

KÜLGAZDASÁG

A tartalomról:

SZABÓ ZSOLT ROLAND – SZEDMÁK BORBÁLA – TAJTI ANNA: A hazai kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége és külpiaci tevékenysége közötti kapcsolat néhány kérdése

KARSAI JUDIT: A startupok állami finanszírozásának nemzetközi gyakorlata

KOLLAI ISTVÁN: Verseny helyett versengés. A személyes kapcsolatok szerepe a késő modern kapitalizmusokban

ÚJ KÖNYVEK:: Hagyományos iparág új köntösben. Molnár Ernő: A félperiféria ipara és a globális termelési hálózatok. A bőrfeldolgozó ipar átalakulása Magyarországon (**Sass Magdolna – Szalavetz Andrea**)

JOGI MELLÉKLET: HORVÁTHY BALÁZS: Önvezető autók a WTO műhelyében – A nemzetközi kereskedelmi jog technológiai kihívásai

ÚJ KÖNYVEK: Szabados Tamás: Economic Sanctions in EU Private International Law (**Pázmándi Patrik**)

LXV. évfolyam
2021/11–12

KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány



KÜLGAZDASÁG

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata

SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:

Halmi Péter (elnök)

Ádám Zoltán, Bruszt László, Csaba László, Csáki György, Gács János, Halpern László, Julius Horváth, Kapás Judit, Karsai Gábor, Köves András, Laki Mihály, Landau Edit, Muraközy Balázs, Oblath Gábor, Palócz Éva, Pete Péter, Schweitzer Iván, Szalavetz Andrea, Tóth István György, Várhegyi Éva

A támogató képviselőjében: Csizmadia Norbert, PADME

A SZERKESZTŐSÉG:

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

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

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

Honlapszerkesztő: Hegedűs Szilárd (hegedus.szilard@uni-bge.hu)

Olvasószerkesztő: Siklósi Ágnes

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

Jogi szerkesztők:

Raffai Katalin (e-mail: raffai.katalin@jak.ppke.hu)

Szabó Sarolta (e-mail: szabo.sarolta@jak.ppke.hu)

A folyóirat megjelenése a Pallas Athéné Domus Meriti Alapítvány támogatásával valósult meg.



PADME | PALLAS ATHÉNÉ
DOMUS MERITI
ALAPÍTVÁNY

A folyóiratot a Magyar Tudományos Akadémia támogatja.

CONTENTS

Zsolt Roland Szabó – Borbála Szedmák – Anna Tajti: The relationship between digital development and export activity of Hungarian SMEs	3
Judit Karsai: International experiences of government start-up financing	28
István Kollai: Competition versus contention. The role of personal relations in late modern capitalisms	53

BOOK REVIEW

Magdolna Sass – Andrea Szalavetz: A traditional industry in a new robe Ernő Molnár: The industry of the semi-periphery and global production networks. The case of the leather industry (Didakt Kiadó, 2021, Debrecen, 302 pages, in Hungarian)	77
---	----

Cumulative Table of Contents for 2021	83
--	----

LEGAL SUPPLEMENT

Balázs Horváthy: Autonomous cars at the WTO's repair station – Technological challenges of international trade law	87
---	----

BOOK REVIEW

Patrik Pázmándi: Review on Tamás Szabados: Economic Sanctions in EU Private International Law (Hart Publishing, 2020, Oxford, 280 pages)	109
---	-----

Cumulative Table of the Legal Supplement for 2021	116
--	-----

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

2021-ben cikkeinket lektorálták: Bartha Ildikó, Blahó András, Bogóné Jehoda Rozália, Deák András György, Erdey László, Gál Zoltán, Glavanits Judit, Hajdu Gábor, Kása Richárd, Knapp László, Kondorosi Ferenc, Kovács Norbert, Kozma Miklós, Majoros Pál, Nick Gábor, Pásztor Szabolcs, Perényi Áron, Raffai Katalin, Stocker Miklós, Szabados Tamás, Szabó Norbert, Szalavetz Andrea, Szegedi András, Török Ádám, Vakhal Péter, Vermes Attila, Ziegler Dezső Tamás.

Köszönjük munkájukat.

A szerkesztőség

TARTALOM

Szabó Zsolt Roland – Szedmák Borbála – Tajti Anna:	3
A hazai kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége és külpiaci tevékenysége közötti kapcsolat néhány kérdése	
Karsai Judit: A startupok állami finanszírozásának nemzetközi gyakorlata	28
Kollai István: Verseny helyett versengés. A személyes kapcsolatok szerepe a késő modern kapitalizmusokban	53

ÚJ KÖNYVEK

Sass Magdolna – Szalavetz Andrea: Hagyományos iparág új köntösben	77
Molnár Ernő: A félperiféria ipara és a globális termelési hálózatok. A bőrfeldolgozó ipar átalakulása Magyarországon (Didakt Kiadó, 2021, Debrecen, 302 oldal)	
A Külgazdaság 2021. évi tartalomjegyzéke	83

JOGI MELLÉKLET

Horváthy Balázs: Önvezető autók a WTO műhelyében – A nemzetközi kereskedelmi jog technológiai kihívásai	87
--	----

ÚJ KÖNYVEK

Pázmándi Patrik: Szabados Tamás: Economic Sanctions in EU Private International Law	109
(Hart Publishing, 2020, Oxford, 280 oldal) című monográfiájának ismertetése	
A Jogi melléklet 2021. évi tartalomjegyzéke	116

**A folyóirat példányonként megvásárolható
a szerkesztőségben.**

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

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

Telefon: 309 26 95 • Fax: 309 26 47

E-mail: kulgzadasag@kopint-tarki.hu

Munkatársak elérhetősége:

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

Szerkesztők: Fáber Ágoston (e-mail: agostonfaber@gmail.com)
Farkas Zoltán (e-mail: zoltan.farkas@kopint-tarki.hu)

Honlapszerkesztő: Hegedűs Szilárd (hegedus.szilard@uni-bge.hu)

Olvasószerkesztő: Siklósi Ágnes

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

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

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

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

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

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

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

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • www.mondat.hu
Ügyvezető igazgató: Nagy László

A hazai kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége és külpiaci tevékenysége közötti kapcsolat néhány kérdése

SZABÓ ZSOLT ROLAND – SZEDMÁK BORBÁLA –
TAJTI ANNA*

A digitális transzformáció jelentős változásokat eredményezett a gazdaságban, a társadalomban és a vállalatok életében. Az új technológiák felgyorsítják a globalizációt, azonban sok kis- és középvállalkozás (kkv) lemaradásban van a nemzetköziesedés terén. E cikk célja a kkv-k digitális fejlettsége (digitális rendszerhasználata) és külpiaci tevékenysége közötti összefüggések feltárása. A hazai és a nemzetközi szakirodalom eddig jellemzően külön tárgyalta a kkv-k nemzetköziesedését és a kkv-k körében a digitális vállalati technológiák alkalmazását. Ez az írás a két terület közötti kölcsönhatások vizsgálatával egészíti ki a szakirodalmat. A szerzők a kutatási hipotéziseket kérdőíves felmérés segítségével 316 kkv körében vizsgálták. A tanulmány fő következtetése, hogy a legtöbb digitális megoldás használata a nemzetköziesedés húzóereje: azok a vállalatok, amelyek külföldi piacra terveznek lépni, nagyobb arányban támaszkodnak különféle digitális megoldásokra és rendszerekre, mint azok, amelyek már jelen vannak valamelyik külföldi piacon, és/vagy amelyek nem tervezik a külső piacra történő kilépést.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F20, L10, M15, M16, O19.

Kulcsszavak: kis- és középvállalat, nemzetköziesedés, export, digitális transzformáció, digitális rendszerek.

* Szabó Zsolt Roland PhD, habilitált egyetemi docens, Széchenyi István Egyetem. E-mail: roland.szabo@sze.hu

Szedmák Borbála PhD-hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskola. E-mail: borbala.szedmak@uni-corvinus.hu

Tajti Anna kutató, Budapesti Corvinus Egyetem. E-mail: tajtianna@gmail.com

Jelen publikáció az Európai Unió, Magyarország és az Európai Szociális Alap társfinanszírozása által biztosított forrásból az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosító számú „Tehetségből fiatal kutató – A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban” című projekt keretében jött létre.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.3>

Abstract

The relationship between digital development and export activity of Hungarian SMEs

ZSOLT ROLAND SZABÓ – BORBÁLA SZEDMÁK – ANNA TAJTI

Digital transformation has resulted in significant changes in the economy and society as well as in the life of companies. New technologies are accelerating globalization, but many small and medium-sized enterprises (SMEs) are lagging behind in internationalization. The objective of this article is to analyze the relationship between digital maturity (i. e. the application of digital systems) and export activity among SMEs. Domestic and international literary sources have typically discussed the internationalization of SMEs and the use of digital corporate technologies in SMEs separately. As a new approach, this paper amends the existing literature with the analysis of the interrelationship between the two areas. The authors tested their research hypotheses through a questionnaire-based survey comprising 316 SMEs. One of the most important conclusions of the report is that the use of most digital systems constitute the major driving force in internationalization: companies planning to accede to external markets are more likely to apply digital systems than those already present abroad and/or those not intending to enter foreign markets.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F20, L10, M15, M16, O19.

Keywords: small and medium enterprises, internationalization, exports, digital transformation, digital systems.

Bevezetés

Az elmúlt évtizedekben a modern digitális technológiák számottevő változásokat idéztek elő a társadalom és a gazdasági szereplők – egyének, vállalatok, döntéshozók – életében. A digitális transzformáció – iparágtól és vállalati mérettől függetlenül – nagymértékben átalakítja a szervezetek működését (Szabó & Hortoványi, 2021). Az új digitális, infokommunikációs technológiák felhasználása a belső vállalati folyamatok és az e-business tevékenységekkel való integráció támogatása és optimalizálása érdekében kiemelten fontossá vált valamennyi gazdasági területen. Ezeket a digitális megoldásokat azonban a gazdaság minden területén elsősorban a nagyvállalatok használják, a kis- és középvállalkozások jóval kisebb mértékben alkalmazzák (Tutunea, 2012).

Ezek a változások új lehetőségeket teremtenek a vállalatok számára, ha azok képesek a technológiai, gazdasági és társadalmi változásokhoz alkalmazkodni, és

szervezetüket meg tudják újítani. Ellenkező esetben inkább fenyegetésként, veszélyként hat rájuk az átalakulás (Hortoványi et al., 2020). Miként Szalavetz & Somosi (2019) sikertörténeteken alapuló kutatása rámutatott, a digitalizáció számos előnyvel járhat a vállalatok számára (például javíthatja versenyképességüket), jelentős új értéket teremthet (Szalavetz, 2021). Célszerű azonban az árnyoldalakra és a kihívásokra is felhívni a figyelmet. Minden vezetőnek nehézséget okoz a dinamikus változó technológiai körülményekhez való alkalmazkodás. A kkv-k azonban jóval kiszolgáltatottabbak az átalakuló feltételeknek, mint nagyobb méretű versenytársaik (Tutunea & Rus, 2012). A kkv-k hozzájárulása ugyanakkor rendkívül fontos a GDP és a külkereskedelem növekedéséhez és a munkahelyteremtéshez. Versenyképességük nemzeti és nemzetközi szinten egyaránt kiemelkedő fontosságú (Prasanthi & Rao, 2019). A Magyarországon működő vállalkozások több mint 99 százaléka kis- és közepes méretű, a kkv-k az üzleti szférában foglalkoztatottak közel kétharmadának biztosítottak munkalehetőséget (KSH, 2018).

A technológiai fejlődés a nemzetközi kommunikációs és információs hálózatok ugrásszerű terjedését, ezáltal a nemzetközi kereskedelem előtti akadályok csökkenését és az üzleti tevékenységek globalizálódási lehetőségeinek növekedését eredményezte. Ezek a változások olyan környezetet teremtenek, amelyben a nemzetköziesedés megvalósíthatóbbá és potenciálisan vonzóbbá válik a kis- és középvállalkozások számára is (Pett et al., 2004; Hortoványi, 2016). A világgazdaság fokozódó digitalizációja lehetővé teszi a kis- és középvállalkozásoknak a nemzetköziesedést és a méretnövelést (Stallkamp & Schotter, 2019; North & Lorenzo, 2020).

