalapította a Courserát (Bethlendi & Szócs, 2021). Ez az edtechunikornis 2021-ben lépett tőzsdére.

A kapcsolódó szakirodalom két főbb csoportba osztotta a kezdeti MOOC-okat. Az úgynevezett xMOOC-ok az oktatás hagyományos megközelítéseit alkalmazzák, de videótananyagok és online tudásmérés segítségével. A cMOOC-ok egy konnektivista pedagógiai modellen alapulnak, amely a tudást hálózatos állapotnak, a tanulást pedig e hálózatok létrehozása folyamatának tekinti. A cMOOC-okban különösen fontos a tudás generatív szemlélete, a szellemi alkotások létrehozása és megosztása, amelyhez mások is kapcsolódhatnak (Siemens, 2013). Perifanou & Economides (2022) szerint a MOOC-ok nem csak az egyetemek, hanem a vállalatok és egyéb szervezetek számára is lehetőséget kínálnak a tudásmegosztásra. Működési és üzleti modelljeikkel ezek az oktatási platformok számos mai edtechunikornis számára jártak elől példával. Előmozdították világméretben egy olyan fogyasztói réteg létrejöttét, amely nyitott arra, hogy online platformok segítségével fejlessze a tudását, bővítse ismereteit.

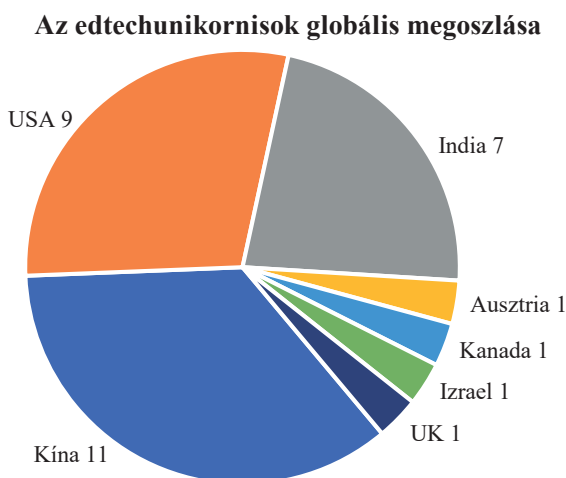
## **Kutatási eredmények**

### *Az edtechunikornisok földrajzi megoszlása*

Mindkét általunk vizsgált adatbázis szerint nagyságrendileg az unikornisok fele az Egyesült Államokhoz köthető (1206/655, 1454/718). Ezekben belül viszont az educational technology témakör nem ezt a megoszlást mutatja. A 2023-ban regisztrált 31 edtechunikornis több mint harmadát kínai startupok teszik ki. Az Egyesült Államok pedig a második legnagyobb szereplő ugyan, de csak 9 oktatástechnológiai startuppal rendelkezik (2. ábra). Mögötte ott van India, amely az elmúlt években számos innovatív oktatási megoldással megkerülhetetlen szereplő lett ezen a területen. Európából az osztrák GoStudent mellett még az Egyesült Királyságot képviselő Multivers került fel az unikornisok listájára. Vannak olyan startup területek,

amelyeken Európa is kitermelt meghatározó szereplőket (például a fintech), azonban az oktatástechnológia terén az európai államok nem nyújtottak megfelelő fejlődési keretrendszert. Ebben minden bizonnyal az is szerepet játszik, hogy könnyebb a tudásátadáshoz kapcsolódó szolgáltatásokat olyan homogén nyelvi környezetben fejleszteni, mint az Egyesült Államok vagy Kína.

2. ábra



*Forrás:* Saját szerkesztés a CB Insights (2023) adatbázis alapján.

Az oktatástechnológiai startupoknak az Egyesült Államokban az angol nyelv globális szerepe, Kínában pedig a társadalmi berendezkedés kínál kedvező környezetet. A korábbiakban alkalmazott egygyermekes politika hatásai miatt jelenleg is sok családban koncentrálnak a szülők és a nagyszülők kevesebb gyermekekre. A gyors gazdasági fejlődéssel az emberek életszínvonala nagymértékben javult, így a gyermekeknek jobb életkörülményeket teremtenek. A nyugdíjrendszer fejletlen, ezért a gyermekeknek kell felelősséget vállalniuk az idősek jövőbeni ellátásáért (Sang, 2017). Az oktatásnak ezért egyre fontosabb szerepe van a társadalmi mobilitásban. A szülők és a nagyszülők pedig közösen tudják anyagilag támogatni egy vagy két gyermek fejlődését, ami az oktatástechnológiai startupok számára fontos piacot jelent.

Az ökoszisztéma kifejezést a társadalomtudományokban először James F. Moore használta a Harvard Business Review egyik cikkében. Elemzése szerint a vállalkozások nem vákuumban fejlődnek, hanem beszállítók, vevők és finanszírozók közötti kölcsönhatás keretében, ami nagyon hasonlít a természetben található ökoszisztémákhoz. Ezért vette át az ökológia területén használt elnevezést, és kezdte a gazdasági ökoszisztéma fogalmát használni (Moore, 1993).

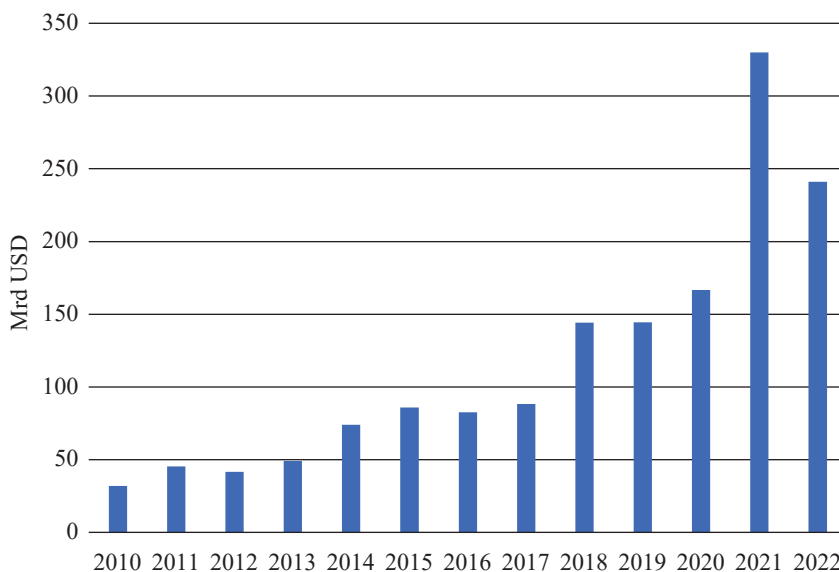
A startup-ökoszisztéma fogalma viszonylag új kategória, amelynek alkalmazása a mindennapi és tudományos életben a 2000-es évek vége óta kezdett teret nyerni. Ezzel párhuzamosan természetesen a döntéshozók és a kutatók körében is megjelent a mérhetőség és az összehasonlíthatóság igénye. Ezt elégítik ki a különféle rangsorok, amelyek regionális és globális szinten mérik és rangsorolják az egyes ökoszisztémák teljesítményét (Makai, 2021). A startupok növekedését támogató ökoszisztémák rangsorolására számos online adatbázis érhető el. Az általunk vizsgált mindhárom rangsor (Startupgenome, Startupblink és Crunchbase) esetében az első tíz helyezett közül hat az Egyesült Államokban és Kínában volt (San Francisco/Silicon Valley, New York, Los Angeles, Boston, Peking, Sanghaj). Mindezzel összhangban van, hogy az edtechunikornisok 65 százalékát az Egyesült Államokban és Kínában alapították. India ugyan csupán egyet foglalt el a vizsgált adatbázisok első tíz helye között (Bangalore), azonban az edtechunikornisok 23 százaléka ebből az országból származik.

#### *Az edtechunikornisok fejlődésére ható finanszírozási környezet*

Az edtechunikornisok számának ugrásszerű emelkedésében szintén szerepet játszott a globális tőkepiacon korábban tapasztalt finanszírozási bőség. A jegybankok gazdaságélénkítő lépéseinek sora és a nemzetközi szinten bevonható kockázati tőke szintén felhajtóerőt jelentett. A Statista online adatbázisa szerint az Egyesült Államokban kihelyezett kockázati tőke nagysága 2021-ben rekordszintet ért el (3. ábra). A megváltozott gazdasági környezetben, 2022-ben már nem folytatódott az előző évi növekedési ütem.

**Az Egyesült Államokban kihelyezett kockázati tőke volumene éves szinten**

(Milliárd USD)

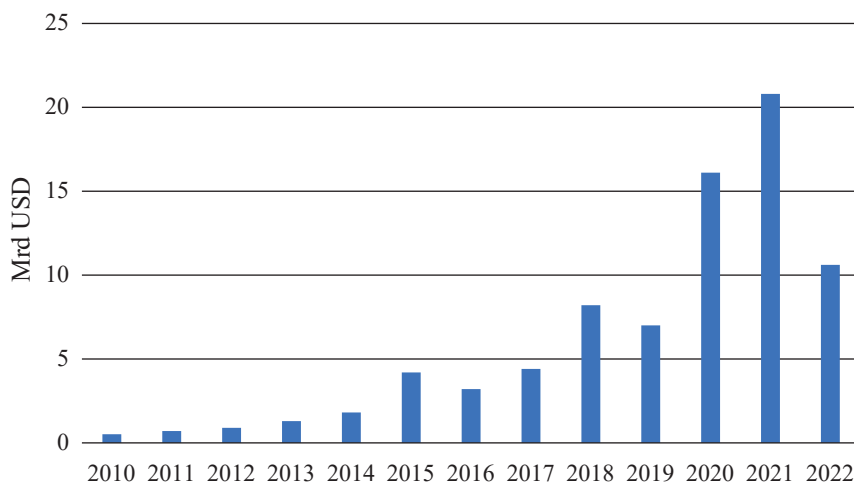


*Forrás:* Saját szerkesztés a Statista (2022) adatbázis alapján.

Mindezzel összhangban a Holon IQ portál felmérése szerint 2021-ben az edtechágazatba áramló kockázati tőke 20,8 milliárd dollárt tett ki. Összehasonlításképpen: 2015-ben, amikor az első edtechunikornisok születtek, ez az összeg 4,2 milliárd dollár volt. Az oktatástechnológiai startupokba áramló tőke volumene követi a globális trendet, és a 2021. rekordévet követően 2022-ben visszaestek a kihelyezések (4. ábra).

**Az edtechágazatba kihelyezett kockázati tőke globális volumene éves szinten**

(Milliárd USD)



Forrás: Saját szerkesztés Holon IQ (2023) alapján.

Az eddig kirajzolódó tendencia azt jelzi, hogy a hagyományos kockázati tőkealapok jelentősége csökken az induló és a korai fejlődési stádiumú cégek finanszírozásában, mivel ezek egyre inkább a már érettebb cégek nagyobb összeget igénylő befektetéseire fordulnak (Karsai, 2020). 2022-ben azonban az úgynevezett mega roundok (100 millió dollárnál nagyobb összegű befektetés) száma is csökkent. A Holon IQ elemzése szerint amíg 2021-ben még 53 ilyen volumenű befektetés történt az edtechágazatban, addig 2022-ben ezek száma 20-ra csökkent. 2022-ben beszűkültek a teljes globális tőkepiac által kínált finanszírozási lehetőségek, és ez alól az oktatástechnológiai ágazat sem volt kivétel.