A globalizáció és a nemzetköziesedés definiálásában nincs egyetértés a szakértők között (Welch & Luostarinen, 1988, Al-Rodhan & Stoudmann, 2006). Mindkét fogalom szűkebb és tágabb meghatározásának sorából lehet válogathatni. Számos definíció áttekintése alapján Al-Rodhan & Stoudmann (2006:5) értelmezésében „a globalizáció egy olyan folyamat, amely felöleli az emberi és nem emberi tevékenységek transznacionális és transzkulturális integrációjának okait, lefolyását és következményeit”. A nemzetköziesedés „a nemzetközi folyamatokban, működésben való növekvő részvétel” (Welch & Luostarinen, 1988:36), amelynek során a vállalat tevékenysége az anyaország mellett más országokra is kiterjed (McCole et al., 2010). A nemzetközivé válás kapcsán fontos hangsúlyozni a kétirányúságot, azaz a nemzetköziesedés a „kifelé” és „befelé” (export és import) történő növekedést is magába foglalja (Welch, 1988; Freeman et al., 2013). A nemzetköziesedés során az alapegység a nemzet marad, míg a globalizáció a korábban nemzeti szinten értelme-

zett gazdaságok globális gazdasággá válására utal (Daly, 1999), így a globalizáció a nemzetköziesedés fejlettebb és komplexebb formájaként értelmezhető (Dicken, 1992).

Bár a nemzetközi üzleti tevékenység előtti akadályok, amelyek történelmileg a szükséges erőforrásokkal rendelkező nagyvállalatoknak kedveztek, jelentősen mérséklődtek, sok kkv még mindig lemaradásban van mind a versenyképesség, mind a nemzetközivé válás terén. Éppen ezért célszerű feltérképezni, hogy mely tényezők hozhatók kapcsolatba a kkv-k külpiazi tevékenységével, miben különböznek az exporttevékenységet folytató kkv-k a kizárólag hazai piacokon jelen lévő társaiktól.

Sokszakértő vizsgálta mára a vállalatok, konkrétan a kkv-k nemzetköziesedését, ezen belül az exporttevékenységet, újabban az áruexport mellett a szolgáltatásexportot is (Losoncz & Nagy, 2020), továbbá nagy számban születtek kutatási eredmények a digitális vállalati technológiák használatáról és annak előnyeiről a kkv-k körében (Szabó et al., 2020). Ezek mindegyike lényeges terület külön-külön, jelentőségük napjainkban egyre nő. Ezért célszerű a nemzetköziesedés és a digitális vállalati technológiák alkalmazása közötti kapcsolatok és összefüggések feltérképezése. Ennek a megközelítésnek még nincs nyoma a hazai és a nemzetközi szakirodalomban. Amíg a multinacionális vagy transznacionális vállalatok nemzetközivé válásáról már igen jelentős mennyiségű tudás áll rendelkezésre, addig a kkv-k nemzetköziesedése nagy gazdasági súlyuk ellenére az előbbihez képest kevésbé kutatott, még viszonylag új, kevésbé feltérképezett területnek számít.

Mindennek fényében ez a tanulmány azt vizsgálja, hogy a hazai kkv-k körében milyen a digitális rendszerek és megoldások alkalmazása, illetve a nemzetköziesedés közötti kapcsolat jellege. Az irodai folyamatok digitalizációja a termelési folyamatok digitalizációjához képest kevésbé feltárt terület. Ebben a tanulmányban azokra a digitális rendszerekre koncentrálunk, amelyek az irodai folyamatok digitalizációját segítik elő. Ilyenek a dokumentumkezelő rendszerek, az ERP¹- a CRM²- és a workflow-

¹ ERP: *enterprise resource planning* – vállalati erőforrás-tervezés, de vállalatirányítási rendszerként használják. Integrált üzleti folyamatot kezelő szoftver, amely több szervezeti egységet fog át, gyűjti, tárolja, kezeli, feldolgozza és értelmezi az egyes területeken keletkező adatokat vállalati, illetve vállalatcsoporti szinten, és valós időben teszi lehetővé azok elérését.

² CRM: *consumer relationship management* – ügyfélkapcsolat-kezelés. A vállalat potenciális és meglévő ügyfelekkel kapcsolatos összes interakcióját tartalmazó stratégia, beleértve az összes ezzel kapcsolatos adatot és munkafolyamatot és az ismétlődő feladatok automatizálását.

rendszerek,³ az iparági szakrendszerek, a BI⁴-rendszerek és a szoftverrobotok.⁵ A cél új és újszerű összefüggések feltárása és következtetések levonása.

A nemzetköziesedésnek számos formája különböztethető meg (Nagy, 2020). Jelen tanulmány a nemzetköziesedésnek csak egy aspektusával, az exporttal foglalkozik. Az empirikus vizsgálatot nem terjesztettük ki a téma szempontjából lényeges olyan egyéb területekre, mint a nemzetközi értékláncokba betagozódott cégek digitalizációja vagy a nemzetközi felvásárlások és összeolvadások és a digitális fejlettség közötti kapcsolat.

A cikk először áttekinti a digitális vállalati rendszerek, valamint a kkv-k nemzetköziesedésének szakirodalmát. Ennek alapján kerül sor a kutatási hipotézisek meghatározására. A következő rész bemutatja a kutatás során alkalmazott módszertant és a vállalati mintát, majd az áttekintett szakirodalmi források kontextusában értelmezett eredmények tárgyalása következik. A tanulmányt az összefoglalás és következtetések rész, illetve a hivatkozott források listája zárja.

Szakirodalmi áttekintés és kutatási hipotézisek

A kkv-k nemzetközi piacra lépése

A vállalati nemzetköziesedés szakirodalma meglehetősen kiterjedt, és hosszabb időre nyúlik vissza. Ezen belül viszont a kkv-k nemzetközivé válásával kapcsolatos kutatások még viszonylag újnak számítanak a multinacionális vállalatokéhoz képest.

Ahogy Vakhil (2020) hangsúlyozza, a kkv-k fejlődésében jelentős állomás a nemzetközi piacra lépés. A nemzetközivé válási folyamatban a kkv-k-nak sokkal nagyobb mértékben kell szembenézniük pénzügyi, információs és menedzsmentbeli erőforráskorlátokkal, mint a multinacionális vállalatoknak, mindez pedig számottevő akadályokat jelent a nemzetköziesedés során (Németh, 2020). Mivel nemzetköziesedésüket nagyobb mértékben nehezítik meg a külső akadályok is (pél-

³ Workflow-rendszer: az egyes munkafázisok elektronikus úton történő irányítása, nyilvántartása, összefogása, azaz a munkafolyamat vagy munkafolyam vezérlése (strukturált, logikus szervezése és megfelelő támogatása).

⁴ BI: *business intelligence* – üzleti intelligencia. A döntéshozatal folyamatát javító módszerek összessége tényalapú rendszerek segítségével. A döntésekhez szükséges információk megszerzésén és feldolgozásán alapul.

⁵ Szoftverrobot: gyakran ismétlődő, monoton – gyakran irodai – tevékenységek esetében standardizálható folyamatok automatizálása.

dául törvények és jogszabályok), a kkv-k kisebb arányban válnak nemzetközivé, mint a nagyvállalatok (Hollenstein, 2005).

A nemzetközi piacokra való kilépés leggyakoribb módja a direkt vagy indirekt export, a legtöbb vállalat számára ez az első lépés a nemzetközivé válás felé (Hollensen, 1998; Albaum et al., 1998). Johanson & Vahlne (1977) is a direkt vagy indirekt exportot azonosítja a vállalati nemzetköziesedés első szakaszaként a széles körben ismert és alkalmazott Uppsala-modellben. A kkv-k gyakran használják az exportot a külső piacokon való megjelenés formájaként, mivel ez viszonylag alacsony kockázatú lehetőség, nem igényel nagy tőkeforrásokat vagy befektetéseket, és a kivonulás is viszonylag egyszerű (Deresky, 2000).

Egy vállalat exporttevékenységét „toló és húzó” tényezők is ösztönözhetik. A hazai piac beszűkülése, szabályozási korlátok, felesleges kapacitások vagy menedzseri proaktivitás például tolóerőként, a külpiacon vonzó lehetőségek, növekedési kilátások, partnerkapcsolatok és az infokommunikációs és technológiai fejlődés húzóerőként segítheti a vállalatok nemzetközi piacokon történő megjelenését (Éltető & Udvari, 2018). Leonidou (2004) csoportosítása szerint az exportot akadályozó tényezők lehetnek vállalaton belüli (funkcionális, információs és marketing-), valamint külső (procedurális, kormányzati és környezeti) korlátok.

A kkv-k nemzetköziesedésének motívumai és hajtóerői azonban eltérőek lehetnek a multinacionális vállalatokéitól. Nemzetközivé válásuk egyik fő mozgatórugója a termékeik iránti megnövekedett kereslet a külföldi piacokon: azokat a kkv-kat, amelyek eleinte csak belföldön kereskednek, a külső piacok kereslete vonzza a külső piacra. A kkv-k nemzetközivé válásának másik fő indítéka a kockázatok megosztása: új piacra való belépéskor a kockázatok megoszlanak, mivel a különböző piacokon gyakran nem egyszerre következik be gazdasági visszaesés (Gustavsson & Lundgren, 2006). Langseth & O’Dwyer (2016) négy olyan erőt azonosított, amelyek a kkv-k körében elősegítik a nemzetközivé válást: a technológia, a vállalkozói szereplők percepciója/a tulajdonos-menedzserek globális víziója, a külpiacon ismeretek, valamint a hálózati kapcsolatok erőssége. Albaum et al. (1998) megállapította továbbá, hogy a kkv-k gyakran akkor lépnek külföldi piacra, amikor a hazai piac telítetté válik, és belföldön már nem tudják elérni stratégiai céljaikat. Szoros tehát a kapcsolat a vállalatok exportmotívumai és alapvető céljaik között.

Digitális vállalati rendszerek és a kkv-k külpiaei tevékenysége

Általános irányatként a digitalizáció befolyásolja a vállalatok nemzetköziesedési folyamatát az erőforrások elérhetősége, a készségek és kompetenciák megszerzése, valamint a külföldi piacokon történő tanulás és tudásfejlesztés lehetőségei szempontjából (Coviello et al., 2017). A digitális technológiák használata új lehetőségeket kínál a kis- és középvállalkozásoknak a külföldi piacra lépés és siker érdekében (Hervé et al., 2020a).

Az általános erőforráskorlátok miatt a kkv-k számára kiemelten fontos a sokoldalúan alkalmazható és költséghatékony digitális rendszerek használata, ami megkönnyíti az interakciókat az ügyfelekkel és a partnerekkel, valamint lehetővé teszi a nemzetközi piacok megismerését. Ezek a digitális rendszerek tehát a nemzetközi piaci ismeretek közvetítésével pozitív hatást gyakorolnak a kkv-k nemzetköziesedésére (Pergelova et al., 2018).

Pontosabban, a digitális vállalati rendszerek elősegítik a külföldi piacok feltérképezését és a helyi kereslet jellemzőinek felmérését, ami megkönnyíti a termékek testre szabását az adott piacok sajátosságainak figyelembevételével. Nemzetközi marketing- és reklámstratégiák révén támogatják a nemzetközi kereskedelmi tevékenységet is. A digitális technológiák bővíthetik továbbá a versenytársakra vonatkozó információkat. Ezen túlmenően nemcsak a belső funkciókat támogatják, hanem a kereskedelmi kapcsolatokat is megerősíthetik az ügyfelekhez, a beszállítókhöz és a forgalmazókhöz fűződő viszonyok szorosabbá fűzésével (Cassetta et al., 2020).

Számos szerző szerint a digitális rendszerek alkalmazásának potenciális előnyei a kkv-k számára azért jelentősek, mert ezek a rendszerek mérséklék a nemzetköziesedés vállalati méretből adódó korlátait. Például a különféle információs és kommunikációs technológiák közvetlen és közvetett hatásainak köszönhetően (elsősorban a marketing, a kommunikáció, a networking és az erőforrás-tervezés területén) javulhat a kkv-k pénzügyi és működési teljesítménye, ezáltal hatékonysági előnyt szerezhetnek (Tarutè & Gatautis, 2014). A digitális technológiák szervezeti innovációkba való beágyazódása révén a kkv-k versenyelőnyre tesznek szert, ami elősegíti az export növekedését is (Pini et al., 2018). Új információs, marketing- és értékesítési csatornák létrehozása, valamint a földrajzi távolsággal és a piacra lépéssel kapcsolatos költségek csökkentése révén a digitális rendszerek hozzájárulhatnak a kkv-k külföldi piaci megjelenése és terjeszkedése előtti akadályok leküzdéséhez, a kkv-k transznacionális nagyvállalatokkal és szü-

letett globális cégekkel szemben ezen a téren fennálló hátrányainak a mérsékléséhez (Reuber & Fischer, 2011).

A digitalizáció hatásának köszönhetően a kis- és középvállalkozások gyorsabban képesek a nemzetközi piacra kilépni (Lee et al., 2019). A vállalati funkciók növekvő mértékű digitalizációja lehetővé teszi, hogy a menedzsment sikeres stratégiai döntéseket hozzon a külföldi piacon, ezáltal hozzájárul a nemzetközivé válás elmélyüléséhez (Hervé et al., 2020b).

Westerlund (2020) szerint a nemzetköziesedett kis- és középvállalkozások vállalatirányítási (ERP) rendszereket hazai társaiknál 87 százalékkal, ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) rendszereket pedig 35 százalékkal nagyobb valószínűséggel alkalmaznak. Az ERP- és a CRM-rendszerek jobb kapcsolatot biztosítanak az ügyfelekkel és beszállítókkal, valamint lehetővé teszik mind az ügyfélkapcsolatok, mind az üzleti folyamatok hatékonyabb nyomon követését és kezelését. E rendszerek integrálásának képessége tehát nemcsak a cég digitalizációs fejlettségét tükrözi, hanem kulcsfontosságú a vállalatok nemzetköziesedése szempontjából is (Neubert, 2018).

A dokumentumok (mint például az e-mailek és más formátumok, PDF-, Power-Point-, Word-formátumú fájlok, Excel-táblázatok stb.) létrehozására, használatára és tárolására szolgáló elektronikus dokumentumkezelő rendszerek a dokumentumok strukturálását, optimalizálását és az adatok felhasználását végzik (Rosa et al., 2019). Ezek a dokumentumkezelő rendszerek nagymértékben hozzájárulnak a tranzakciós költségek csökkentéséhez, és javítják az információcsere hatékonyságát a vállalat és annak nemzetközi ügyfelei, beszállítói és partnerei között, ami elősegítheti a nemzetköziesedést (Pini et al., 2018).

A workflow- és folyamattechnológiák jelentősége napjainkban növekszik, mivel az egymástól földrajzilag távol lévő személyek és számítógépes rendszerek közötti együttműködés a kommunikációs kapcsolatok és a szoftvereszközök konvergenciáját követeli meg, ami keretet biztosít a nagyszabású együttműködéshez (Cichocki et al., 2012). Ezáltal az olyan informatikai eszközök, mint a workflow-rendszerek, hozzájárulnak a vállalatok tevékenységének vertikális integrációjához, ezáltal a nemzetközivé váláshoz (Rao, 2001).

A szoftverrobotok használata a robotizált folyamatautomatizálás (RPA) alapvető eleme. Suri et al. (2017) szerint a vállalatok többsége csak korlátozottan alkalmazza a szoftverrobotokat az üzleti folyamatok automatizálásában. Nehézségekbe ütközik továbbá a kézzelfogható megtakarítások számszerűsítése és a megvalósítás költségeinek meghatározása.

Összességében a releváns szakirodalom általános irányzatként arra a következtetésre jutott, azt igazolta, hogy a digitális rendszerek és megoldások elősegítik a kkv-k nemzetköziesedését. Mindebből a következő kutatási hipotézisek adódnak:

Hipotézis 1: Minél fontosabb egy kkv folyamatos működésében az export, annál nagyobb valószínűséggel használ digitális rendszereket és megoldásokat.

Hipotézis 2: Minél fontosabb lesz várhatóan egy kkv működésében az export három év múlva, annál nagyobb valószínűséggel használ digitális rendszereket és megoldásokat.

Hipotézis 3: Azok a kkv-k, amelyek külföldi piacon már jelen vannak, nagyobb arányban használnak digitális megoldásokat és rendszereket, mint azok, amelyek nem terveznek külföldi piacra lépést.

Hipotézis 4: Azok a kkv-k, amelyek külföldi piacra lépést terveznek, nagyobb arányban használnak digitális megoldásokat és rendszereket, mint azok, amelyek nem terveznek külső piaci megjelenést.

Hipotézis 5: Azok a kkv-k, amelyek külső piacra lépést terveznek, nagyobb arányban használnak digitális megoldásokat és rendszereket, mint amelyek valamely külföldi piacon már jelen vannak.

Módszertan

A lekérdezés és a minta jellemzői

A továbbiakban teszteljük a kutatási hipotéziseket, és feltárjuk a jelenségek közötti kapcsolatokat. E cél eléréséhez empirikus kutatási módszerként kvantitatív kérdőíves felmérést készítettünk (Sukamolson, 2010). Az adatfelvétel 2021. május 18. és június 1. között történt. A mintát magyarországi vállalatok, valamint azok képviselői alkották. A kiválasztási kritérium legalább 350 millió forint árbevétel volt, ennek 20 500 hazai vállalat felelt meg. E vállalatok mindegyikének kiküldtük a kérdőívet, amelyre 335 érvényes válasz érkezett. Ez 1,63 százalékos válaszadási arány, ami duplája a hasonló felmérések esetében szokásos 0,8 százalékos értéknek.

A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény 3. cikkének meghatározását alapul véve a kutatásban szereplő cégek 5,7 százaléka nagyvállalat, 19,4 százaléka közép-, 60,3 százalék kis- és 14,6 százalék mikrovállalkozás. A kutatási témának megfelelően a nagyvállalatok kiszűrésével 316 mikro-, kis- és középvállalkozás (a továbbiakban: kkv) került a vizsgálati mintába (1. táblázat).

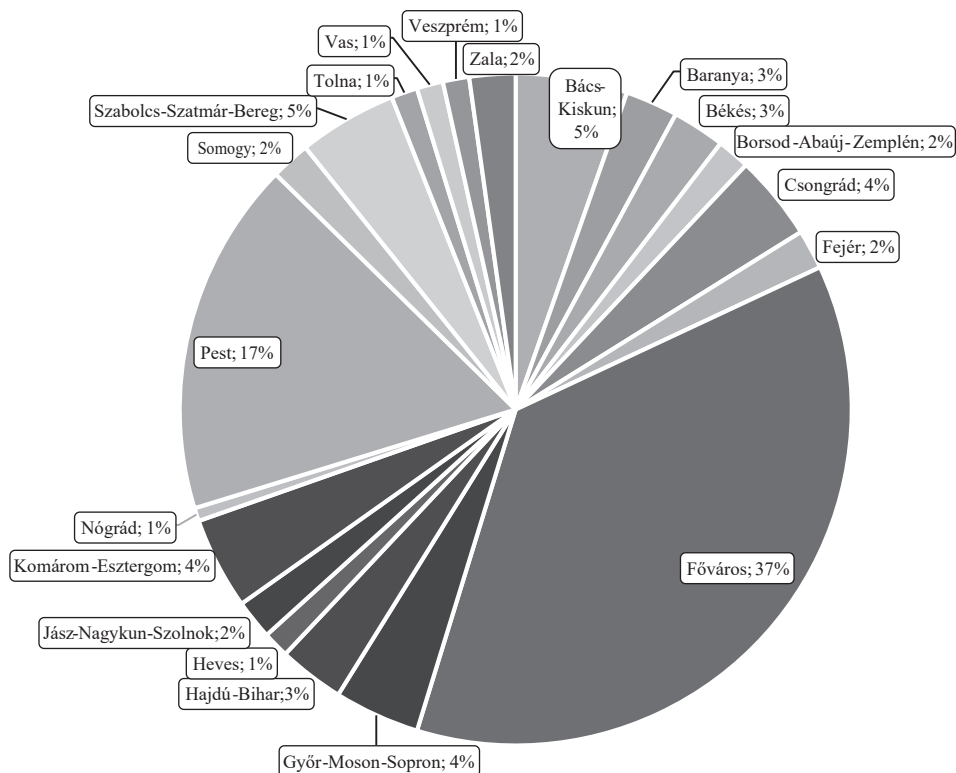
A válaszadó vállalatok méretkategóriák szerint

Besorolás	Létszám (fő)	és	Éves nettó árbevétel (euró)	vagy	Mérlegfőösszeg (euró)	Darab	Százalék
Nagyvállalkozás	250 ≤	és	50 000 000 <	vagy	43 000 000 <	19	5,7
Középvállalkozás	< 250	és	≤ 50 000 000	vagy	≤ 43 000 000	65	19,4
Kisvállalkozás	< 50	és	≤ 10 000 000	vagy	≤ 10 000 000	202	60,3
Mikrovállalkozás	< 10	és	≤ 2 000 000	vagy	≤ 2 000 000	49	14,6

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

1. ábra

A mintában szereplő kkv-k megoszlása székhely szerint



Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A minta megoszlását vizsgáltuk területi nézőpontból is (1. ábra). Valamennyi megyéből érkezett válasz a kérdőívre. A kérdőívre adott válaszok leképezik a magyar gazdaság földrajzi szerkezetét is: Budapest, illetve Pest megye szerepe meghatározó (37, illetve 17 százalékos részesedés).

A vállalatokat képviselő válaszadók hátterét is vizsgáltuk; nemük, működési területük, években kifejezett munkatapasztalatuk, pozíciójuk, a jelenlegi munkahelyen eltöltött évek száma, illetve a jelenlegi munkahelyen a jelenlegi pozícióban eltöltött évek száma szerint.

A mintában szereplő válaszadók 79,6 százaléka férfi, 20,4 százaléka nő. Míként a 2. táblázat is mutatja, legnagyobb részük CEO/alapító munkakört tölt be, de viszonylag jelentős a termelés, az értékesítés és marketing és a pénzügy területén dolgozók aránya is. Kisebb arányban voltak a megkérdezettek között a logisztikában dolgozók, valamint termékfejlesztéssel foglalkozók.

2. táblázat

A mintában szereplő válaszadók megoszlása működési terület szerint

Működési terület	Fő	Megoszlás (%)
CEO/alapító	172	54,4
Logisztika	13	4,1
Pénzügy	30	9,5
Sales és marketing	38	12,0
Termékfejlesztés	6	1,9
Termelés	57	18,0
<i>Összesen</i>	<i>316</i>	<i>100,0</i>

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A válaszadók túlnyomó többsége, 85,8 százaléka felsővezető vagy tulajdonos, míg 10,4 százalékuk középvezetői pozíciót tölt be, mindössze 1,6 százalék az alsóbb szintű vezetők aránya, és 2,2 százalék nem tölt be vezetői pozíciót (3. táblázat).

3. táblázat

A mintában szereplő válaszadók megoszlása vezetői pozíció szerint

Beosztás	Fő	Megoszlás (%)
Felsővezető/tulajdonos	271	85,8
Középvezető	33	10,4
Alsóbb szintű vezető	5	1,6
Nem tölt be vezetői pozíciót	7	2,2
<i>Összesen</i>	<i>316</i>	<i>100,0</i>

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A válaszadó személyek átlagosan 29 éves munkatapasztalattal rendelkeznek, átlagosan 18 éve dolgoznak a jelenlegi munkahelyükön, és átlagosan 16 éve töltik be a jelenlegi munkahelyükön az aktuális pozíciót. A mintában szereplő személyek munkatapasztalatára jellemző középértékeket a 4. táblázat mutatja.