*Az edtechunikornisok képessége az üzletimodell-innovációra*

Az említett 31 edtechstartup fejlődésére ható tényezők mélyebb elemzéséhez a működési modelljeik vizsgálata is elengedhetetlen. E tanulmány írásának időpontjában még nem lehetett teljes mértékben felmérni a világméretű koronavírus-járvány hatásait. Az elmúlt két év azonban számos digitalizáció által vezérelt ágazatnak adott lendületet, és az unikornisstartupok jellemzően ezeken az IT-hez kapcsolódó terü-

leteken tudtak növekedni. A vállalatoknak képesnek kell lenniük gyorsan reagálni a külső környezet változásaira (Priyono et al., 2020). Ezeket a válaszokat nagymértékben meghatározza, hogy milyen üzleti modellekkal rendelkeznek, mennyire segítik ezek a túlélést a gyorsan változó környezetekben (Ratten, 2020). A világméretű koronavírus-járvány körülményei között ezek az üzleti modellek éles helyzetben vizsgáztak. Az innovatív induló vállalkozások és különösen az unikornisok esetében feltételezhető, hogy képesek gyorsan reagálni a változásokra, innovációorientált működésük révén könnyen alkalmazkodnak, és a meglévő üzleti modelljeiket is képesek rövid idő alatt a körülményekhez igazítani (Linnenluecke, 2017; Kuckertz et al., 2020; Ratten, 2020).

Az unikornisok azért is tudnak dinamikusan reagálni a külső kihívásokra, mert az üzleti modelljük jellemzően egyetlen digitális platform vagy szoftver köré épül, ami gyorsan és költséghatékonyan alakítható (De Massis et al., 2016).

Rodrigues & Noronha (2021) szerint is az unikornisok lényeges jellemzője, hogy képesek viszonylag rövid idő alatt innovációt végrehajtani az üzleti modellben (Business Model Innovation – BMI). A koronavírus-járvány által előidézett válság leküzdése érdekében tett üzleti innovációs lépések a következő csoportokba sorolhatók:

1. új digitális platformok bevezetése az ügyfelek és az vállalkozás közötti kommunikációra;
2. az együttműködő partnerhálózat bővítése; és
3. új fizetési formák és megoldások biztosítása.

A belső és külső kommunikáció biztosítására szolgáló új digitális platformok bevezetése lehetővé teszi az információáramlás gyorsítását. A partnerhálózatok hozzájárulnak azokhoz a tranzakciós költségekhez, amelyek a technológiai alapú vállalatoknál akkor keletkeznek, ha az alapvető tevékenységi körükön kívül eső szolgáltatásokat nyújtanak. Az alkalmazkodóképesség lényeges tényező a technológiai alapú vállalatok számára a különböző piacokon rejlő lehetőségek feltárásához. Ezen túlmenően olyan kompetencia, amely attól függően finomítható, hogy a vállalatok milyen módon építik ki üzleti modelljüket (Rodrigues & Noronha, 2021). Az adatbázisunkban szereplő 31 oktatástechnológiai unikornis esetében is jól megfigyelhető a Rodrigues & Noronha (2021) által bemutatott üzleti innovációs képesség. Az erre vonatkozó adatgyűjtésünk eredménye a mellékletben található. Az ügyfél-kommunikáció támogatására a vizsgált edtechunikornisok 97 százaléka használ különböző digitális platformokat. Közel 74 százalékuk épített ki partnerségi együttműködéseket például a tartalomfejlesztés és a disztribúció terheinek megosztására, és 77 százalékuk rendelkezik innovatív fizetési megoldásokkal.



A platformok használatára jó példa az indiai BYJU's, amely középiskolásoknak oszt meg tanulástámogató tartalmakat, videókat és játékokat. Szintén példaként említhető a felnőtt korosztály esetében a MasterClass, amely híres emberekkel (például művészekkel, sportolókkal) készült videós tananyagokat oszt meg a platformján. A tananyagok jellemzően témakörök szerint csoportosítva érhetőek el. Az elmúlt években a komplex tanulási élmény lehetővé tételére a szolgáltatók elkezdték a tananyagokat csoportosítani, különböző csomagokba rendezve elérhetővé tenni. E tanulási útvonalak végén online diplomákat, tanúsítványokat is kiállítanak a hallgatóknak, amelyek aztán megoszthatóak, illetve kommunikálhatóak az olyan közösségimédia-platformokon, mint a LinkedIn. Ezek a mikrotanúsítványok a tanulmányi tapasztalatokat igazolják. A hagyományos tanúsítványokhoz képest ezeket rövid idejű (néhány órás) tanulás után adják ki. A mikrotanúsítványok nem szükségszerűen formálisak, lehetnek informálisak és online, helyszíni vagy vegyes/blended igazolások (Budai, 2022). Célcsoporttól függetlenül tehát ma már szinte az összes vizsgált edtechunikornis rendelkezik olyan online felülettel, ahol vagy a saját maguk, vagy a mások által fejlesztett tartalmak, illetve szolgáltatások megosztására van lehetőség. Az utóbbi időszakban egyfajta koncentráció is megindult, ennek hatására és az edtechvállalkozások az őket finanszírozó kockázati tőke-alapkezelőkkel karöltve egyre nagyobb platformok kiépítésére törekszenek (Bethlendi & Szócs, 2019).

A partneri együttműködés legfőbb területe az oktatástechnológiai startupok esetén a tananyagfejlesztés. Az olyan nagy online oktatási portálok, mint a Coursera vagy az edX neves felsőoktatási intézményekkel együttműködve indultak el és váltak globális szereplőkké. A vizsgált adatbázisban szereplő vállalatok számára a felsőoktatási intézmények mellett a másik nagy partneri kört a vállalati szektor alkotja. Az olyan szereplők, mint a Multiverse, a Unacademy, a Huike vagy a Degreed kifejezetten a vállalati igények kiszolgálására fejlesztik megoldásaikat. Ehhez kapcsolódóan az online oktatási platformok másik fontos együttműködési területe a pre- vagy on-boarding (munkaerő-integrálási) tevékenység támogatása egy adott vállalattal közösen kidolgozott tananyagokkal. Ennek során a potenciális jelentkezőnek lehetősége van a nagyvállalat által meghatározott online kurzust elvégezni, és a kapcsolódó tanúsítványt megszerezni. Ezzel a vállalat növelheti a jövőbeni munkavállalók felkészültségét, és rövidítheti a későbbi betanulási folyamatot. Jó példa erre a Google, amely előszűrésenként használja a munkaerő-felvételi folyamat során az adott online oktatási platformon a nevével fémjelzett, illetve a részvételével kifejlesztett IT-témájú tananyagot (Southern, 2022).

Az oktatástechnológiai startupok az elmúlt években számos megoldást alakítottak ki a tudás monetizálására. A korábban említett MOOC-ok, amelyek az edtechágazat egyik első szereplői voltak, kezdetben azzal az idealisztikus koncepcióval indultak, hogy a tudást mindenki számára elérhetővé teszik. Hamar világossá vált azonban, hogy a platformok és tananyagok fejlesztése jelentős befektetést igényel. Az edtech iránt érdeklődő kockázati tőke-befektetők pedig joggal vártak el olyan üzleti modelleket, amelyek megtérüléssel kecsegtetnek. A Class Central online portál felmérése szerint az oktatástechnológiai szolgáltatók üzleti modelljének alakulásában jól azonosítható evolúciós lépések mutathatók ki. Kezdetben ingyenesen kínálják az oktatási tartalmakat, ennek marketing- és ügyfélbázis-építő szerepe is van. A következő lépésben először önálló, majd csomagokba rendezett tanúsítványokat helyeznek kilátásba díj ellenében, az elvégzett kurzusokhoz kapcsolódóan. Ezután neves felsőoktatási intézményekkel együttműködésben kínálnak online (például MBA) diplomákat. A következő lépésben a vállalati szektor igényeire fókuszálnak, és a belső, online tréningek lebonyolításához kínálnak szolgáltatásokat (Shah, 2018).

Az olyan oktatás tartalom-szolgáltatók, mint a MasterClass esetében a Netflix működéséhez hasonló üzleti modell vált bevett gyakorlattá. Ennek keretében oktatási tartalmak (például videók) széles körét kínálja a felhasználói számára adott éves díj ellenében. További megoldás lehet az is, ha az adott oktatási tartalom megszerzéséhez a korábban említett diploma, mikro tanúsítvány (micro-credentials) vagy egyéb, az adott személy karrierjét segítő igazolás kapcsolódik. Ezek kiállításáért a szolgáltatók szintén díjat számítanak fel. Az online portálok keretében az általunk vizsgált oktatástechnológiai vállalatok számos innovatív fizetési lehetőséget használnak.

Összefoglalásként megállapítható, hogy az edtechunikornisok esetében is jól azonosíthatóak azok a lépések, melyekkel az üzleti modelljüket fejlesztik, innoválják (összhangban Rodrigues & Noronha modelljével, *1. táblázat*). Ez az adaptációs képesség szintén hozzájárulhatott a szóban forgó vállalatok forgalmának a koronavírus-járvány alatt tapasztalt ugrásszerű növekedéséhez.

**Rodrigues és Noronha BMI-modelljének az edtechunikornisokra vonatkozó összefoglalása**

	1. Ügyfél-kommunikációt támogató digitális platformok	2. Együttműködési partnerhálózat	3. Innovatív fizetési formák és megoldások
edtechunikornisok	<ul style="list-style-type: none"> <li>saját fejlesztésű oktatási tartalmak megosztását célzó platformok</li> <li>partnerek (instruktorok) által fejlesztett tartalmak megosztását szolgáló platformok</li> <li>oktatási szereplőket (tanárok és diákok) összekötő platformok</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>felsőoktatási intézmények tananyagfejlesztési együttműködései</li> <li>vállalati szektor belső képzési folyamatait támogató együttműködések</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>önálló oktatási tartalmak (pl. kurzusok) online vásárlása</li> <li>komplex képzési program éves előfizetése</li> <li>diplomák kiállításának online díja</li> </ul>

*Forrás:* Saját szerkesztés Rodrigues & Noronha (2021) modellje alapján.

*Big Tech vállalatok oktatástechnológiai térnyerése*

2022-ben újabb fontos trend kezdett kibontakozni az edtechágazatban. Az innovatív oktatástechnológiai szolgáltatásokat korábban jellemzően startupvállalkozások fejlesztették ki és vezették be a piacra. Ehhez partnerség keretében ugyan bevontak nagyvállalatokat vagy felsőoktatási intézményeket, de az új termékötletek a legtöbb esetben startupvállalkozásoktól származtak. Ehhez képest 2022-ben egy újabb szereplői csoport, a Big Tech vállalatoké is megjelent az edtechben. A legtöbb kapcsolódó szakirodalomban a GAFAM (Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft – Petit, 2020) vagy a MAMAAs (Meta [Facebook], Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet/Google) betűszavakat használják ezekre a technológiai óriásokra (Bassens & Hendrikse, 2022).

Az Amazon a világ egyik legjelentősebb online piacterével rendelkezik. Erre a komparatív előnyre építve hozta létre a saját online, pilot tanulási portálját 2022-ben. Működése nagyon hasonlít az egyik legnagyobb online oktatási portál, a Udemy modelljéhez. Az úgynevezett Online Learning felületen lehetőségük van magánszemélyeknek saját kurzusaik létrehozására, és ezekhez adott díj ellenében hozzáférést adni. Mindez természetesen azt is jelenti, hogy más online platformokon már tapasztalatot szerzett oktatók és instruktorok könnyen átpártolhatnak az Amazon felületére. A dizájn szempontjából az Amazon új platformja nem úttörő,

nagyrészt a jól bevált oktatástechnológiai mintákat vette át. A honlapon a tanfolyamokat tematikus sorokba rendezték, hasonlóan ahhoz, ahogy a Netflix is teszi a filmek esetében (Mendez, 2022). A platform lehetővé teszi mindenki számára, hogy oktatási tartalmakat osszon meg. Emellett az AWS Skill Builder felületen az Amazon saját felhőalapú megoldásokhoz és a programozáshoz kapcsoló tananyagai is elérhetők.