4. táblázat

A mintában szereplő válaszadók munkatapasztalatát jellemző változók centrális mutatói és szórása

	Átlag	Szórás	Medián	Módusz
Munkatapasztalat (években)	29,0	10,2	29	30
Jelenlegi munkahelyén eltöltött évek száma	18,1	9,9	18	30
Jelenlegi munkahelyén, jelenlegi pozíciójában eltöltött évek száma	16,0	9,8	15	10

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A mintában szereplő vállalkozások átlagosan körülbelül 36 főt foglalkoztatnak, átlagosan 1 523 065 ezer forint árbevételük volt, és 109 080 ezer forint adózott eredményt értek el. Miként az az 5. táblázat adataiból is kivehető, mind a létszámot, mind az árbevételt, mind pedig az adózott eredményt tekintve a medián értékek számottevően az átlag alá esnek, ami arra utal, hogy ezeknek a változóknak az eloszlása erősen bal oldali aszimmetrikus (jobbra elnyúló). A 2. ábra mutatja a mintában szereplő kkv-k árbevétel és létszám szerinti eloszlását. Több kisebb árbevétellel rendelkező

és kevesebb magas árbevételű cég szerepel a mintában. A nagyobb árbevételű cégek általában nagyobb létszámúak is.

5. táblázat

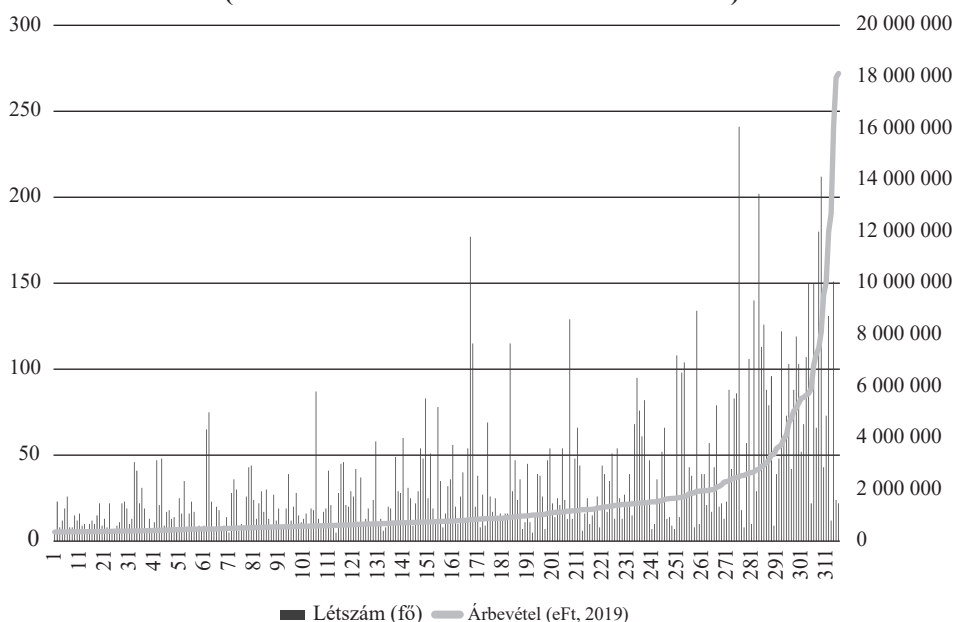
A mintában szereplő kkv-k méretének centrális mutatói és szórása

	Átlag	Szórás	Relatív szórás	Medián
Létszám (fő)	35,9	37,3	1,0	22
Árbevétel (eFt)	1 523 065	2 291 421	1,5	774 182
Adózott eredmény (eFt)	109 080	205 168	1,9	63 108

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

2. ábra

**A mintában szereplő kkv-k eloszlása árbevétel (Ft) és létszám szerint
(Árbevétel szerint növekvő sorba rendezve)**



Megjegyzés: Az ábrán a mintában szereplő vállalatokat árbevétel szerint rendeztük sorba, és az egyes megfigyelt vállalatokhoz tartozó létszámadatokat ábrázoltuk.

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A mérés és az adatelemzés során alkalmazott módszerek

A nemzetköziesedés, ezen belül különösen az exportorientáció mérése az alábbi kérdésekkel, illetve változókkal történt:

Tervezi-e a vállalat a nemzetközi piacon való megjelenést? (2: nemzetközi piacon jelen vagyunk jelenleg is; 1: nem vagyunk jelen, de tervezzük három éven belül; 0: nem vagyunk jelen, nem is tervezzük három éven belül)

1. A cég életében mennyire fontos az export? (1: egyáltalán nem fontos, 5: nagyon fontos)
2. A cég életében mennyire lehet fontos az export három év múlva? (1: egyáltalán nem fontos, 5: nagyon fontos)

A fenti változókkal az alábbi kérdésblokkokat mértük fel:

1. Az alábbi rendszerek, megoldások közül melyeket használja a cége? (Nem használ/Hazai fejlesztésűt használ/Külföldi fejlesztésűt használ)

Az adatbázis összeállítása, tisztítása és a változók kódolása után az adatbázist leszűrtük, hogy a mintában a kutatás szempontjából releváns vállalatok, azaz a kkv-k maradjanak.

Ezt követően Spearman-féle korrelációval, valamint az átlagok összehasonlításával és Scheffe-féle post hoc-teszttel mértük az egyes kérdésblokkok kapcsolatát az export fontosságát, valamint a külföldi piacon való jelenlétet felmérő változókkal, amely alapján ellenőriztük a hipotéziseinket. Az adatszűrést és az elemzéseket az IBM *Statistical Package for Social Sciences (SPSS)* szoftverével végeztük.

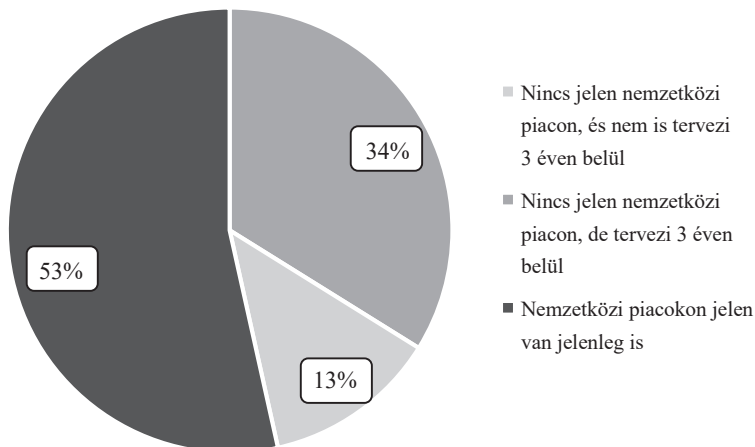
Eredmények

A kkv-k nemzetköziesedése: a nemzetközi piacon való jelenlét és az export fontossága

Ahogy azt a 3. ábra mutatja, a mintában szereplő kkv-k több mint fele (168 vállalat) már most is jelen van nemzetközi piacon, 13 százaléka (40 vállalat) még nincs jelen, viszont három éven belül tervezi a nemzetközi piacra való belépést, míg 34 százaléka (108 vállalat) nincs jelen nemzetközi piacon, és azt nem is tervezi három éven belül.

3. ábra

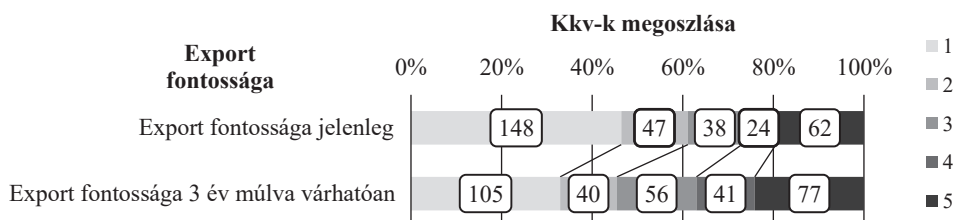
A mintában szereplő kkv-k megoszlása nemzetközi piacon való jelenlét szerint



Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

4. ábra

Az export fontossága jelenleg, illetve három év múlva a mintában szereplő kkv-k-nál



Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

Miként az a 4. ábra alapján látható, a mintában szereplő kkv-k 46 százaléka számára az export egyáltalán nem fontos (1-es kategória) jelenleg. Ez az arány a válaszadók megítélése szerint három év múlva várhatóan 32 százalékra csökken. A kkv-knak mindössze 20 százaléka nyilatkozott úgy, hogy jelenleg nagyon fontos számukra az export (5-ös kategória), azonban 24 százalék számít arra, hogy három év múlva lesz nagyon fontos. Az export fontossága három év múlva blokkban az 1-es és a 2-es kategória gyakorisága kisebb, míg a 3-as, a 4-es, valamint az 5-ös kategória

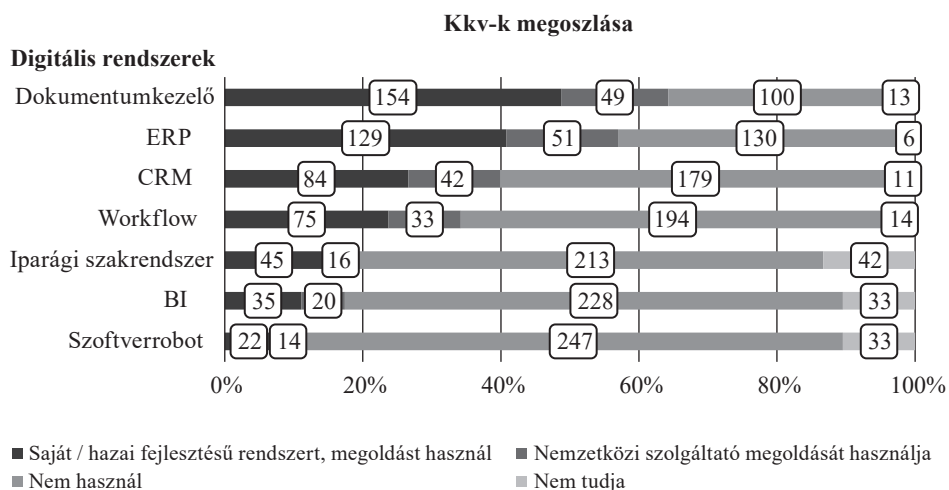
gyakorisága nagyobb az export jelenlegi fontosságához képest. Ennek alapján tehát általános irányzatként a kkv-k számára az export várhatóan fontosabbá válik három év múlva, mint jelenleg.

Digitális rendszerek és megoldások

A digitális rendszerek és megoldások használatával kapcsolatos kérdésblokk változói három lehetőséget hordoznak: a cég az adott rendszert/megoldást nem használja, illetve használ hazai vagy külföldi fejlesztésűt.

A mintában szereplő kkv-k közül dokumentumkezelő rendszereket használnak a legtöbben (64 százalék), amelyet az ERP-, majd a CRM-rendszerek követnek. Szoftverrobotot használnak a legkisebb arányban (11 százalék). Valamennyi rendszer esetében jelentősen többen vannak azok a cégek, amelyek saját vagy hazai fejlesztésű megoldást használnak, mint amelyek külföldit (5. ábra).

5. ábra



Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

Dummy-változókba való átkódolás után az átkódolt változók kapcsolatát az export fontosságát mérő két változóval (jelenlegi, illetve három év múlva) Spearman-korrelációval, a külföldi piacon való jelenlétet pedig varianciaanalízissel, valamint Scheffé-féle post hoc teszttel elemeztük. Ezen elemzések eredményeinek összevetését a 6. táblázat tartalmazza.

A digitális eszközök használata és a nemzetköziesedés kapcsolata

		Spearman-féle korreláció		Scheffe-féle post hoc teszt ^a
		Export fontossága jelenleg	Export várható fontossága 3 év múlva	Jelenlét külföldi piacon
ERP-rendszer	Használ-e	0,117*	0,169**	2>0
	Hazai	0,029	0,104	1>0; 1>2
	Külföldi	0,110*	0,081	2>1; 2>0
CRM-rendszer	Használ-e	-0,071	0,037	1>0
	Hazai	-0,160**	-0,046	1>2; 1>0
	Külföldi	0,101	0,109	2>0
Workflow-rendszer	Használ-e	0,051	0,119*	1>0; 1>2
	Hazai	0,061	0,117*	
	Külföldi	-0,007	0,019	1>0; 1>2
Dokumentumkezelő rendszer	Használ-e	-0,025	0,043	1>0; 1>2
	Hazai	0,043	0,068	
	Külföldi	-0,090	-0,037	
Szoftverrobot	Használ-e	0,013	0,086	1>0
	Hazai	-0,033	0,018	1>0
	Külföldi	0,060	0,110	
BI-rendszer	Használ-e	0,066	0,131*	1>0; 1>2
	Hazai	0,054	0,113	1>0; 1>2
	Külföldi	0,032	0,058	1>0
Iparági szakrendszer	Használ-e	0,015	0,066	1>2
	Hazai	-0,002	0,029	
	Külföldi	0,028	0,070	1>0

Megjegyzések:

* A korreláció $p < 0,05$ szinten szignifikáns

** A korreláció $p < 0,01$ szinten szignifikáns

^a post hoc teszt szignifikáns minden esetben, $p < 0,05$ szinten

0: Nincs jelen nemzetközi piacon, és nem is tervezi három éven belül.

1: Nincs jelen nemzetközi piacon, de három éven belül tervezi a külföldi piacra lépést.

2: Nemzetközi piacon jelen van jelenleg is.

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A Spearman-korreláció eredményei szerint minél fontosabb jelenleg egy vállalat számára az export, annál nagyobb valószínűséggel használ ERP-rendszert, és annál nagyobb valószínűséggel külföldi fejlesztésűt. Minél fontosabb lesz várhatóan egy vállalat számára az export három év múlva, annál nagyobb valószínűséggel alkalmaz ERP- és workflow-rendszereket: hazai fejlesztésű workflow-rendszert, valamint iparági szakrendszereket. Ennek megfelelően az 1. hipotézist a 7 alelemből 1 esetben fogadjuk el, a többiben elvetjük, a 2. hipotézist pedig 3 esetben fogadjuk el.

A Scheffé-féle post hoc teszt alapján általános irányzatként megállapítható, hogy azok a vállalatok, amelyek külföldi piacra terveznek lépni három éven belül, nagyobb arányban használnak különféle digitális megoldásokat és rendszereket, mint azok, amelyek már jelen vannak valamely külföldi piacon, vagy amelyek nem terveznek külföldi piacra lépni három éven belül, kivéve az ERP-rendszert (amit a külföldi piacon jelen lévő vállalatok nagyobb arányban alkalmaznak, mint azok, amelyek nem terveznek külföldi piacra lépni). Ezen belül azok a vállalatok, amelyek három éven belül külföldi piacra terveznek lépni, nagyobb arányban támaszkodnak hazai fejlesztésű ERP-, CRM- és BI-, valamint külföldi fejlesztésű workflow-rendszerre, mint a másik két csoport, továbbá nagyobb arányban vezettek be külföldi fejlesztésű BI-rendszereket és iparági szakrendszereket, mint a külföldi piacra lépni nem tervező cégek. Ezenkívül a külföldi piacon jelen lévő vállalatok nagyobb arányban működtetnek külföldi fejlesztésű ERP-rendszert, mint a másik két csoport, illetve nagyobb arányban használnak külföldi fejlesztésű CRM-rendszert, mint a külföldi piacra lépést nem tervezők. Ez alapján a 3. hipotézist a 7 alelemből mindössze 1 esetben, míg a 4. hipotézist 5 esetben, az 5. hipotézist pedig 4 esetben fogadjuk el.

Diszkusszió

A szakirodalom hangsúlyozza a digitális rendszerek alkalmazásának (potenciális) előnyeit a kkv-k nemzetköziesedése kapcsán. Ezek az előnyök a kkv-k esetében még nagyobb jelentőségűek lehetnek, mint a nagyvállalatoknál, éppen azért, mert jelentős szerepet játszanak a vállalati méretből adódó korlátok kiküszöbölésében (Reuber & Fischer, 2011; Tarutė & Gatautis, 2014; Pergelova et al., 2018; Cassetta et al., 2020). Ezzel az általános feltételezéssel empirikus kutatásunk eredményei részben egybevágóak, részben ellentmondanak annak.

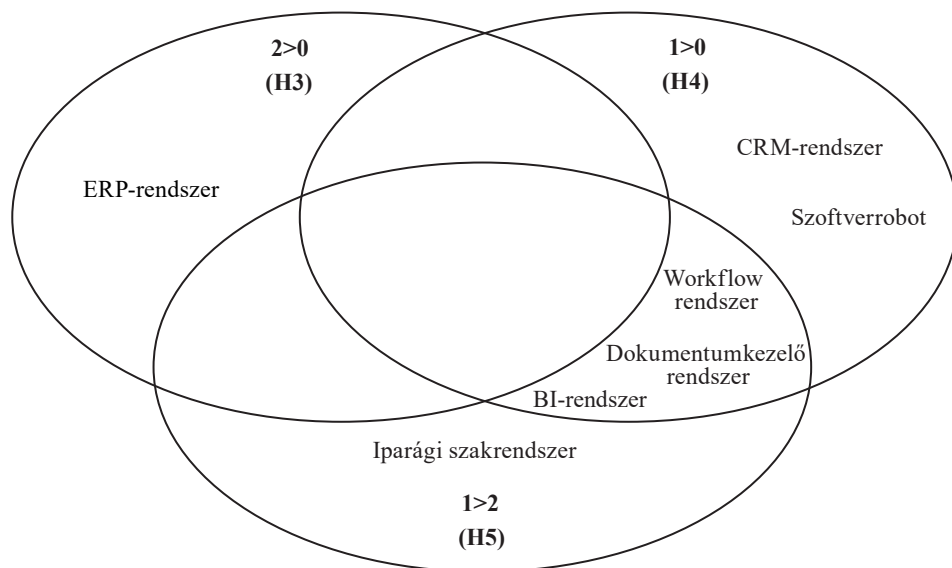
Egyedül az ERP-rendszerek esetében teljesült az 1. hipotézis, amely szerint minél fontosabb a vállalat működésében az export, annál nagyobb valószínűséggel al-

kalmazzák ezeket a rendszereket. Emellett azonban azok a kkv-k, amelyek számára várhatóan fontosabb lesz az export, nagyobb valószínűséggel használnak az ERP mellett workflow- és BI-rendszereket is, így a 2. hipotézist 7-ből 3 esetben fogadhattuk el.

A digitális rendszerek elősegítik a hatékonyabb és eredményesebb vállalati működést, ezáltal pedig hozzájárulnak a vállalatok versenyképességének javításához. A digitális transzformációt sikeresen megvalósító szervezetek jelentős versenyelőnyre tehetnek szert, és magasabb hozzáadott értékű tevékenységekre koncentrálhatnak. Az elemzett rendszerek többek között lehetővé teszik az üzleti folyamatok átlátható és standard lefutását egyértelmű felelősségi és hatáskörök alapján; elősegítik a különféle jelentések elkészítését, a termelés optimalizálását és a hibák minimalizálását (Szalavetz 2019). Megakadályozzák továbbá az adat vagy az információ elvesztését. A rendszerek a marketing, a kommunikáció, a networking és az erőforrás-tervezés körében pénzügyi és hatékonysági előnyhöz juttatják a kkv-kat a külföldi piacokon (Tarutė & Gatautis, 2014). Ezek a rendszerek fontos, a nemzetközi piaccal kapcsolatos információk és a külföldi ügyfelekkel, szállítókkal, partnerekkel való kapcsolatok közvetítésével segíthetik a kkv-k nemzetköziesedési törekvéseit (Pergelova et al., 2018; Cassetta et al., 2020). Éppen ezért lehetséges, hogy a kkv-k sok esetben digitális rendszerek telepítésével és használatával már korábban felkészülnek a nemzetközi piacra való kilépésre, illetve nemzetközi tevékenységük kiterjesztésére. Ez indokolhatja azt, hogy több digitális rendszer használata áll szignifikáns kapcsolatban az export három év múlva várható, mint jelenlegi fontosságával.

A 6. ábra Venn-diagramja összefoglalja, hogy mely alváltozók esetén fogadhattuk el a 3., a 4. és az 5. hipotézist. Kizárólag az ERP-rendszer volt az, amelyet szignifikánsan nagyobb arányban használtak a nemzetközi piacon már jelen lévő kkv-k, mint azok, amelyek nem terveznek a nemzetközi piacra lépni a következő három évben. Így a 3. hipotézist a 7 alelemből csak 1 esetben fogadhattuk el, ami azonban megerősíti Westerlund (2020) azon eredményét, amely szerint a nemzetköziesedett kkv-k hazai társaiknál jóval nagyobb valószínűséggel használnak ERP-rendszert. Ugyanakkor a 4. és 5. hipotézist már több esetben elfogadtuk. Ez a korreláció eredményeivel összhangban arra enged következtetni, hogy a legtöbb digitális megoldás, amelyet már a nemzetközi piacra lépés tervezésekor bevezetnek a vállalatok, húzóerő a nemzetköziesedésben.

A digitális rendszerek és megoldások alkalmazása és a nemzetközi piacon való jelenlét kapcsolatának ábrázolása a felállított hipotézisek alapján



0: Nincs jelen nemzetközi piacon, és nem is tervezi három éven belül.

1: Nincs jelen nemzetközi piacon, de három éven belül tervezi a külföldi piacra lépést.

2: Nemzetközi piacon jelen van jelenleg is.

Forrás: A kérdőíves felmérés adatai alapján saját szerkesztés.

A válaszadókat arról is kérdeztük, hogy az adott digitális rendszerből saját/hazai vagy külföldi fejlesztésűt használnak-e, ha használnak. A 6. táblázat alapján ERP-, CRM-, szoftverrobot- és BI-rendszer esetén a három éven belül nemzetköziesedni tervező vállalatok nagyobb arányban alkalmaznak saját vagy hazai fejlesztésű eszközt, mint a nemzetköziesedni nem készülő hazai vállalatok, a szoftverrobot kivételével a nemzetközi piacon már jelen lévő társaiknál is. A workflow-, a BI-, valamint az iparági szakrendszer esetén pedig ugyanezek a vállalatok nagyobb arányban támaszkodnak külföldi fejlesztésű megoldásra, mint a nemzetköziesedni nem készülő hazaiak.

Összefoglalás, következtetések

A negyedik ipari forradalom és a modern digitális technológiák térhódítása számottevő változásokat idézett elő a gazdaság és a társadalom életében és a vállalatok működésében. Az új technológiák felgyorsítják a globalizációt, a nemzetköziesedést, azonban sok kkv lemaradásban van a nemzetközivé válás terén. E tanulmány célja a hazai kkv-k digitális fejlettsége és nemzetköziesedése közötti összefüggések feltárása, pontosabban annak a vizsgálata volt, hogy a hazai kkv-k esetében milyen kapcsolatban állnak a digitális rendszerek a nemzetköziesedéssel. A két terület önmagában széles kutatói figyelemnek örvend, azonban újszerű megközelítés – mind a nemzetközi, mind a hazai szakirodalomban kutatási részként említhető – ezek összekapcsolása. Ezen belül is újszerű, hogy az irodai rendszerek digitalizációját vizsgáltuk részletesen.

Számos elmélet született a vállalatok nemzetköziesedésének leírására és magyarázatára, többen azonosították a nemzetköziesedés hajtó- és korlátozó erőit. A kkv-k nemzetköziesedésének motívumai és hajtóerői eltérhetnek a nagyvállalatokéitól. A korábbi kutatások eredményei szerint általános irányzatként a digitális rendszerek és megoldások alkalmazása elősegíti a kkv-k külpiazi tevékenységét. Ezek alapján alakítottuk ki a kutatási hipotéziseket a hazai kkv-kra vonatkozóan.