A Facebook szintén oktatási megoldásokkal kísérletezett 2022-ben. Az Amazonhoz hasonlóan felhívást tett közzé, amelyben oktatókat és instruktórokat keresett. Az úgynevezett Facebook Classes felületen keresztül az oktatók az óráikat élőben közvetíthetik, a hallgatókat különböző virtuális osztálytermekbe sorolhatják, tananyagokat oszthatnak meg, amelyeket virtuális tábla segítségével magyarázhatnak el (Mendez, 2022). A saját platformjaikhoz (Facebook, Messenger, Instagram, WhatsApp) kapcsolódó marketingismeretek elsajátítására szintén létrehoztak egy online felületet Meta Blueprint néven, amelyen ingyenes online tanfolyamokat kínálnak. Padilla & Croxson (2021) szerint más iparágak tapasztalatai – az online reklámtól a szoftverekig, az utazástól a kiskereskedelemig – azt mutatják, hogy a Big Tech cégek nagyon gyorsan képesek bővíteni üzleti tevékenységüket és szolgáltatásaikat az ügyfelek igényeihez igazítani. Hatékonyan elemzik és használják a rendelkezésükre álló növekvő ügyféladat-mennyiséget (Padilla & Croxson, 2021). Ebből a modelltől az oktatástechnológiai portálok működtetéséhez is tapasztalatok meríthetők. Az online térben a tudás könnyen válik ugyanis – digitális tananyagok vagy videók formájában – értékesíthető árucikké. A Big Tech vállalatok legtöbbször otthonosan mozog az online kereskedelemben és a marketingben, és számottevő nagyságú globális felhasználói bázissal rendelkeznek. Mindezek birtokában adott a lehetőség, hogy az edtechstartupok által kitaposott ösvényre lépjenek, és érvényesítsék más területeken meglévő komparatív előnyeiket.

## **Összefoglalás, következtetések**

Az unikornis fogalma alig tízéves, az oktatástechnológiában nyolc éve kezdtek megjelenni a vizsgált globális startupszereplők. Elemzésünk alapját ezen edtechstartupok adatbázisba rendezésével teremtettük meg. Az adatbázis tagjainak tevékenységeit részletesen is elemeztük, áttekintettük az általuk kínált szolgáltatásokat, az azokhoz kapcsolódó árazási és üzleti modelleket. Bár a vizsgált edtechunikornisok jelentős része globális szereplő szeretne lenni, kezdetben nagy

jelentősége volt az alapítás helyszínének, az adott startup indulását segítő ökoszisztémának.

A tanulmány arra a kérdésre kereste a választ, hogy milyen tényezők hatására növekedett az oktatástechnológiai unikornisok száma 2021-ben közel olyan mértékben, mint 2015 és 2020 között összesen. Világszinten a legértékesebb startupunikornisok nagyságrendileg fele az Egyesült Államokban született, amely ország viszont az oktatástechnológia terén elvesztette a vezető szerepét. A legtöbb edtechunikornist Kínában alapították (a vizsgált 31-ből 11-et). A harmadik legnagyobb szereplő pedig India, a legértékesebb edtechunikornis – a BYJU’s – is indiai. Ma már közel annyi oktatástechnológiai unikornis van Indiában, mint az Egyesült Államokban.

A tíz legnagyobb ökoszisztéma 70 százalékát reprezentáló három országra (Egyesült Államok, Kína, India) jut az edtechunikornisok 87 százaléka. Ez arra enged következtetni, hogy a meghatározó startup-ökoszisztémák az oktatástechnológiai startupok létrehozásának is kedveznek. Ezen ökoszisztémák fontos jellemzője a homogén nyelvi környezet, illetve Kína esetében az oktatás és a tanulás kiemelt társadalmi szerepe.

Második kutatási kérdésünk arra vonatkozott, hogy milyen hatásai voltak a finanszírozási forrásoknak az oktatástechnológiai unikornisok növekedésére. A koronavírus-járvány miatti lezárások kedvező környezetet teremtettek az online oktatási szolgáltatások számára, amit a befektetők is kihasználtak. Az elmúlt években tapasztalt globális pénzhiány 2021-ben tetőzött, amikor az edtechbe áramló kockázati tőke is kiemelkedő nagyságrendet ért el. A koronavírus-járvány hatásainak elemzéséhez még nem áll rendelkezésre minden adat, de az már most látható, hogy ezek az évek rendhagyó reakciókat váltottak ki a kockázati tőke-befektetőkből és a gazdaság egyéb szereplőiből.

Ennek a viselkedésnek a feltárásához Rodrigues & Noronha (2021) üzleti innovációs modellje segítségével elemeztük az edtechunikornisok működését és alkalmazkodóképességét. Az általuk kialakított online platformok lehetővé tették az oktatás (felsőoktatás, közoktatás) és a vállalati szféra szereplőinek a gyors reagálást és a tudásátadást. E partnerségi hálózatok mellett az edtechvállalatok innovatív fizetési megoldásokkal is segítették a tudásátadás monetizálását.

Összefoglalásként megállapítható, hogy az edtechunikornisok képesek voltak az elmúlt évek gyorsan változó környezetében is folyamatosan fejleszteni az árazási és üzleti modelljeiket. Bővítették partneri kapcsolataikat és az ügyfélportfóliójukat, hogy globálisan minél szélesebb célközönséget tudjanak elérni.

Ezek a kedvező piaci körülmények nemcsak a befektetők, hanem a Big Tech vállalatok figyelmét is felhívták az oktatástechnológiában rejlő üzleti lehetőségekre. Az olyan nagyvállalatok, mint a Google vagy a Microsoft korábban is nyújtottak szolgáltatásokat az online oktatás támogatására. Az Amazon és a Facebook 2022-ben olyan oktatási portálokat hozott létre, amelyek az edtechstartupok által kialakított működési és üzleti modellt követik. Ezeknek a nagyvállalatoknak jelentős komparatív előnyük van az informatikai fejlesztés, a globális felhasználói bázis és a tőkeelátottság terén. Mindezek tükrében az edtechunikornisok számottevő kihívásokkal fognak szembenézni a következő években egy olyan környezetben, ahol egyik oldalról recesszió, másik oldalról új versenytársak megjelenése, illetve megerősödése fenyegeti őket.

Az edtechunikornisok számának növekedése mögött tehát jól azonosítható országok és hagyományosan erős startup-ökoszisztémák állnak. 2021-ben kiemelkedő mértékben voltak elérhetőek kockázatitőke-források, ez többek között az edtechunikornisok számának emelkedésére is nagyon kedvezően hatott. Az oktatástechnológia a koronavírus-járvány megfékezését szolgáló lezárások miatt került nemcsak az oktatási intézmények, hanem a vállalati szektor kiemelt érdeklődésének középpontjába. Az edtechunikornisok platformjaikat, együttműködési partnerségeiket és innovatív fizetési megoldásaikat a megváltozott körülményekhez igazították. Nagy valószínűséggel e tényezők összesített hatása eredményezte az edtechunikornisok számának ugrásszerű emelkedését. 2022-ben jelentősen csökkentek a globálisan elérhető kockázatitőke-források. Ennek nyomán az edtechunikornisok számának növekedése visszaesett a 2021 előtti szintre.

A vizsgált edtechunikornisok adatbázisa nem egy statikus listára épül. Minden évben jelennek meg új szereplők, és vannak olyan startupok, amelyek vagy egy elsődleges nyilvános részvénykibocsátás, vagy üzleti sikertelenség miatt kerülnek ki az unikornisok közül.

Jövőbeli kutatási irány lehet annak a feltérképezése és elemzése, hogy a pandémia által okozott felfutás lecsengésével mely oktatástechnológiai területek maradnak tartósan életben, és változtatják meg a tanulási szokásokat. Vizsgálni célszerű továbbá azt is, hogy mely edtechunikornisok lesznek képesek tényleges globális szerepet betölteni és versenyben maradni a Big Tech vállalatok mellett is. A világjárvány alatt történt lezárások rendhagyó tanulási helyzetet teremtettek. A legfontosabb kérdés az lesz, hogy az oktatástechnológiai startupok célcsoportjai e kényszerhelyzet nélkül is szeretnének-e online eszközök, digitális platformok segítségével tanulni.

Hivatkozások

- Bassens, D., & Hendrikse, R. (2022). Asserting Europe's technological sovereignty amid American platform finance: Countering financial sector dependence on Big Tech? *Political Geography*, 97(1): 102648 <https://doi.org/10.1016/j.polgeo.2022.102648>
- Bethlendi, A., & Szócs, Á. (2019). A világot tanító unikornisok: az Edtech startupok felemelkedése. *Információs Társadalom: Társadalomtudományi Folyóirat*, 19(3), 49. <https://dx.doi.org/10.22503/infvars.XIX.2019.3.3>
- Budai, B. B. (2022). A mikrotanúsítványok szerepe és helye a tudásmegosztás és e-learning koncepciójában. *Új Magyar Közigazgatás*, 15(3), 65–72.
- CB Insights (2023). *The Complete List Of Unicorn Companies*. <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>
- Crunchbase (2022). *Global Startup Ecosystem 2022: Ranking 1,000 Cities and 100 Countries*. <https://about.crunchbase.com/blog/trends-global-startup-ecosystem-2022/>
- Crunchbase (2023). *The Crunchbase Unicorn Board*. <https://news.crunchbase.com/unicorn-company-list/>
- De Massis, A., Frattini, F., & Quillico, F. (2016). What big companies can learn from the success of the unicorns. *Harvard Business Review*, 1–5
- Fujita, M., Okudo, T., Nishino, N., & Nagane, H., (2022). Analyzing startup ecosystem through corporate networks based on investment relation of venture capitals in unicorns. *Procedi CIRP*, 112(1), 11–16. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2022.09.016>
- Holon IQ (2023). *EdTech VC funding totals \$10.6B, down 49% from \$20.8B in 2021*. <https://www.holoniq.com/notes/2022-edtech-vc-funding-totals-10-6b-down-from-20-8b-in-2021>
- Jinzh, Z., & Carrick, J. (2019). The rise of the Chinese unicorn: An exploratory study of unicorn companies in China. *Emerging Markets Finance and Trade*, 55(15), 3371–3385. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2019.1610877>
- Karsai, J. (2020). Innovatív cégek – innovatív finanszírozók. A startupokat finanszírozó tőkepiac működésének nyugati tapasztalatai. *Külgazdaság*, 64(7-8), 3–45. <https://doi.org/10.47630/KULG/2020.64.7-8.3>
- Karsai, J. (2021). A startupok állami finanszírozásának nemzetközi gyakorlata. *Külgazdaság*, 65(11-12), 28–52. <https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.28>
- Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Reyes, C. A. M., Prochotta, A., & Berger, E. S. (2020). Startups in times of crisis—a rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, e00169. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2020.e00169>
- Lee, A. (2013). *Welcome To The Unicorn Club: Learning From Billion-Dollar Startups*. November. <https://techcrunch.com/2013/11/02/welcome-to-the-unicorn-club/>
- Linnenluecke, M. K. (2017). Resilience in business and management research: A review of influential publications and a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 4–30. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12076>
- Makai, A. (2021). Startup ecosystems rankings. *Statisztikai szemle*, 4(2),70–94. <https://doi.org/10.35618/hsr2021.02.en070>
- Mendez, M. C. (2022). *Amazon Launches Udemy Competitor*. <https://www.classcentral.com/report/amazon-launches-udemy-competitor/>
- Mendez, M. C. (2022). *Facebook Working on a Udemy Competitor?* <https://www.classcentral.com/report/facebook-online-ed-initiative/>
- Moore, J. F. (1993). Predators and prey – A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75–86. <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition>