A hipotéziseket empirikus kutatás keretében teszteltünk 316 hazai kkv körében, kérdőíves felmérés segítségével. A kutatásunk eredményei alapján minél fontosabb egy kkv működésében az export, annál nagyobb valószínűséggel alkalmaz ERP-rendszert. Azok a kkv-k, amelyek számára várhatóan fontosabb lesz az export, nagyobb valószínűséggel működtetnek ERP-, workflow- és BI-rendszereket is. Általános irányzatként azok a vállalatok, amelyek külföldi piacra terveznek lépni három éven belül, nagyobb arányban támaszkodnak különféle digitális megoldásokra és rendszerekre, mint azok, amelyek már jelen vannak külföldi piacon, és/vagy azok, amelyek nem terveznek külföldi piacra lépni három éven belül. Ez alól kivételt képeznek az ERP-rendszerek.

Az eredmények arra engednek következtetni, hogy az exporttevékenység kapcsán a legtöbb digitális megoldás alkalmazása húzóerő. Ezeket a megoldásokat gyakran már a nemzetközi piacra lépés tervezésekor bevezetik a vállalatok. Az eredményekből levont tanulságok alapján következtetéseket lehet levonni arra vonatkozóan, hogy a digitális fejlettség alapján mely vállalatok fognak sikeresen kilépni a nemzetközi piacra.

Tudományos szempontból is újszerűnek számít az a következtetés, hogy a digitális fejlettség az exportra készülő vállalatok esetében magasabb szintű, mint a már exportáló vállalatokéban, vagyis bizonyos digitális beruházások célja versenyhátrányok leküzdése. Amíg a már exportáló vállalatok „kényelmesek” a digitalizáció terén, és meglévő ERP-rendszereik fejlesztésére koncentrálnak, addig az exportpiacokon korábban jelen nem lévő vállalatok számos újszerű irodai megoldással kívánják versenyképességüket fokozni. Vagyis tágabban értelmezve, a digitalizáció újraszabja a globális versenyképességet.

Vállalatvezetési szempontból javaslatok tehetők arra, hogy egy exportálni kívánó vállalat számára mely digitális rendszerek és megoldások bevezetése lehet célra-vezető sikertényező a nemzetközi piacra való belépésben. Gyakorlati szempontból újszerű eredménynek tekinthető, hogy az ERP-rendszerek használata mind a már exportáló, mind az exportpiacra lépni szándékozó vállalatoknál jelentős. Szintén újszerű az a megállapítás, hogy a workflow, a dokumentumkezelő, a BI és az iparági szakrendszerek használata a jelenkor beruházása, átállás egy versenyképesebb működésre, ami új növekedési platformot jelent azon vállalatok számára, amelyek korábban nem voltak jelen külföldi piacokon, de a közeljövőben szándékoznak oda kilépni.

Az export fokozásának egyik eszköze az irodai digitális megoldások használata, illetve ezek révén versenyképesebb vállalati működés megvalósítása. Sajnálatos módon a hazai vállalatok digitális fejlettsége – ezen belül a kkv-ké különösen – alacsony, ezért ez az egyik veszélyforrása annak, hogy az exportképességük is korlátozott marad. Sőt, az is egyértelműen alátámasztásra került, hogy a csak a hazai piacon gondolkodó vállalatok még kevésbé digitalizálnak, ami csapdahelyzet. Ez azzal fenyeget, hogy piacaikat idővel elveszítik, mivel a digitálisan fejlettebb vállalatok azokat – akár már a közeljövőben is – átveszik. A gazdaságpolitikai döntéshozóknak ezek olyan újabb szempontok, amelyeket szükséges mérlegelniük, vagyis az exporttevékenység ösztönzéséhez fontos a szervezetek felkészítése a digitális működésre. A hazai piac védelme is javítható a digitális fejlettség javításával, különösen az ERP-n túlmutató irodai megoldásokkal.

Tanulmányunk korlátja, hogy a vizsgálati mintába csak Magyarországon működő kkv-k kerültek. A jövőben érdemes lenne nemzetközi viszonylatban is megvizsgálni a nemzetköziesedés és a digitalizáció kapcsolatát a kkv-k esetében.

További kutatási irányként jelölhető meg az ágazati hovatartozásnak és a tulajdonosi struktúrának a kkv-k digitális érettségére és külpiazi tevékenységei-

re gyakorolt hatása. Érdemes a vizsgálatok kibővítése a digitális fejlettség és a nemzetköziesedés további aspektusainak elemzésére is.

Hivatkozások

- Albaum, G., Strandskov, J., & Duerr, E. (1998). *International Marketing and Export Management* (3. kiadás). Essex: Addison Wesley Longman Ltd.
- Al-Rodhan, N. R. F. & Stoudmann, A. G. (2006). *Definitions of Globalization: A Comprehensive Overview and a Proposed Definition*. Geneva: Geneva Centre for Security Policy (GCSP)
- Cassetta, E., Monarca, U., Dileo, I., Di Berardino, C., & Pini, M. (2020). The relationship between digital technologies and internationalisation. Evidence from Italian SMEs. *Industry and Innovation*, 27(4), 311–339. doi:10.1080/13662716.2019.1696182
- Cichocki, A., Ansari, H. A., Rusinkiewicz, M., & Woelk, D. (2012). *Workflow and Process Automation: Concepts and Technology*. New York, USA: Springer Science & Business Media.
- Coviello, N., Kano, L., & Liesch, P. W. (2017). Adapting the Uppsala model to a modern world: Macro-context and microfoundations. *Journal of International Business Studies*, 48(9), 11511164. doi:10.1057/s41267-017-0120-x
- Daly, H. E. (1999). *Globalization Versus Internationalization: Some Implications*. Global Policy Forum <http://www.globalpolicy.org/globalize/econ/herman2.htm>
- Deresky, H. (2000). *International Management* (3. kiadás). New Jersey: Prentice Hall.
- Dicken, P. (1992). *Global Shift: The Internationalization of Economic Activity*. London: Guilford Press.
- Éltető, A. & Udvari, B. (2018). Nemzetköziesedés a válság után – a magyar kis- és középállalatok exportjára ható tényezők. *Közgazdasági Szemle*, 55, 402–425. doi:10.18414/KSZ.2018.4.402
- Freeman, S., Deligonul, S., & Cavusgil, T. (2013). Strategic re-structuring by born-globals using outward and inward-oriented activity. *International Marketing Review*, 30(2): 156–182. doi:10.1108/02651331311314574
- Gustavsson, S. & Lundgren, E. (2006). *Internationalization of SMEs*. Luleå University of Technology: Luleå.
- Hervé, A., Schmitt, C., & Baldegger, R. (2020a). Internationalization and Digitalization: Applying digital technologies to the internationalization process of small and medium-sized enterprises. *Technology Innovation Management Review*, 10(7), 28–40. doi:10.22215/timreview/1373
- Hervé, A., Schmitt, C., & Baldegger, R. (2020b). Digitalization, Entrepreneurial Orientation and Internationalization of Micro-, Small- and Medium-Sized Enterprises. *Technology Innovation Management Review*, 4, 5–17. doi:10.22215/timreview/1343
- Hollensen, S. (1998). *Global Marketing: a market-responsive approach*. Hertfordshire: Prentice Hall.
- Hollenstein, H. (2005). Determinants of International Activities: are SME's different? *Small Business Economics*, 24(5), 431–450. doi:10.1007/s11187-005-6455-x
- Hortoványi, L. (2016). The dynamic nature of competitive advantage of the firm. *Advances in Economics and Business*, 4(11), 624–629.
- Hortoványi, L., Szabó, Z. R., Nagy, S. G., & Stukovszky, T. (2020). A digitális transzformáció munkahelyekre gyakorolt hatásai – Felkészültek-e a hazai vállalatok a benne rejlő nagy lehetőségre (vagy a veszélyekre)? *Külgazdaság*, 64(3–4), 73–96. doi:10.47630/KULG.2020.64.3-4.73
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32. doi:10.1057/palgrave.jibs.8490676
- Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The Internationalization of the Firm-Four Swedish Cases. *Journal of Management Studies*, 12, 305–322. doi:10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x

- Knight, F. H. (1970). *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago, IL, USA: University of Chicago Press.
- Knight, G. (2000). Entrepreneurship and marketing strategy: the SME under globalization. *Journal of International Marketing*, 8(2), 12–33. doi:10.1509/jimk.8.2.12.19620
- Langseth, H. & O'Dwyer, M. (2016). Forces influencing the speed of internationalisation. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 122–148. doi:10.1108/JSBED-10-2013-0155
- Lee, Y.-Y., Falahat, M., & Sia, B.-K. (2019). Impact of Digitalization on the Speed of Internationalization. *International Business Research*, 12(4). doi:10.5539/ibr.v12n4p1
- Leonidou, L. (2004). An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development. *Journal of Small Business Management*, 43(3), 279–302. doi:10.1111/j.1540-627X.2004.00112.x
- Losonczi, M. & Nagy, Gy. (2020). *A kis- és középvállalkozások nemzetköziesedésének néhány kérdése Magyarországon*. Budapest: Budapesti Gazdasági Egyetem. https://doi.org/10.29180/KKV_nemzetkoziesedes.2020
- Lu, W. J. & Beamish, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, 22, 565–586. doi:10.1002/smj.184
- McCole, P., Ramsey, E., & Williams, J. (2010). Trust considerations on attitudes towards online purchasing: The moderating effect of privacy and security concerns. *Journal of Business Research*, 63(9–10), 1018–1024. doi:10.1016/j.jbusres.2009.02.025
- Min, X., David, J. M., & Kim, S. H. (2018). The Fourth Industrial Revolution: Opportunities and Challenges. *International Journal of Financial Research*, 9(2), 90–95. doi:<https://doi.org/10.5430/ijfr.v9n2p90>
- Nagy, Gy. (2020). Fogalmi és szemléleti keretek és a kutatási téma lehatárolása. In Losonczi M. & Nagy, Gy. (szerk.): *A kis- és középvállalkozások nemzetköziesedésének néhány kérdése Magyarországon*. Budapest: Budapesti Gazdasági Egyetem, 19–24. o. https://doi.org/10.29180/KKV_nemzetkoziesedes.2020
- Németh, K. (2020). A kis- és közepes méretű vállalkozások nemzetköziesedését segítő és gátló tényezők a szakirodalom alapján. In Losonczi, M. & Nagy, Gy. (szerk.): *A kis- és középvállalkozások nemzetköziesedésének néhány kérdése Magyarországon*. Budapest: Budapesti Gazdasági Egyetem, 25–46. o. https://doi.org/10.29180/KKV_nemzetkoziesedes.2020
- Neubert, M. (2018). The Impact of Digitalization on the Speed of Internationalization of Lean Global Startups. *Technology Innovation Management Review*, 8(5), 44–54. doi:10.22215/timreview/1158
- North, K. A. & Lorenzo, O. J. (2020). Promoting digitally enabled growth in SMEs: a framework proposal. *Journal of Enterprise Information Management*, 33(1), 238–262. doi:10.1108/JEIM-04-2019-0103
- Pergelova, A., Manolova, T., Simeonova-Ganeva, R., & Yordanova, D. (2018). Democratizing Entrepreneurship? Digital Technologies and the Internationalization of Female-Led SMEs. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 14–39. doi:10.1111/jsbm.12494
- Pett, T. L., Francis, J. D., & Wolff, J. A. (2004). Examining Sme Internationalization Motives as an Extension of Competitive Strategy. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 16(1), 46–65. https://www.biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/images/6/62/Estrategia_internacionalizacion_3.pdf [Letöltve: 2021. november 11.]
- Pini, M., Dileo, I., & Cassetta, E. (2018). Digital Reorganization as a Driver of the Export Growth of Italian Manufacturing Small and Medium Sized Enterprises. *Journal of Applied Economic Sciences Journal*, 13(5), 1373–1385.
- Prasanthi, K. & Rao, M. B. (2019). Motives, Drivers, and Barriers for Internationalization: A Study of SMEs in Andhra Pradesh. In *Transnational Entrepreneurship*, 213–239. doi:10.1007/978-981-10-6298-8_10
- Rao, P. M. (2001). The ICT revolution, internationalization of technological activity, and the emerging economies: implications for global marketing. *International Business Review*, 10(5), 571–596. doi:10.1016/S0969-5931(01)00033-6

- Reuber, A. R. & Fischer, E. (2011). International entrepreneurship in internet-enabled markets. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 660–679. doi:10.1016/j.jbusvent.2011.05.002
- Rosa, A. T., Pustokhina, I. V., Lydia, E. L., Shankar, K., & Huda, M. (2019). Concept of Electronic Document Management System (EDMS) as an Efficient Tool for Storing Document. *Journal of Critical Reviews*, 6(5), 85–90. doi:10.22159/jcr.06.05.14
- Stallkamp, M. & Schotter, A. P. (2019). Platforms without borders? The international strategies of digital platform firms. *Global Strategy Journal*, 11(1), 58–80. doi:10.1002/gsj.1336
- Sukamolson, S. (2010). *Fundamentals of quantitative research*. Bangkok: Language Institute, Chulalongkorn University.
- Suri, V. K., Elia, M., & van Hillegersberg, J. (2017). Software Bots – The Next Frontier for Shared Services and Functional Excellence. 306, 81–94. Springer, Cham. doi:10.1007/978-3-319-70305-3_5
- Szabó, Zs. R. & Hortoványi, L. (2021). Digitális transzformáció és ipar 4.0: magyar, szerb, szlovák és román tapasztalatok. *Külgazdaság*, 65(5–6), 56–76. doi: 10.47630/KULG.2021.65.5-6.56
- Szabó, Zs. R., Vuksanović Herceg, I., Hanák, R., Hortoványi, L., Romanová, A., Mocan, M., & Djuričin, D. (2020). Industry 4.0 implementation in B2B companies: cross-country empirical evidence on digital transformation in the CEE region. *Sustainability*, 12(22), 9538.
- Szalavetz, A. (2019). Mesterséges intelligencia és technológiavezérelt termelékenységgemelkedés. *Külgazdaság*, 69(7–8), 53–79. doi: 10.47630/KULG.2019.63.7-8.53
- Szalavetz, A. & Somosi, S. (2019). Ipar 4.0-technológiák és a magyarországi fejlődés-felzárkózás hajtóerőinek megváltozása – gazdaságpolitikai tanulságok. *Külgazdaság*, 63(3–4), 66–93. doi: 10.47630/KULG.2019.63.3-4.66
- Szalavetz, A. (2021). Digitális átalakulás és a feldolgozóipari értékláncok új szereplői. *Külgazdaság*, 65(1–2), 137–149. doi: 10.47630/KULG.2021.65.1-2.137
- Tarutė, A. & Gatautis, R. (2014). ICT Impact on SMEs Performance. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 110, 1218–1225. doi:10.1016/j.sbspro.2013.12.968
- Tseng, K. M. & Johnsen, R. E. (2011). “Internationalisation and the Internet in UK Manufacturing SMEs.”. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(3), 571–593. doi:10.1108/14626001111155718
- Tutunea, M. F. & Rus, R. V. (2012). Business Intelligence Solutions for SME’s. *Procedia Economics and Finance*, 3, 865–870. doi:10.1016/S2212-5671(12)00242-0
- Vakhal, P. (2020). Magyar kis- és középvállalkozások a globális értékláncokban. *Külgazdaság*, 64(5–6), 30–59. doi: 10.47630/KULG.2020.64.5-6.30
- Welch, L. S. & Luostarinen, R. (1988). Internationalisation: Evolution of a Concept. *Journal of General Management*, 14(2), 34–55. doi:10.1177/030630708801400203
- Westerlund, M. (2020). Digitalization, Internationalization and Scaling of Online SMEs. *Technology Innovation Management Review*, 10(4), 48–57. Forrás: <https://timreview.ca/article/1346> [Letöltve: 2021. július 26.]

A startupok állami finanszírozásának nemzetközi gyakorlata

KARSAI JUDIT*

Az államnak fontos szerepe van a startupok minden egyes fejlődési szakaszának finanszírozásában. A startupok finanszírozásának túlnyomó részét vissza nem térítendő állami támogatás és kedvezményes hitelnyújtás biztosítja, mely utóbbit állami garanciavállalás is segíti. A kockázati tőke szerepe sokkal kisebb. Az állam azonban ezt is előmozdíthatja, mégpedig elsősorban a privát befektetőkkel való társfinanszírozás és a privát kockázati tőke-alapok tőkájének megemlése révén. A kockázati tőke-alapok feltőkésítésének előmozdításához fontos eszköz az alapok privát befektetői által igénybe vehető állami garancia. Az állam a startupok finanszírozásában legeredményesebben nem a cégeknek közvetlenül nyújtott pénzeszközökkel, hanem a finanszírozás katalizátoraként, a piac privát szereplőinek ösztönzésével tud részt venni. Ez az elemzés bemutatja, hogy az állami segítség nemzetközileg kialakult megoldásai közül melyek és milyen sikerrel terjedtek el.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: L26, G20, G23, G24.

Kulcsszavak: vállalkozásfinanszírozás, állami támogatás, vállalkozás, startup, adókedvezmény, hitel, garancia, saját tőke, mezzanine, kockázati tőke, üzleti angyal.

* Karsai Judit tudományos tanácsadó, KRTK Közgazdaság-tudományi Intézet.
E-mail: karsai.judit@krtk.hu

A tanulmány az Új tendenciák az üzleti inkubáció intézményrendszerének fejlődésében Kelet-Közép-Európában című, K 128682. számú projekt keretében a Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alapból biztosított támogatással, az K-18. pályázati program finanszírozásában valósult meg.

A kézirat első változata 2021. július 18-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.28>

Abstract

International experiences of government start-up financing

JUDIT KARSAI

The state has an important role to play in financing start-ups at each stage of their development. The vast majority of start-up funding is provided by non-reimbursable state aid and soft loans, the latter backed by state guarantees. The role of venture capital is much smaller. However, it can be promoted by the state, notably through co-financing with private investors and by increasing the capital of private venture capital funds. An important tool to promote the recapitalisation of venture capital funds is the use of state guarantees by private investors in the funds. The most effective way for the state to participate in start-up financing is not by providing funds directly to firms, but by acting as a catalyst for financing by encouraging private market players. This analysis will show which internationally developed solutions for public support have been scaled up and how successful they have been.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: L26, G20, G23, G24.

Keywords: venture finance, development finance, entrepreneurship, start-up, grant, tax credit, loan, loan guarantee, equity finance, mezzanine, venture capital, business angel.

Bevezetés

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. Nemcsak növekedési potenciáljuk, hanem mortalitási rátájuk is magas. Emiatt finanszírozásuk nagy kockázattal jár. Gyors fejlődésükhöz sokszor jelentős összegű forrást igényelnek, amelyet *fejlődésük kezdeti szakaszában még nem képesek* önerőből előteremteni. Mivel az ígéretes startupok megjelenése és átütő piaci sikere – közvetlenül és az externális hatások révén – mind a GDP-hez történő hozzájárulás, mind az új munkahelyek létrehozása, mind pedig a helyi gazdaság fejlődésének előmozdítása szempontjából jelentős gazdaságfejlesztő hatással jár, gazdaságpolitikai érdek, hogy fejlődésükhöz e cégek állami segítséget kapjanak (Henrekson et al., 2010; Coad et al., 2014; Greene & Rosiello, 2020).

Az állami segítségnyújtás *sokféle formában* valósulhat meg. Egyrészt történhet költségvetési támogatások közvetlen odaítélésével. Másrészt azáltal, hogy az állam lemond a neki járó adó- és hozambevételekről, ezáltal a kockázat egy részét átvállalja az üzleti források kínálatának növelése érdekében. Harmadrészt a piac működésé-

nek szabályozása is kedvező lehet a startupok számára. A sokféle formában nyújtott állami segítség hatékonyságáról és eredményességéről még viszonylag kevés ismeret áll rendelkezésre. Kormányzati szinten nehéz „jó” kiválasztani a segítségre érdemes startupok körét, azaz meghatározni magát a támogatandó célcsoportot, mert ehhez előre kell tudni jelezni (*ex-ante*), hogy a sok ígéretesen induló cég közül melyek lesznek képesek gyors növekedésre, melyek lesznek a legsikeresebbek. Utólag ez már jobban látszik, az azonban nem, hogy állami részvétel hiányában mi történt volna a támogatásban részesült startupokkal (Brown et al., 2017; Greene & Rosiello, 2020).

A kormányzati segítségnek a startupok *fejlődési fázisaihoz* kell tudnia alkalmazkodni (Audresch et al., 2020). Így például a *magvető* szakaszban a kutatáshoz és fejlesztéshez és a prototípus kidolgozásához célszerű vissza nem térítendő állami támogatást (*grant*) nyújtani, továbbá coaching és mentoring szolgáltatások biztosításával a startupok továbbfejlődését elősegíteni. A *korai fázisú startupok* iránt mindenekelőtt az üzleti angyalok kockázatvállalási kedvét lehet felkelteni és elérésüket megkönnyíteni. A már új termékekkel és szolgáltatásokkal rendelkező fiatal cégek *piaci expanzióját* a kockázati tőkések forráskínálatának növelésével támogathatja az állam, így közvetlenül a startupokba történő állami kockázati tőke befektetése, piaci szereplők társbefektetőkénti (*co-investment*) megnyerése és privát alapok alapjain (*fund of funds*) keresztül történő finanszírozása révén. A már *jelentősebb árbevétellel* rendelkező startupok esetében az állam a bankhitelek igénybevételét a hitelnyújtáshoz kapcsolt garanciavállalással mozdíthatja elő. Ezen túlmenően a startupok tulajdonosi szerkezetének felhígulását nem veszélyeztető, ún. hibrid eszközök alkalmazását is elősegítheti.

Bai és munkatársai (2021) a közelmúltban összegyűjtötték mindazon kormányzati programokat, amelyeket 1995 és 2019 között vállalkozások finanszírozására vezettek be világszerte. E munka keretében összesen 66 ország 755 állami programjának adatait dolgozták fel, és mutatták be ennek alapján, hogy a kormányzatok jellemzően milyen pénzügyi eszközöket alkalmaztak a fiatal cégek fejlesztésére. Az összes program 44 százalékát képviselő, vissza nem fizetendő állami támogatások voltak a legelterjedtebbek. A második legnépszerűbb finanszírozási formának a sajáttőke-hozzájárulás bizonyult, az állami programok 18 százalékos arányával. A kormányok számos egyéb pénzügyi eszközt is alkalmaztak a vállalkozások fejlesztésének ösztönzésére, így hitelgarancia- és hitelnyújtást, innovációhoz kapcsolt kedvezményeket, valamint adókedvezményeket. Az egyes kormányzati programok volumenét is figyelembe véve már változott a különböző finanszírozási eszköz-típusokat

alkalmazó programok súlya. Az adókedvezmények és a kormányzati hitelek sokkal jelentősebb részarányt képviseltek a kormányzati programokban, mivel ezekkel az eszközökkel inkább már a későbbi fejlődési stádiumban tartó és a nagyobb cégek finanszírozását támogatták (Bai et al., 2021).

Módszertani leírás

Jelen cikk átfogó *keresztmetszeti* áttekintést nyújt a tudományos élet és a szakpolitika érintett képviselői számára a startupok finanszírozásához az állam által kínált segítség sokféle formájáról, az egyes megoldások eredményességéről. Mivel a startupok az innováció piacra vitelében, valamint új munkahelyek létrehozásában kiemelkedő szerepet játszanak, és sikerük nagyrészt éppen a korai fejlődési életszakaszban dől el, az e cégek piaci megkapaszkodásához és expanzív növekedéséhez igénybe vehető kormányzati szerepvállalás gazdaságpolitikai szempontból is kritikus fontosságú. Ez a tanulmány a tudományos eredményekhez az e témában megjelent ismertebb szakpublikációk összegyűjtésével, tartalmi feldolgozásával, *rendszerezésével*, valamint az állami programok, illetve intézkedések *eredményességének bemutatásával* járul hozzá.