- Padilla, J., & Croxson, K. (2021). *Big Tech Banking*. Regulating BigTech conference – Implications of BigTech finance (p. 3). BIS Research Conference. [https://www.bis.org/events/20211006\\_bigtech/presentation\\_padilla.pdf](https://www.bis.org/events/20211006_bigtech/presentation_padilla.pdf)
- Perifanou, M., & Economides, A. A. (2022). The Landscape of MOOC Platforms Worldwide. *The International Review of Research in Open and Distributed Learning*, 23(3), 104–133. <https://doi.org/10.19173/irrodl.v23i3.6294>
- Petit, N. (2020). *Big Tech and the Digital Economy: The Monigopoly Scenario*. p. 11. Oxford, Oxford University Press
- Priyono, A., Moin, A., & Putri, V. N. A. O. (2020). Identifying digital transformation paths in the business model of SMEs during the COVID-19 pandemic. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 104. <https://doi.org/10.3390/joitmc6040104>
- Prohorovs, A. (2020). Unicorn Exits as a Trigger for the Development of Small Countries' Startup Ecosystems. *Forbes (Latvian edition)*, 16, 14–19. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3726135](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3726135)
- Ratten, V. (2020). Coronavirus (covid-19) and entrepreneurship: Changing life and work landscape. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 32(5), 503–516. <https://doi.org/10.1080/08276331.2020.1790167>
- Rodrigues, C. D., & Noronha, M. E. S. d. (2021). What companies can learn from unicorn startups to overcome the COVID-19 crisis. *Innovation & Management Review*, <https://doi.org/10.1108/INMR-01-2021-0011>
- Sang, K. (2017). A Comparative Study of Differences between Chinese and American Family Educational Approaches. *Journal of Educational Theory and Management*, 70–81. <https://doi.org/10.26549/jetm.v1i1.295>
- Shah, D. (2018). *Class Central MOOC Report, Six Tiers of MOOC Monetization*. <https://www.classcentral.com/report/six-tiers-mooc-monetization/>
- Siemens, G. (2013). Massive open online courses: Innovation in education. In R. McGreal, W. Kinuthia, & S. Marshall (Eds.), *Open educational resources: Innovation, research and practice* (pp. 5–16). Commonwealth of Learning and Athabasca University. <http://oasis.col.org/handle/11599/486>
- Southern, M. G. (2022). *Google Career Certificates: A Complete List*. <https://www.searchenginejournal.com/google-career-certificates/430608/#close>
- Startupblink (2022). *Global Startup Ecosystem Index 2022*. <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport>
- Startupgenome (2022). *Global Startup Ecosystem Ranking 2022*. <https://startupgenome.com/article/global-startup-ecosystem-ranking-2022-top-30-plus-runners-up>
- Statista (2022). *Value of venture capital investment in the United States from 2006 to 2021*. <https://www.statista.com/statistics/277501/venture-capital-amount-invested-in-the-united-states-since-1995/>
- Szalavetz, A. (2022). Technológiai Vállalatok – Vissza az alapokhoz? *Külgazdaság*, 66(1-2), 128–131. <https://doi.org/10.47630/KULG.2022.66.1-2.128>
- Williamson, B. (2021). Meta-edtech. *Learning, Media and Technology*, 46(1), 1–5. <https://doi.org/10.1080/17439884.2021.1876089>



**A Rodrigues és Noronha által meghatározott BMI (Business Model Innovation), üzleti modell innovációs lépések a vizsgált 31 oktatástechnológiai unikornis esetében**

#	Edtechunikornis neve	Rendelkezik-e az ügyfél-kommunikációt támogató digitális platformmal?	Rendelkezik-e együttműködő partnerhálózattal (pl. felsőoktatási vagy vállalati partnerekkel)	Rendelkezik-e innovatív fizetési megoldásokkal?
1	BYJU's	Igen	Igen	Igen
2	Yuanfudao	Igen	Igen	Igen
3	VIPKid	Igen	Igen	Igen
4	Articulate	Igen	n. a.	Igen
5	Course Hero	Igen	Igen	Igen
6	GoStudent	Igen	Igen	Igen
7	Unacademy	Igen	Igen	Igen
8	Eruditus Executive Education	Igen	Igen	Igen
9	Zuoyebang	Igen	n. a.	Igen
10	ApplyBoard	Igen	Igen	Igen
11	Age of Learning	Igen	Igen	Igen
12	Outschool	Igen	Igen	Igen
13	MasterClass	Igen	Igen	Igen
14	UpGrad	Igen	Igen	Igen
15	Multiverse	Igen	Igen	Igen
16	Changingedu	n. a.	n. a.	n. a.
17	Degreed	Igen	Igen	Igen
18	ClassDojo	Igen	Igen	Igen
19	Pipa Coding	Igen	n. a.	n. a.
20	Luoji Siwei	Igen	n. a.	n. a.
21	LEAD School	Igen	Igen	Igen

#	Edtechunikornis neve	Rendelkezik-e az ügyfél-kommunikációt támogató digitális platformmal?	Rendelkezik-e együttműködő partnerhálózattal (pl. felsőoktatási vagy vállalati partnerekkel)	Rendelkezik-e innovatív fizetési megoldásokkal?
22	Physics Wallah	Igen	n. a.	Igen
23	HuJiang	Igen	Igen	Igen
24	iTutorGroup	Igen	Igen	n. a.
25	Huike Group	Igen	Igen	n. a.
26	KnowBox	Igen	n. a.	n. a.
27	Quizlet	Igen	Igen	Igen
28	Newsela	Igen	Igen	Igen
29	Yunxuetang	Igen	Igen	n. a.
30	JoyTunes	Igen	n. a.	Igen
31	Vedantu	Igen	Igen	Igen

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LXVII. évf., 2023. május–június (107–122. o.)

## A bankgarancia függetlenségének áttörése

CSEKŐ KATALIN\*

*A garanciák és különösen a pénzüintézetek által nyújtott bankgaranciák a nemzetközi tranzakciók hatékony és független személyi biztosítékai. A bankgaranciára vonatkozó szokásjog, amelyet a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (International Chamber of Commerce – ICC) foglalt írásba, alig 50 éves szabályozás.<sup>1</sup> Viszonylagos kiforratlansága miatt ez a szokvány gyakorta kerül konfliktusba a közel kétezer éves kezességgel és a hiátusaira alkalmazott 150 éves okmányos meghitelezéssel.<sup>2</sup> A garancia a garantőr saját nevében tett fizetési vagy teljesítési kötelezettségvállalása, amely elválik attól az ügylettől,<sup>3</sup> amelynek biztosítékául létre jött. A garancia azért kedvelt biztosíték<sup>4</sup>, mert hatékonyan képes védeni a kereskedő vállalatok mint kedvezményezett érdekeit, feltéve, hogy szövegezése nem tartalmaz ellentmondást vagy rejtett összekapcsolást a mögöttes ügylettel. A garancia függetlensége által nyújtott biztonságot erősíti az ICC 2022-ben publikált új szokványa az „International Standard Demand Guarantee Practice (ISDGP) for URDG 758.”<sup>5</sup>, amelynek ismerete*

<sup>1</sup> Az ICC 1978-ban, a 325. számú Uniform Rules for Contract Guarantees keretében foglalkozott ezzel a biztosítékkal. Ezt a kiadványt az 1992-ben kibocsátott 458. számú szokvány, az Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG 458.) követte. A jelenlegi szabályozás az URDG 758., amely 2010. július 1-én lépett hatályba.

<sup>2</sup> UCP, Uniform Rules and Practice of Documentary Credit. Jelenleg az UCP 600.

<sup>3</sup> Például egy építési, bérleti vagy adásvételi szerződéstől, azaz a mögöttes ügylettől.

<sup>4</sup> A bankgaranciák piacát egy forrás 2020-ban 20,28 milliár USD értékűnek becsülte, mely érték 2030-ra várhatóan 41,48 milliárd USD értékre nő: <https://www.alliedmarketresearch.com/bank-guarantee-market-A15510>

<sup>5</sup> Az URDG 758., szokványra vonatkozó nemzetközi gyakorlat a felszólításra fizetést ígérő garanciák esetében.

\* Csekő Katalin dékán, egyetemi docens, Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar. E-mail: [cseko.katalin@uni-bge.hu](mailto:cseko.katalin@uni-bge.hu) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1461-0531>

A kézirat 2023. április 18-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2023.67.5-6.107>

*elengedhetetlen a garanciák sikeres lehívásához. A szokványok jogformáló erejét<sup>6</sup> és így az ISDGP jelentőségét két – a közelmúltban született – széles körben elemzett bírói döntés is elismeri és hangsúlyozza. A jelen írás áttekinti és elemzi azokat a főbb vizsgálati, eljárési és értelmezési sztenderdeket, amelyeket az ISDGP – a nemzetközi banki gyakorlatot egységesítve – tartalmazza. Miután a garanciát a kezességnek az alapügylettől való elszakítottága, azaz a járulékoság hiánya teszi függetlenné, alkalmazásának legkritikusabb pontja a garanciavállalás szövege. A cikk a két pereset alapján mutat rá e független személyi biztosíték helyes megszövegezésének fontosságára és arra a tényre, hogy az okmányos meghitelezés (akkreditív) autonómiájának elvei<sup>7</sup> sem összeegyeztethetők a garancia absztrakt jellegével.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F30, G21.

*Kulcsszavak:* bankgarancia absztrakt jellegének áttörése, nemzetközi pénzügyi szokványok ütközése.

---

## Abstract

### Breaking the bank-guarantee independence

KATALIN CSEKŐ

Guarantees, in terms of bank-guarantees rendered by financial institutions are deemed efficient and independent personal securities in international transactions. The usage of bank-guarantees created by the International Chamber of Commerce is a relatively recent, no more than 50-year-old customary law. Due to its relative immature nature, it frequently conflicts with the 2000-year-old the guaranty (bond) and the 150-year-old documentary credit whose rules are applied for its hiatus. The bank-guarantee is the guarantor's own independent payment or performance obligation that is completely separated from the secured transaction. The guarantee is favoured by trading companies because it can efficiently protect their interests, provided that the text of guarantee-letter does not contain any contradiction or hidden connection with the underlying contract.

The new usage of ICC on International Standard Demand Guarantee Practice (ISDGP) published in 2022 has strengthened the safety of guarantee, therefore its knowledge is indispensable for a successful "demand." The lawmaking power of usages has been acknowledged and underscored by two judgments that were recently made and widely interpreted. The article pays attention to the examination, checking and interpretation standards which the ISDGP – after having uniformized the international banking practices – lays down.

Since the independence of guarantees is warranted by the lack of secondary nature, the most critical point in its application is the text of guarantee obligation. By analysing the two lawsuits, this article points to the importance of the accurate wordings of independent personal securities

<sup>6</sup> *Lex mercatoria*, azaz a kereskedők joga, amely az intézményesült gyakorlatot foglalja általánosan elismert szabályokba.

<sup>7</sup> Principle of autonomy or independence of documentary credit.

and to the fact that autonomy principle of documentary credit is also not in harmony with the abstract nature of guarantees.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F30, G21.

*Keywords:* breaking of abstract nature of bank-guarantee, conflicts in international usages

---

## Bevezetés

A nemzetközi kereskedelemben biztosítékként alkalmazott demand<sup>8</sup> garanciák jogilag három fundamentumon alapulnak. Az első a garanciákra vonatkozó nemzeti polgári jogi szabályok alapján<sup>9</sup> a kontinentális jogrendszerű országokban, illetve a common-law országaiban a garanciák tárgyában meghozott bírói ítélet. Sajátos kivételt képez az Egyesült Államok, ahol a bankgaranciára, azaz a standby letter of credit-re nézve az Uniform Commercial Code-ban és az amerikai jegybank, a Federal Reserve<sup>10</sup> iránymutatásaiban, rendelkezéseiben tételes szabályok olvashatók. A második az ICC URDG 758-as szokványa, amely 2010-ben váltotta föl a korábbi 458. számú szabályrendszert.<sup>11</sup> A szokvány alkalmazása nemcsak a felek egyetértésétől függ, hanem attól is, hogy a felügyeleti hatóság (jellemzően a nemzeti bank) megengedi-e azok használatát. Magyarországon nem tiltják az URDG 758. szokvány alkalmazását. Az Egyesült Államokban az URDG helyett a törvényben szabályozott standby letter of credit konstrukciót, illetve nemzetközi ügyletekben ritkán az ICC standby letter of credit szokványát használják.<sup>12</sup> A harmadik fundamentumot a nemzetközileg elfogadott banki gyakorlatok, az ISDGP-szokványok alkotják, amelyeket az ICC Banking Commission a garanciákat kibocsátó bankokkal együtt alkotott. Ezzel kapcsolatban két aggályt lehet megemlíteni. Az egyik az, hogy ismeri-e a garanciaszerződés kedvezményezettje ezeket a szabályokat, és ha igen, akkor milyen

<sup>8</sup> Demand guarantee: felszólításra fizetést ígérő garancia.

<sup>9</sup> Magyarországon a 2013. évi V. törvény §§. 6:431-438.  
<https://njt.hu/search/-:0000:2013:V:-:--:--:--/1/10>

<sup>10</sup> “A standby letter of credit provides for payment to the beneficiary by the issuing bank in the event of default or nonperformance by the account party (the issuing bank’s customer) upon the presentation of a draft or documentation required in the letter of credit. A standby letter of credit, typically, is unsecured and is payable against a simple statement of default or nonperformance” (Federal Reserve, 1997).

<sup>11</sup> A szokványok úgy válnak a garanciaszerződés részévé, hogy arra a szerződést kötő felek kifejezett akaratral hivatkoznak. Bármelyik kibocsátott garanciaszokványt (458-as vagy 758-as sztzenderd szabályokat) mint irányadó jogot be lehet írni a szerződésbe, mert a szokványoknak nincs időbeli hatályuk.

<sup>12</sup> <https://icc.academy/wp-content/uploads/2021/06/ICC-Academy-Comprehensive-Guide-to-Standby-Letters-of-Credit.pdf>

mélységben. A másik az, hogy milyen módon és eredményességgel tud egy jogvitában a fenti szokásjogi szabályokra hivatkozni.

Az ebben a cikkben bemutatásra kerülő Leonardo S.p.A. v Doha Bank Assurance Company perben meghozott bírói döntés éppen azért érdemelt nemzetközi figyelmet (különösen az angolszász jogrendszerben), mert kimondta: a szokványok<sup>13</sup> megfelelően letisztultak és transzparenszek ahhoz, hogy a bíróság – a rendelkezéseik alkalmazásával – egy adott ügyben döntést tudjon hozni. Az elemzett esetnek több olyan aspektusa is van, amelyekre nem született bírói állásfoglalás, de amelyeket a pert elemző szakemberek megemlítenek. Ilyen például az időben megkésétt benyújtásgaranciát megszüntető következmény (Marxen, 2021).

Az ügy legérdekesebb és az e tanulmány lényegét érintő kérdése azonban az volt, hogy egy garanciában vissza lehet-e lépni az alapügyletre.<sup>14</sup> A bírói érvelésen túl ez a cikk arra mutat rá, hogy a visszalépés, azaz a garancia függetlenségének áttörése vagy másképp fogalmazva a garancia kezességé alakítása már a garancia kibocsátásakor felismerhető és elkerülhető.

### A Leonardo-pereset bemutatása, elemzése és néhány tanulsága

A per tárgya egy előleg-visszafizetési és egy teljesítési bankgaranciára<sup>15, 16</sup> történt kedvezményezettli igénybejelentés elutasítása volt. A bankgaranciák kibocsátásának alapjául szolgáló mögöttes jogviszonyban<sup>17</sup> 2015. júniusában a Leonardo

<sup>13</sup> Az URDG mellett az okmányos meghitelezésre irányadó az Uniform Rules and Practice for Documentary Credits (UCP) 600., amelynek előszavára az eljáró bíró több ízben is hivatkozott.

<sup>14</sup> Miként a CMS-Law Now portál jogászaí írják: „the stepping down issues will be considerable significance to those considering demands under advance payment bonds.” <https://cms-lawnow.com/en/ealerts/2020/06/advance-payment-bonds-stepping-down-provisions-and-more-guidance-on-the-urdg>

<sup>15</sup> Advanced payment guarantee and performance bond. A gyakorlatban a felek a performance vagy good-performance guarantee-t hibásan performance bond-nak nevezik, ami azonban egy másik, kezesség típusú biztosíték. A perből kiderült, hogy Leonardo célja egy független biztosítékra irányult. <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=51921060-2065-4087-b181-07fe185766d0>

<sup>16</sup> A jóteljesítési garancia építőipari kivitelezési szerződésekben játszott szerepével Bartha (2016) foglalkozik, bár az általa említett példák a retention garanciák csoportjába sorolandók.

<sup>17</sup> Az underlying relationship az URDG-ben, amelyre az ISDGP 52. pontja szerint azért kell hivatkozni, hogy a garantőr az azonos szerződő fél javára kibocsátott két vagy több garancia esetében „pontosan azonosítani tudja azt a garanciát, amelyre nézve igénybejelentés érkezett, és ezáltal elkerülje azt a kockázatot, hogy véletlenül, vagy szándékosan olyan igénybejelentésre kerüljön sor, amelyet a megbízó egy másik szerződésben elkövetett szerződésszegése vált ki” (ICC, 2022, 52. pont p.10.).

S.p.A. (továbbiakban Leonardo) olasz vállalkozás és a Katari Fegyveres Erők<sup>18</sup> között jött létre szerződés alacsony szintű radarrendszerek szállítására. A szállítási szerződés teljesítésének érdekében Leonardo alvállalkozói szerződést kötött a PAT Engineering Enterprises Co WILL (továbbiakban PAT) vállalattal, amelyben a PAT mérnöki és infrastrukturális munkák elvégzésére és installációs tervek elkészítésére vállalkozott.

A megrendelő Leonardo vállalta, hogy 12 210 000 euró összegű előleget nyújt az alvállalkozó PAT-nak feladatai teljesítéséhez. Az előleg – szerződésnek megfelelő – felhasználását biztosítandó, a PAT köteles volt beszerezni egy előleg-visszafizetési bankgaranciát a Leonardo mint kedvezményezett javára. A vállalkozási szerződés teljesítését (jó)teljesítési bankgaranciával is meg kellett erősíteni, amelynek szintén a Leonardo volt a kedvezményezettje.

A felek megállapodása alapján a PAT felkereste a Doha Bank Assurance Company LLC-t (továbbiakban Doha Bank), és megbízást adott az előleg-visszafizetési, illetve a teljesítési bankgarancia megnyitására. A garancialevelek kézhezvétele után a Leonardo 2016. május 13-án átutalta az előleget. Két évvel később a Leonardo – a PAT elégtelen szolgáltatása miatt – felmondta az alvállalkozói szerződést, és mindkét bankgaranciával kapcsolatban igénybejelentéssel élt,<sup>19</sup> azaz a bankgaranciában foglalt összegek kifizetését kérte a garantőr Doha Banktól.

#### *Az előleg-visszafizetési garancia (advanced payment guarantee) problémái*

A PAT megbízása alapján a Doha Bank 2016. április 19-én nyitotta meg a bankgaranciát, amelyet az ICC 758. szokványának rendelt alá. Az előleg-visszafizetési garancia a következő szövegezést tartalmazta:

„[Leonardo] köteles a PAT-nak 12 210 000 eurót megfizetni, amely az előbbieken említett szerződéses ár<sup>20</sup> 30 százaléka. Ezért a Doha Bank visszavonhatatlanul garantálja „mint biztosítékot és mint a PAT-tal *közös adós* a fent említett összeg ugyanolyan részben és euróban fizetendő megtérítéseit 12 210 0000 euró összeghatárig, mint *amelyet a Leonardo írásban visszakövetelhet a PAT-tól*. Ez a garancia feltétel nélkül fizetendő a Leonardónak, első írásos igénybejelentésre, abban az eset-

<sup>18</sup> Qatar Armed Forces.

<sup>19</sup> Az ISDGP 34. pontja (ICC 2022) értelmében: „A demand includes any document, however titled, signed by the beneficiary that permits to infer that the beneficiary is demanding payment under the guarantee. To be considered a complying demand, a demand must in addition meet the requirements of a complying presentation.” (ISDGP 34. pont, p.7.)

<sup>20</sup> Hivatkozás a megkötött alvállalkozói szerződésre, azaz a mögöttes jogviszonyra.

ben, ha a PAT nem teljesítené a szállítási és/vagy tervezési, beszerzési infrastruktúra és üzemépitési kötelezettségét az LLRS-rendszerek installációjával kapcsolatban a fent említett szerződés alapján. Ez a garancia automatikusan csökkentésre kerül minden egyes szállítás és/vagy készrejelentés értékével arányosan a PAT által a fent megjelölt projekt releváns dokumentumainak bemutatásakor (előrehaladási számla), amelyeket a Leonardo-projekt képviselője hagyott jóvá, hitelesített, és írt alá. Ez a garancia az ICC (2010) kiadványának<sup>21</sup> alávetett.” (Marxen, 2021:5)

Az idézett kötelezettségvállalásban két problémás rész is olvasható:

- A Doha Bank úgy tüntette föl magát, mint a PAT-tal közös adóst („*joint debtor with PAT*”).
- Olyan okmányt írt elő annak bizonyítására, hogy a garancia összege csökkenthető, amelyet nem a kedvezményezett Leonardónak, hanem PAT-nak kellett benyújtania. A PAT mint megbízó azonban nem részes fél a bankgaranciában, mert a bankgaranciák függetlenségének záloga, hogy csak két szereplő – a garantőr és a kedvezményezett – számára fogalmaz meg jogokat és kötelezettségeket.

#### *A teljesítési garancia (Performance Guarantee) problémái*

„A nevezett szerződés 8. pontja értelmében, a PAT ellátja a [Leonardót] egy 4 070 000 euró összegű... biztosítási garanciával,<sup>22</sup> amely a teljes szerződéses ár 10 százalékát jelenti.” Ezt követően a Doha Bank megismétli, hogy a garanciát „mint biztosítékot és mint a PAT-tal *közös adós*” nyújtja. „Ez a garancia feltétel nélkül kifizetendő a Leonardónak, első, írásos fizetési felszólításra... abban az esetben, ha a PAT nem tenne eleget az LLRS-rendszerek installációjával kapcsolatos<sup>23</sup> szállítási és/vagy tervezési, beszerzési infrastruktúra és üzemépitési – fent említett – szerződésben foglalt szállítási és/vagy befejezési kötelezettségeinek, nem később, mint 03/05/2019, és nem kerülne visszaküldésre a számunkra határozottan törlés céljából.”

Mivel a perben meghozott bírói ítélet is foglalkozott ezekkel a szövegezési hibákkal, így célszerű azok rövid elemzése.

<sup>21</sup> Felszólításra fizetést ígérő garanciák egységes szabályai.

<sup>22</sup> A garancia szövege utal a megkötött alvállalkozói szerződés megszövegezésére, amelyben a felek insurance guarantee-ről rendelkeznek. E kifejezés is rámutat a szerződő felek szakmai járatlan-ságára.

<sup>23</sup> Az eredeti szöveg nem fogalmaz tisztán: “This guarantee is unconditionally payable to Leonardo upon first written demand..., in case PAT should fail to meet its obligation of delivery and/or completion of Design, procurement and Construction of Infrastructure and Plans for LLS Systems Installation under the above mentioned contract, but not later than 03/05/2019 and shall not be returned to us to be cancelled definitely”. A per 22. pontja, Marxen (2021:5).



Elsőként a joint debtor kifejezés érdemel figyelmet. A bankgaranciáról mint a garantőr és a kedvezményezett között fennálló szerződéses jogviszonyról az URDG nem rendelkezik; ezt a kérdést az irányadó nemzeti jog hatáskörébe utalja. Mivel a garantőr Doha Bank székhelye Dohában található, ezért az általa kibocsátott két garanciára a katarai hatályos (pénzügyi) jog volt az irányadó. Az ISDGP 58. pontja szerint az „URDG sztenderd szerződéses feltételeket tartalmaz. Ezek nem tekinthetők jogszabálynak; nemzeti jog vagy jogok, vagy a szerződő felek által az URDG. 34. cikkelye<sup>24</sup> szerint választott jog nem kötelező szabályai alapján kell ezeket [az URDG-szabályokat] alkalmazni. Amennyiben a Felek nem határoztak meg irányadó jogot, akkor a 34. cikkely értelmében annak az országnak a joga az irányadó, ahol a garanciát kibocsátották”.

Az eljáró bíró azonban nem vizsgálta a nemzeti jogot. Ezzel szemben áttekintette a felszólításra fizetést ígérő garanciák történetét<sup>25</sup>, és olyan peres eseteket idézett, amelyekből – véleménye szerint – kirajzolódik a bankgarancia három alapvonása:

- az alapügylettől való függetlenség,
- az okmányos jelleg és a
- szigorú okmányegyezőséghez való kötöttség.<sup>26</sup>

Ezekkel az elvekkel kapcsolatban az eljáró bíró az okmányos meghitelezés nemzetközi szokványára (az UCP-re, azaz a Uniform Rules and Practice of Documentary Creditre) mint háttérszabályra hivatkozva kijelentette, hogy a bíróságnak el kell ismernie e szokvány nemzetközi jellegét, és annak szellemében kell megvizsgálnia a vitatott konstrukciókat. Érvelése során egy 2011. évi perből<sup>27</sup> a következőket emelte ki:

„Az [UCP]-t angol nyelven szövegezték oly módon, hogy azt könnyű legyen 20 különböző nyelvre lefordítani, és az egész világon mind a bankároknak, mind a kereskedőknek alkalmazni. A [készítők] azt akarták, hogy [az UCP] a gyakorlat minden olyan területre nézve, amelyet lefed, önálló,<sup>28</sup> önmagában is teljes körűen értelmezhető szabálygyűjteményként legyen használható, tükrözze a joggyakorlato-

<sup>24</sup> 34. cikkely: „Ha csak a bankgaranciában másképp nem rendelkeztek, a garantőr azon képvisellete, illetve fiókja helyének a joga az irányadó, ahol a garanciát kibocsátották.”

<sup>25</sup> „Approach to Uniform Rules for Demand Guarantees (URDG 758).” Marxen (2021:8)

<sup>26</sup> „34. Secondly, documents principle. This is closely related to the autonomy principle. The principle is that the parties are dealing in documents only.” ...37. Thirdly, the strict compliance principle. This principle is concerned with the requirement that the documents presented must strictly conform to the requirements of the guarantee.” (Per p.9.)

<sup>27</sup> A Leonardo-ügyet lezáró legfelső bírósági döntésben idézett eset: Fortis Bank S.A./N.V, Stemcor UK Limited v. Indian Overseas Bank [2011] EWCA Civ 58, [2011] 2 All ER (Comm) 288, [2011] 1 C.L.C. 276 at [29].

<sup>28</sup> Az idézett szöveg a self-contained kifejezést használja.

kat, és az egész világon ellentmondásoktól mentes, következetes [alkalmazást] érjen el. A bíróságoknak ezért [az UCP] szabályait a [szokvány] mögöttes céljaival összhangban oly módon kell értelmezniük, hogy az tükrözze a nemzetközi kereskedelmi gyakorlatot, a nemzetközi bankárok és a nemzetközi kereskedők elvárásait azzal a céllal, hogy mindez erősítse a letters of credits gyakorlatát a nemzetközi kereskedelemben. Értelmezési és nemzeti megközelítést kerülni kell.” (Marxen, 2021:10)

Az UCP-re való hivatkozást olvasva két kérdés is fölvetődik:

- i. egyrészt miért hivatkozik egy bankgaranciaperben eljáró bíró egy másik konstrukcióra, az okmányos meghitelezésre és annak szokványára,
- ii. másrészt helyesen jár-e el, ha egy személyi biztosítékban kötelezettséget vállaló bank pozícióját egy fizetési szokvány rendelkezései szerint kívánja meghatározni.

#### *Hivatkozás az okmányos meghitelezés szokványára, az UCP-re*

A szerződések közgazdasági elmélete<sup>29</sup> szerint a szerződő felek a tranzakciós költségeik csökkentésére törekednek. Olyan helyzetekben, ahol egy jövőbeni lehetséges kockázat és az abból eredő veszteség felek közötti felosztása és tételes – szerződéses kikötésekben való – rögzítése aránytalanul sok időt venne igénybe vagy költséget okozna, a felek szívesen hagynak rést a szerződéseikben.<sup>30</sup> A bankgaranciák alkalmazásakor a felek ezt a rést szokványok behívásával töltik ki. A problémát az okozza, hogy maga a bankgarancia nemzetközi szokványa, az URDG több nyitott kérdést is tartalmaz. Ezt ismerte föl az ICC az ISDGP kibocsátásával. Az elemzett perben az eljáró bíró a szerződéses hiányosságok pótlása céljából azért fordult az okmányos meghitelezésre irányadó UCP szabályokhoz, mert azok alkalmasnak tűntek a felek jogi helyzetének tisztázására. A további ok, amiért a bíró az UCP-t hívta be rést kitöltő szabályként, magában az URDG szokvány bevezetőjében keresendő. Az ICC szakemberei az előszóban ugyanis azt írják, hogy az „URDG 758. célja a tisztább fogalomalkotás. Az új szabályozás adaptálta az ICC-nek az okmányos meghitelezés egységes szabályai (UCP 600) általánosan elfogadott fogalomrendszerét” (URDG p.13.).

Amikor a bíróság valamely szerződéses hiány kitöltéséhez szabályt alkot vagy létező szabályt alkalmaz, akkor ezt úgy kell tennie, hogy a hiánypótló rendelkez-

<sup>29</sup> Law and Economics, Cooter & Ulen (2011).

<sup>30</sup> „...three possible responses of courts to contract imperfections: (i) enforce the explicit terms as if the contract were perfect; (ii) fill a gap in the contract without contradicting its explicit terms; or (iii) replace the contract’s explicit terms.” (Cooter & Ulan, 2011:292)

zés ne álljon ellentétben a felek eredeti (szerződéses) akaratával. A Leonardo-perben azonban a bíróság egy olyan szokvány fogalomrendszerét és gyakorlatát hívta segítségül, amely nemcsak természete, hanem célja alapján is ellentétes a bankgaranciával. Az okmányos meghitelezés ugyanis fizetési mód, amelyben kereskedelmi okmányok<sup>31</sup> külső megjelenés szerinti szigorú adategyezősége<sup>32</sup> esetén történik fizetés. Ezzel szemben a bankgaranciában, amely független személyi biztosíték, a kedvezményezett egy pusztán nyilatkozattal („fizess!”) is aktiválhatja a garantőr fizetési kötelezettségét.<sup>33</sup> A garantőr, aki jogosan akarja megvédeni magát egy esetlegesen csalárd vagy jogtalan lehívástól,<sup>34</sup> azonban olyan okmányt<sup>35</sup> szeretne kapni a kedvezményezettől, amely bizonyítja az igénybevétel (a demand) jogos voltát, és amely számára biztonságot nyújt. Az URDG szerint ezt a funkciót az alátámasztó nyilatkozat tölti be. Ebben a szokvány 15. cikkelyének rendelkezése szerint a kedvezményezettnek minden esetben kötelező megjelölnie, hogy a „megbízó milyen vonatkozásban szegte meg az alapul szolgáló jogviszonyt. Ez a nyilatkozat szerepelhet az igénybejelentésben vagy egy külön aláírt okmányban, amely kíséri vagy alátámasztja az igénybejelentést” (ICC, 2022:39).

A lehívás valós és jogos voltának ellenőrzése céljából a bankok gyakran fordulnak az okmányos meghitelezés elvei és gyakorlata felé. E törekvésükben és némileg hitükben is erősíti őket a standby letter of credit<sup>36</sup> létezése. Ezt számos banki szakember a mai napig az okmányos meghitelezés (az akkreditív) egyik változatának tartja, de az valójában a bankgarancia amerikai formája. Akkor jött létre az Egyesült Államokban, amikor a központi bank explicit módon megtiltotta a kereskedelmi bankoknak, hogy harmadik személyek fizetési kötelezettségeiért, az alapügylettől függetlenül, a saját nevükben és kockázatukra vállaljanak fizetési<sup>37</sup> kötelezettségek. Ekkor az USA-ban letelepedett kereskedelmi bankok elővették a letter of credit<sup>38</sup> konstrukciót, és a kereskedelmi okmányokat egy, a fizetést követelő formális nyilatkozattal (demand) helyettesítették. Így született meg a standby letter of credit, ame-

<sup>31</sup> Fuvarozási, minőségtanúsítási, származásigazolási okmányok, engedélyek stb.

<sup>32</sup> Korábban betű szerinti, a jelenlegi UCP 600-ban szó szerinti egyezőség.

<sup>33</sup> URDG 2.cikk: „Demands means a signed document by the beneficiary demanding payment under a guarantee.”

<sup>34</sup> Ld. Magyar Ptk. § 6:436.

<sup>35</sup> A garanciában benyújtandó okmányokkal kapcsolatos kritériumokról ld. Gulyásné Csekő 2006. évi cikkét.

<sup>36</sup> Gulyásné Csekő, 2016.

<sup>37</sup> Vagy egyéb performance kötelezettséget például részvények kiszolgáltatását.

<sup>38</sup> A nemzeti szabályozásokban például US Uniform Commercial Code-ben létező letter of credit kb. 99 százalékban megegyezik a nemzetközi kereskedelemhez kapcsoló fizetési konstrukciókban használt okmányos meghitelezéssel (UCP szabályokkal).

lyet később az ICC is szabályozni kívánt, és amelyről a legfrissebb kiadványában is ír.<sup>39</sup>

A kedvezményezett demandjának olyan „a kedvezményezett által aláírt okmányoknak kell lennie, amellyel a kedvezményezett a garancia szövegével összhangban szólítja föl fizetésre a garantőrt. A garantőr akkor köteles teljesíteni a garancia szövegében tett vállalást, ha az igénybejelentés compliant, azaz rendben lévő”.

Az URDG 2. cikkelye a complying presentation hármas kritériumát határozza meg. A kedvezményezetti lehívás akkor teljesíthető, ha az összhangban van:

1. „először az adott garancia előírásaival és feltételeivel,
2. másodsor a jelen szabályokkal, amennyiben azok konzisztensek és összhangban állnak azok (az adott) garancia előírásaival (rendelkezéseivel és feltételeivel), és
3. harmadjára, a garanciában lévő releváns rendelkezés vagy ezen szabályok hiányában, a felszólításra szóló garanciára vonatkozó nemzetközileg elismert, standard<sup>40</sup> gyakorlattal.”

A harmadik követelményt egyrészt a kedvezményezettel szembeni elvárásként, másrészt a garantőr kötelezettségeként kell értelmezni.

Ha a mögöttes kereskedelmi ügyletet megkötő felek célja az, hogy absztrakt (független) személyi biztosítékot hozzanak létre, akkor mind a garancia, mind az igénybejelentés szövegében ügyelniük kell arra, hogy ne teremtsenek kapcsolatot az alapügylettel akár okmányokkal, akár az alapügyletre való érdemi hivatkozással.

Ha a kedvezményezett problémamentesen akarja lehívni a garanciát, akkor jártasnak kell lennie a nemzetközi sztenderdekben; azokban a folyamatokban, vizsgálati és ellenőrzési szempontokban, amelyeket a garantőrök alkalmaznak. A kedvezményezettek jelentős többsége azonban ritkán tanulmányozza a szokványok szövegét, így vélelmezhető, hogy köztük és a garantőrök között információs aszimmetria van. E tudáskülönbség mérséklésére használható az ISDGP, amely a demand garanciák ellenőrzésének, elbírálásának évtizedes tapasztalatát és jó gyakorlatait tartalmazza.

<sup>39</sup> „Banks in the U.S. historically did not have the corporate power to issue certain types of guarantees but have generally always had the power to issue letters of credit (LC)Cs.”

<sup>40</sup> Az URDG szokvány magyar fordítása több helyen is pontatlan, amelyet a szerző a jelen szövegben korrigált. Így például a magyar fordítás a szokásos kifejezést használja az elismert sztenderd szó helyett. ... „international standard demand guarantee practice” (ICC 2022:22).

*A garantőr pozíciójának meghatározása az UCP szerint*

Sem alátámasztó nyilatkozat, sem compliant igénybejelentés előírása nem eredményezheti, hogy a garanciában az okmányos meghitelezés strict compliance szabályai szerinti vizsgálat történjen. Ennek oka és magyarázata, hogy amíg a szigorú okmányegyezőség az akkreditívben különféle kereskedelmi okmányok adattartalmának összehasonlítására és elemzésére szolgál, addig a bankgaranciában a rendben lévő igénybejelentésben a „kedvezményezett dönthet bármely olyan kifejezésről, amely leírja a mögöttes jogviszonyban történt szerződészegést” (ISDGP 105. pont).<sup>41</sup>

A fentiek alapján téves az az értelmezés, amely a bankgaranciában történő megfelelési vizsgálatot, az igénybejelentés megfelelő időben és helyen történő benyújtásán túl, az akkreditív szigorú okmányazonosságának megfelelő adminisztratív, technikai ellenőrzésére vagy a szerződészegés mibenlétének, okának igazoltatására is kiterjeszti.

A perben eljáró bíró ugyan az okmányos meghitelezés szabályai alapján hozta meg ítéletét, de a garancia függetlensége mellett tett hitet, amikor a pert lezáró mondataiban így fogalmazott: „A Leonardo és a Doha Bank közötti APG-ben [előleg-visszafizetési garanciában] lévő kötelezettségek függetlenek a Leonardo és a PAT mint az alvállalkozói szerződés felei közötti pozíciótól. A DBAC-nak [Doha Banknak] csak az APG [előleg-visszafizetési garancia] feltételeivel kellett foglalkoznia azzal, hogy compliant okmányok kerültek-e benyújtásra a Garanciában. A DBAC [Doha Bank] nem volt érintett a Leonardo és a PAT közötti alvállalkozó szerződésben kialakult pénzügyi helyzetben”<sup>42</sup>(Per p.23.).

### **A Lukoil-pereset bemutatása, értelmezése és néhány tanulsága**

A jelen cikkben elemzett második per tárgya egy teljesítési garanciára történt igénybejelentés garantőr általi visszautasítása volt. 2011-ben a Lukoil vállalat (továbbiakban Lukoil) vállalkozási szerződést kötött a Baker Hughes Asia Pacific Ltd. céggel (továbbiakban BH) 23 olajkút kitermelésére. A szerződéses vállalás összer-

<sup>41</sup> ... the beneficiary has the discretion to use any terms that convey the nature of the breach in the underlying relationship”.

<sup>42</sup> Obligations under the APG as between Leonardo and DBAC operate independently of the position between Leonardo and PAT as parties to the sub-contract. DBAC was only concerned with the terms of APG and whether compliant documents were tendered under the Guarantee. It was not concerned with the financial position under the subcontracts between Leonardo and PAT.” (Per 78. pont)

téke 142 300 680 dollár volt. A vállalkozási szerződésben a felek arról rendelkeztek, hogy a BH – a jó teljesítésének biztosítékául – visszavonhatatlan, feltétel nélküli, első fizetési felszólításra szóló bankgaranciát<sup>43</sup> nyitattat egy nemzetközileg elismert, jó minőségű nemzetközi banknál a Lukoil javára a becsült (*sic!*) szerződéses összeg 5 százaléka.

A bankgaranciának a vállalkozási szerződés 6.17. pontjában rögzített átadás napját követő 90-dik napig vagy az utolsó olajkút kitermelésének korábbi befejezése esetén, ezen új átadási időpontig kellett hatályban maradnia.

Bár a Lukoil és a BH megállapodása a (jó)teljesítési bankgaranciára nézve első látásra helyesnek tűnik, az mégis ellentétes a felek szándékával. A felek célja ugyanis az volt, hogy egy független, absztrakt természetű személyi biztosítékkal, azaz garanciával erősítsék meg a BH teljesítését. A bankgarancia lejáratí idejének a mögöttes vállalkozási szerződéshez való kötése, az utolsó forrás kitermelésére történő utalás, és különösen a becsült szerződéses ár szerepeltetése ugyanakkor veszélyes feltételnek minősülhet, mert megtörheti a garancia függetlenségét, és azt kezességg alakíthatja. Ez a kockázat végül a garantőr Barclays-perbeli érvelésében öltött testet.

A garancia függetlenségét az URDG 758. 5(a) cikkelye rögzíti<sup>44</sup> kijelentve, hogy a „garanciában az azonosítás céljából, a garancia alapjául szolgáló jogviszonyra történő hivatkozás nem változtatja meg a garancia független természetét”<sup>45</sup>. Egy feltétel nélküli<sup>46</sup> garancia absztrakt, azaz alapügylettől elváló jellegének egyik biztosítéka, ha a lejáratí idejét üzleti napban (business day) határozzák meg.<sup>47</sup> Az URDG 5. cikkében olvasható fogalmi meghatározások ugyanakkor tartalmazzák a lejáratí esemény definícióját is. E szerint olyan helyzetről van szó, amely „azonnal vagy az eseményt követő meghatározott időn belül” a garantőr fizetési kötelezettségvállalásának megszűnését váltja ki. Miként a Leonardo-perben, úgy itt is érvényes az ISDGP 53. pontja, amely azt javasolja, hogy a garancia szövegében kerülni

<sup>43</sup> „...as security for [BH's] performance of its obligation under this Contract and its insolvency an irrevocable, unconditional, on demand guarantee issued by an international bank rated not lower than B+ by international ratings agencies Fitch, Moodys or Standard and Poors and being in the form acceptable [Lukoil] for 5% of the estimated Contract price...” (Per p.1).

<sup>44</sup> „A garancia természeténél fogva független az alapjául szolgáló jogviszonytól és megbízástól.”

<sup>45</sup> Az URDG 5. cikkelye így folytatja: „A garantőr garancia alapján fennálló fizetési kötelezettségvállalására csak a garantőr és a kedvezményezett közötti jogviszony vonatkozik, és ezt a kötelezettségvállalást nem érinti semmilyen más jogviszonyból keletkező igény vagy védekezés.”

<sup>46</sup> Az ISDGP 53. pontja szerint „a feltétel nélküli kifejezést az URDG szokvány 5. cikkében definiált függetlenség szinonimájaként kell (should) értelmezni, hacsak az adott garancia szövege másfajta következtetést, megítélést nem enged.”

<sup>47</sup> Az ISDGP 20. pontja: „Az üzleti napot nem szabad összekeverni a naptári nappal. Az üzleti nap egy olyan napra utal, amelyen a garantőr szokásos módon, üzleti célból nyitva tart, hogy a garanciákkal kapcsolatos folyamatokat teljesítse”.

kell minden olyan – a mögöttes jogviszonyban bekövetkező eseménnyel kapcsolatos – kikötést, amely a garancia kezességé váló átalakítását eredményezheti.<sup>48</sup>

A Leonardo-per elemzése is rámutatott arra, hogy a demandnak, illetve az alá-támasztó nyilatkozatnak csak rögzítenie, de nem bizonyítania kell a garanciát aktiváló esemény bekövetkezését. Igazolást nyert az, hogy nem szerencsés, ha akár a garanciaszöveg, akár a kedvezményezett lehívása szerződésből származó iratra, okmányra utal, mert az és különösen az abban foglalt idő(pont) behívja a garanciába az alapjogviszonyt, és kialakítja az alapul szolgáló (mögöttes) szerződéstől való függőséget.<sup>49</sup>

A peresetben a vállalkozási szerződés ambivalens szövegezését egy olyan garancialevél kibocsátása követte, amelynek még komolyabb aggodalmat kellett volna kiváltania a kedvezményezett Lukoil cégnél.

A Barclays Bank által MRGI 55024596 szám alatt kibocsátott garancialevél szerint ... „mivel a hivatkozott „Szerződés” kijelenti, hogy a [BH] gondoskodni fog egy meghatározott összegre vonatkozó bankgaranciáról abból a célból, hogy a BH szerződéses kötelezettségét biztosítsa, és mivel a Barclays hozzájárult ahhoz, hogy a [BH]-t egy ilyen garanciával ellássa, Mi [Barclays] ezúton feltétlenül és visszavonhatatlanul kijelentjük, hogy mi vagyunk a Garantőrök és a [BH] nevében, Mi [Barclays] vállaljuk a felelősséget és a kötelezettséget Önök felé a 7 115 034 dollár teljes összegéért... Önök felé vállaljuk, hogy kifizetünk az Önök első írásos kérésére, bármely vita vagy ellenvetés nélkül, bármely összeget vagy összegeket a 7 115 034 dollár határon belül, ...ahogy az a fentiekben is megemlítésre került, nem követelve Önöktől semmilyen bizonyítékát vagy igazolását (indoklását) kérésük a jelen okmányban meghatározott összegére nézve”. „[2.] Ezúton mentesítjük Önöket annak szükségessége alól, hogy a [BH]-tól [annak] tartozását az előtt beszedjük, mielőtt felénk kérésüket<sup>50</sup> benyújtánák. [3.] A [Barclayst] a saját nevében köti ez a kötelezettség.” [4.] ... „ha a [BH] nem teljesítené a Szerződés előírásait azzal a feltételezéssel élve, hogy nem került sor a [Lukoil] és a [BH] közötti szerződés olyan módosítására, amely befolyásolná a szerződésben vállalt Mű időbeni teljesítését”, a Barclays felelősséget vállal a garancia összegének kifizetésére. [5.] „Ezúton hozzájárulunk, hogy a sem Szerződéshez fűzött módosítások vagy kiegészítések, vagy az Önök és a [BH]

<sup>48</sup> Az ISDGP 53. pontja: „However, references made in the guarantee becomes predicated on the occurrence of an event under the underlying relationship should be avoided as they may lead to the recharacterization of the demand guarantee as an accessory suretyship.”

<sup>49</sup> Ez azt is jelentheti, hogy a garantőr nem az „alapügyletre tekintet nélkül”, hanem épp ellenkezőleg, az alapügylet vizsgálata alapján és csak azt követően kíván eljárni.

<sup>50</sup> A Barclays következetesen a request szót használja.

által készített bármely szerződéses okirat nem szabadít föl minket e Garanciában [vállalt] kötelezettségeink alól, és ezúton lemondunk arról a jogunkról, hogy ilyen módosításokról és kiegészítésekről értesítést kapjunk. [7.] A GARANCIA 2014. április 30-ig érvényes („Lejárató idő”) [8.] Ez a garancia az angol jognak alávetett.”<sup>51</sup>

Gondosan áttanulmányozva a Barclays által kibocsátott garanciaszöveget csak egyetérténi lehet az eljáró Stuart-Smith bíró álláspontjával, aki a következőket állította: „Az eredmény egy olyan dokumentum, amely a logikátlanság (összefüggéstelenség) határán van.”<sup>52</sup>

Amikor a kedvezményezettek kézhez vesznek egy bankgaranciát, jogukban áll azt véleményezni, vagy módosításokat javasolni, mert a garantőr által megküldött garancialevél jogilag ajánlatnak minősül. Mint bármely ajánlat, a garancialevél is részben vagy egészben elutasítható, illetve egyes rendelkezéseire nézve módosítások, kiegészítések fogalmazhatók meg. Bár sokszor előfordul, hogy a bankok a garancialevél változtathatatlansága mellett érvelnek, e vélekedés tagadása az első lépés egy olyan biztosíték létrehozásában, amely ténylegesen független a mögöttes jogviszonytól.

A Lukoilnak azonnal fel kellett volna ismernie azt a két súlyos ellentmondást, amely a garancia alábbi rendelkezései között feszül:

- a) a Barclays azzal a feltétellel ígért fizetést, hogy a szerződésben nincs olyan változtatás, amely a mű időbeni teljesítését módosítaná, miközben kijelenti, hogy
- b) a garanciának legkésőbb – a [szerződés] 6.17. pontjával összhangban – az utolsó feltárt olajkút átadásáig kell érvényben maradnia.<sup>53</sup>

Helyesebben tette volna a Lukoil, ha összehasonlítja a Barclays által megküldött szöveget az ICC ajánlásával,<sup>54</sup> még akkor is, ha az URDG csak egy szokvány (szokásjogi gyűjtemény), és a Barclays kötelezettsége az angol jognak volt alávetve.

Apróságoknak tűnő, de lényegi különbségek fedezhetők így föl:

<sup>51</sup> Ez a kikötés rendkívül nehéz helyzetbe hozza a kedvezményezettet, mert az angol jog számos precedens keresztlül határozza meg a független személyi biztosíték (guarantee) jellemzőit, rendkívüli figyelmet szentelve a szövegi megfogalmazás finomságainak.

<sup>52</sup> A peranyag 24. pontja: „The result is a document that verges on the incoherent; „but it is the obligation of the Court to find the meaning of the instrument, whatever motivations that may have affected the parties in their negotiations or in deciding what words to use.” A peranyag 25. pontja: “There is (at least) a tension between Barclay’s case in relation to [4] and [5] when they are read in context.” (Marxen, 2021)

<sup>53</sup> A legutolsó olajkút átadása nemcsak időbeli, hanem minőségi kérdés is. Ilyen kikötés alkalmazásakor a feleknek tisztázniuk kellett volna, hogy milyen műszaki, adminisztrációs feltételekkel teljesül az átadás, valamint azt a helyzetet (követendő magatartást) is, ha az utolsó átadásra 2014. április 30-a után kerülne sor.

<sup>54</sup> URDG 758. mellékletei.



- a) a Barclays garanciaszövegében az olvasható, hogy „feltétlenül és visszavonhatatlanul kijelentjük, hogy mi vagyunk a Garantőrök...” Ezzel szemben akár az URDG, akár a svájci, évtizedes nemzetközi tapasztalattal rendelkező UBS bank is a következőképpen fogalmaz: „Garantőrként ezúton visszavonhatatlanul vállaljuk, hogy fizetünk a kedvezményezettnek.” Látható, hogy a Barclays nem a fizetési kötelezettségének feltétlenségét, hanem a nyilatkozatának visszavonhatatlanságát rögzíti. A fizetés feltétlenségét a következő szavaival valójában tagadja:
- b) „on behalf of” [BH], azaz a Barclays a [BH] mint megbízója „javára és annak támogatására” jár el<sup>55</sup>, ami ellentmond azon kijelentésének, amely szerint a garanciában vállalt kötelezettséghez a saját nevében van kötve. Érezkelni kell azt is, hogy ez a mondat tautológia; mert a garancia – a kedvezményezett részére történő megküldésekor – a garantőr ajánlata, így ezt az egyoldalú nyilatkozatot a garantőr csak a saját nevében bocsáthatja ki.
- c) Végül, ha a kedvezményezett elfogadja az ajánlatot, akkor kétoldalú jogviszony – szerződés – jön létre, amelynek csak két szereplője van: a garantőr és a kedvezményezett. Az on behalf of kikötés megtöri a garancia függetlenségét, ami azonnal nyilvánvalóvá vált, amikor a Barclays performance bondként, azaz teljesítési kezességként értelmezte a kötelezettségvállalását, és a Lukoillal szembeni védekezésében a kezesség egyik fő jellemzőjére, a járulékosagra hivatkozva érvelt a fizetés megtagadásának jogossága mellett.

### Összefoglalás, következtetések

A bankgarancia olyan biztosíték, amely közvetlen, gyorsan lehívható és a szerződést megszegő fél akaratától függetlenül igénybe vehető pénzügyi fedezet nyújt. A garancia lehívhatósága azonban egyrészt a garancialevél megszövegezésétől, másrészt a demand értékelésnek nemzetközi szokásjogi szabályaitól függ. Az elemzett peresetek egyrészt rámutatnak a banki sztenderdek (UCP, URDG, ISDGP) ismeretének fontosságára, másrészt figyelmeztetik a kedvezményezetteket arra, hogy a garancia szövegét a banki szokványok és a függetlenség kritériumainak tudatában kell jóváhagyniuk. Ha a garanciaszerződés az egyszerű hivatkozáson túl visszacsá-

<sup>55</sup> „on behalf of someone”; lásd Cambridge Dictionary: „done for another person’s benefit or support, or because you are representing the interest of that person”.

tol a mögöttes szerződésre, vagy túl bonyolultan, illetve homályosan fogalmaz, a kedvezményezettek helyesebben teszik, ha az ICC típusszövegeit kérik alkalmazni.

A bemutatott perek további két tanulsággal is szolgálnak: egyrészt bármennyire is hasonlóak a bankgaranciát mint biztosítékot és az okmányos meghitelezést mint fizetési módot meghatározó alapelvek, e két pénzügyi instrumentum szabályai, sztenderdjei és nemzetközi szokásjoga nem kompatibilis egymással. Másrészt, bár el kell ismerni, hogy a garanciák absztrakt, azaz a mögöttes jogviszonytól elváló jellege teret engedhet a csalárd lehívásoknak, ez a kockázat nem készítheti a garantőröket arra, hogy szöveges megoldásokkal vagy a szerződésből származó, és különösen a megbízó által aláírt okmányokkal ezt a független személyi biztosítékot kezességgé formálják.

### Hivatkozások

- Bartha, J. (2016). *A jóteljesítési garancia elhatárolása és egyes gyakorlati kérdései a kivitelezési szerződések körében*. Miskolci Egyetem, MultiScience – XXX. microCAD International Multidisciplinary Scientific Conference, ISBN 978-963-358-113-1 [https://www.uni-miskolc.hu/~microcad/publikaciok/2016/E\\_feliratozva/E\\_19\\_Barta%20Judit.pdf](https://www.uni-miskolc.hu/~microcad/publikaciok/2016/E_feliratozva/E_19_Barta%20Judit.pdf)
- Cooter, R., & Ulen, T. (2011). *Law and Economics*. 4th Edition. Addison-Wesley (Pearson Education Inc.) ISBN-0-201-77025-3
- Federal Reserve (1997). *US Off-Balance-Sheet Activities*. Section 3300., Effective date July 1997 [https://www.federalreserve.gov/boarddocs/supmanual/us\\_branches/3000\\_5.pdf](https://www.federalreserve.gov/boarddocs/supmanual/us_branches/3000_5.pdf)
- Gulyásné Csekő, K. (2016). A bankgaranciák átruházhatósága. *Hitelintézeti Szemle*, V. évfolyam, 4. szám. <https://www.bankszovetseg.hu/Content/Hitelintezeti/BankarCsekocikk.pdf>
- ICC (2010). *Uniform Rules for Demand Guarantees*. Paris, ICC Publication No. 758. ISBN 978-92-842-0036-8
- ICC (2022). *International Standard Demand Guarantee Practice for URDG 758*. ICC Publication No. P814E ISBN:978-92-842-0589-9 [https://2go.iccwbo.org/international-standard-demand-guarantee-practice-isdgp-for-urdg-758-config+book\\_version-Book/](https://2go.iccwbo.org/international-standard-demand-guarantee-practice-isdgp-for-urdg-758-config+book_version-Book/)
- ICC Academy (é. n.). *Comprehensive Guide to Standby Letters of Credit*. <https://icc.academy/wp-content/uploads/2021/06/ICC-Academy-Comprehensive-Guide-to-Standby-Letters-of-Credit.pdf>
- Marxen, K. (2021). *Litigation Digest Leonardo S.p. A. v Doha Bank Assurance Co. LLC Civil and Commercial Court of the Qatar Commercial Centre (Appellate Division)*. [2020] QIC (A) (16 March 2020) [Qatar], *Documentary Credit World*, Vol. 25, No. 1, January <https://www.ostfalia.de/cms/de/r.content/documents/news/2021/2021-02-18-DCW-2021-January-Marxen.pdf>
- Qatar International Court and Dispute Resolution Centre (2020). *Leonardo S.p.A v Doha Bank Assurance Company LLC. Case No. 12 of 2019* (on appeal from Case No. 3 of 2019), March 16. <https://www.qicdrc.gov.qa/case-no-12-2019-2020-qic-1>
- v|lexJustis (2016). *Lukoil Mid-East Ltd – and – Barclay Bank Plc*. <https://vlex.co.uk/vid/lukoil-mid-east-ltd-792959357>

## Szerzői útmutató

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

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

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

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

### Példák hivatkozásokra az APA 7. kiadása alapján

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

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

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

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

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

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

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

A cikkeket a [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu) e-mail címen kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe. A Külgazdaság szerkesztősége nem kér és nem fogad el pénzt a benyújtott kéziratok feldolgozásáért és szerkesztéséért.

Köszönettel:

### **A Külgazdaság szerkesztősége**

1112 Bp., Budaörsi út 45.

Tel.: +36 1 309–2642, +36 1 309–2695

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