A keresztmetszeti áttekintés *logikája* a következő. A tanulmány a szelekció *első* szintjén azokat a kutatási eredményeket gyűjtötte csokorba, amelyek a vállalkozásfinanszírozás témakörében a startup életciklusban tartó vállalkozások külső forrásból történő finanszírozását tárgyalják. *Második* lépésben e publikációk – folyóiratcikkek, szakkönyvek, műhelytanulmányok és szakmai közlemények – közül azok kerültek kiválasztásra, amelyekben megjelennek az állami részvétel különböző formái. Az ilyen módon kiválogatott publikációk körét *harmadik* lépésben tovább szűkítve a tanulmány azon írások tapasztalatait dolgozta fel, amelyek nem csupán bemutatták az állami részvétel különböző formáit, hanem egyúttal tudományos alapossággal értékelték az állami segítségnyújtás eredményességét, azaz kitértek a kormányzati intézkedések érintett startupokra gyakorolt hatásának pozitív és/vagy negatív tapasztalataira is. Tekintettel a fenti többlépcsős szelekcióra, a feldolgozás a cikkek egyedi átvizsgálásával történt. Az azonos területre vonatkozó írások közötti válogatás az érintett tudományos publikációk frissességét tartotta szem előtt. Vagyis azt, hogy lehetőség szerint a válogatás ölelje fel a legújabb kutatási eredményeket, különös tekintettel a koronavírus-járvány által kiváltott válság kapcsán alkalmazható állami segítségnyújtás módozataira.

A tanulmány *gondolatmenete* a következő. Az elemzés először a kutatási és fejlesztési szakaszban nyújtott vissza nem térítendő állami támogatásokat és adókedvezményeket érinti. Ezt követően a startupok finanszírozásában kiemelkedő szerepet játszó üzleti angyalok befektetéseinek ösztönzésére és a startupok általi elérhetőségének elősegítésére szolgáló állami eszközöket tekinti át. Ezután az intézményes kockázati befektetés terén elemzi az állami részvétel lehetőségeit és tényleges gyakorlatát. Az állami szerepvállalás tárgyalása a hitelfinanszírozás elősegítését szolgáló eszközök áttekintésével zárul. Az egyes finanszírozási megoldások ismertetésekor az elemzés több, a gyakorlatban előforduló pozitív és negatív példát mutat be. Az összefoglalás és következtetések fejezet az állami támogatások válság idején növekvő jelentőségét érzékeltető, illetve a startup-finanszírozásban az állam részvételére vonatkozó általánosítható megállapításokat tartalmazza.

A kutatást és fejlesztést elősegítő állami támogatás

A korai fázisban tartó, gyors növekedési potenciállal rendelkező cégek állami forrásokból történő támogatására igen sokféle lehetőség kínálkozik. Kaphatnak olyan vissza nem térítendő *támogatásokat*, amelyek a kutatás-fejlesztési és innovációs kiadások részleges finanszírozását fedezik. Részesülhetnek *támogatott hitelekben*, amelyek célja szintén az innovatív tevékenységek ösztönzése a piacinál kedvezőbb feltételek révén, ahol a kedvezmény a kamat, a futamidő és a megnövelt biztosíték területén egyaránt megjelenhet. Végül a kutatás-fejlesztéssel és innovációval összefüggő költségek egy részét a cégek leírhatják adójukból, azaz ilyen módon állami *adókedvezményben* részesülhetnek.

Az Egyesült Államokban a *Small Business Innovation Research* (SBIR) nevű támogatási program számos országban szolgált az innovációs célú fejlesztések központi ösztönzésének mintájául. Az értékelések szerint az SBIR-program kis összegű támogatást nyújtó első fázisa igen *pozitív hatást* gyakorolt a kedvezményezett technológiai vállalkozásokra, mivel megkétszerezte a cégek kockázati tőkéhez jutásának valószínűségét és előmozdította a szabadalmazásokat és a vállalkozások árbevételének növekedését (Howell, 2017). A finanszírozás zöme azonban a támogatási program második, sokkal nagyobb összegeket nyújtó fázisához kötődik, amelynek az értékelése már korántsem pozitív. A tapasztalatok szerint a nyertes cégek egy viszonylag szűk köre aránytalanul nagy számban jut hozzá a támogatásokhoz, és egy visszatérő résztvevői kör intenzív lobbizást folytat a pályázatok elnyeréséért.

Az SBIR-program tapasztalatai a támogatási programok megfelelő kialakításának fontosságát, a gondos értékelés szükségességét és a programok átalakítására való készenlét fontosságát húzzák alá (Howell, 2017; Lerner, 1999; Lerner & Nanda, 2020).

A vissza nem térítendő állami támogatások értékelése többnyire megerősíti, hogy e támogatási forma *elősegíti* a kedvezményezett cégek növekedését, pozitívan hat a K+F kiadásokra, a teljesítmény növekedésére és a foglalkoztatottságra (Colombo et al., 2013; Dvouletý et al., 2021; Grilli & Murtinu, 2012; Hottenrott & Richstein, 2020). Magyar cégeket vizsgálva Muraközy és Telegdy (2020) ugyanakkor azt is tapasztalta, hogy a vissza nem térítendő állami támogatások innovációs hatása gyenge.

A fiatal innovatív cégekre szabott programok közé sorolható az *adókönyvités* és a társadalombiztosítási kiadások csökkentését célzó kedvezmények nyújtása az innovációs fókuszú igazoló fiatal cégek számára (Lerner & Sahlman, 2012). A kedvezmények nagyságát rendszerint a K+F kiadások méretéhez kapcsolva határozzák meg. A múlt évtizedben a K+F tevékenységhez kapcsolódó adókedvezmények a *K+F támogatás kiemelt eszközévé váltak* sok OECD-országban (OECD, 2020). E programok mögött az a megfontolás áll, hogy a cégek fejlődésének első éveiben nem könnyű kezelni a finanszírozási eszközök hiányát, és az adókönyvitések elősegíthetik a fiatal cégeknél a fejlesztés időszakában a *cash-flow* növelését, megkönnyítve ezáltal a következő fejlődési fázis elérését.

A fiatal vállalkozások fejlesztési időszakában nyújtott különböző típusú támogatásokra nem alternatívaként, hanem a támogatási politika *összekapcsolódó elemeiként* célszerű tekinteni (Brown et al., 2014). Ilyen megközelítésben a *grantok* és a kedvezményes hitelek együtt kezelhetők, mert ezek együttesen csökkenthetik az alapítók terheit, és gyorsíthatják a növekedési tőkéhez vezető folyamatot. A két szakpolitikai eszközt a közelmúltban együttesen vizsgáló elemzés nem támasztotta alá, hogy az állami támogatás kizorítaná a privát befektetőket, az állami támogatási program útján kapott finanszírozás inkább *megelőzi* a későbbi befektetést, és elősegítheti a kockázati tőkéhez jutást (Hottenrott & Richstein, 2020). Hasonló szemlélet tükröz az Európai Unió 2021 tavaszán bevezetett *European Innovation Council EIC Accelerator* nevű programja. E kezdeményezés az innovációk körének kibővítéséhez azáltal igyekszik új befektetőket megnyerni, hogy egyszerre biztosít vissza nem térítendő állami támogatást és közvetlen tőkebefektetést a programba szigorú kiválasztási procedúra nyomán bekerülő startupok számára.

Összességében megállapítható, hogy a korai fázisú cégek számára állami támogatáson alapuló, a pénzügyi korlátok csökkentését szolgáló segítség nyújtása *népszerű szakpolitikai eszközzé* vált. Ennek az ösztönzésnek valamilyen rendszere szinte

minden fejlett országban megtalálható (OECD, 2020). A kifejezetten a startupoknak nyújtott állami támogatásokra vonatkozó felmérés ugyanakkor viszonylag ritka.

Az üzleti angyalok befektetéseinek állami ösztönzése

Az üzleti angyalok befektetési célpontját tipikusan startup cégek alkotják. Az üzleti angyalok ösztönzésére az állam *többféle eszközt* is alkalmazhat. Egyrészt olcsóbbá teheti az üzleti angyalok tőkebefektetéseit oly módon, hogy a befektetés összegétől függően csökkenti az üzleti angyalok adóterhét, vagy lehetővé teszi annak halasztott befizetését, netán a veszteséges befektetésekkel történő szembeállítását. Lehetséges az is, hogy az angyalok a sikeres befektetések után tőkejövedelmük adóztatásakor kapnak állami kedvezményt. Másrészt az állam támogatási konstrukciókkal elősegíti a befektetők és a tőkebefektetésre várók könnyebb egymásra találását, illetve az üzleti angyalok szervezettebb együttműködését, tapasztalatainak egymással történő megosztását is. A gyakorlatban ez utóbbi segítség az üzleti angyalok *hálózatainak létrehozásához* és működtetéséhez nyújtott állami hozzájárulás révén történik. Végül az üzleti angyalok befektetéseit segítő harmadik eszköz az állami *társbefektető kockázati tőke-alapok* létrehozása és működtetése. A privát és állami források együttes befektetése skáláhozadék révén mindkét fél számára megnöveli az elérhető nyereséget. A társbefektetés ösztönzésére további lehetőséget kínál, ha a befektetés hozamából az üzleti angyalok befektetési arányuknál nagyobb mértékben részesülnek, vagy a veszteséget ennél kisebb arányban kell fedezniük. (A társbefektető kockázati tőke-alapokról a következő részben lesz részletesen szó.) Az üzleti angyalok befektetéseit ösztönző sokféle állami eszköz közötti választást elsősorban az egyes országok *tőkepiacának fejlettségi foka* dönti el.

Az adókedvezmények közül az Egyesült Királyságban működő *Enterprise Investment Scheme* (EIS) és a *Seed Enterprise Investment Scheme* (SEIS) az egyik legismertebb és legnagyobbvonalúbb konstrukció, amely 30 százalékos adókedvezményt nyújt a rendszerbe bejelentkezett vállalkozásokba történő befektetésekhez (számos egyéb adókedvezmény mellett). A befektetők akkor jogosultak adókedvezményekre, ha közvetlenül, vagy speciális, professzionális tőkealapokon (*EIS Fund* vagy a *Venture Capital Trust*, VCT) keresztül fektetnek be a rendszerbe bejelentkezett vállalkozásokba. Az értékelések szerint a kormány minden befektetett 1 fontjáért 4 fontot kap vissza adóbevételként, és minden befektetett 1 millió font 9 munkahelyet teremt (Dimitriu, 2020).

Az adóösztönzés leggyakoribb formája a fenti ún. *frontális* módszer, amely a befektetés költségeit csökkenti. Egy másik, az ún. *hátoldali* megoldás viszont a befektetés során keletkező hozamra kínál kedvezményes adórátát. Ez utóbbi megemeli a sikeres ügyletek hozamát, de nem ad kedvezményt a veszteséget elszenvedő befektetőknek. Egy harmadik megoldás pedig a tőkeveszteség levonását teszi lehetővé a befektetők normál jövedelméből. Néhány országban a veszteségre kötött biztosítási programok is előfordulnak. A különböző kedvezmények egyidejű alkalmazása is lehetséges (Carpentier & Suret, 2016; Mason, 2009, Wilson & Silva, 2013).

Az üzleti angyalok befektetéseit állami eszközökkel ösztönző programokról kevés elemzés áll rendelkezésre. A felmérések szerint azonban a befektetett tőke jelentős részét, akár 40-50 százalékát az üzleti angyalok *ösztönzés nélkül is* befektetnék. Emellett a kedvezmények igénybe vevőinek jelentős hányadát teszik ki a nagy jártassággal rendelkező üzleti angyalok annak ellenére, hogy a kedvezményeknek nem ők a fő célcsoportjai. Arról sincs pontos ismeret, hogy az adókedvezmények számottevő és tartós hatást gyakorolnak-e a foglalkoztatottságra, a növekedésre és a termelékenységre. A programok *hosszú távú hatásait* eddig nem vizsgálták. A kutatók feltételezése szerint a legelőnyösebb ösztönzők a hozamok alakulásához kötik a kedvezményeket, és kevésbé költségesek, mint a költségsökkentő ösztönzési módok (Carpentier & Suret, 2014). Az egyedi üzleti angyalok befektetésének ösztönzésére szolgáló adókedvezmények alkalmazásának némileg az is ellentmond, hogy a fejlettebb piacokon az üzleti angyalok egyre inkább *csoportosan* döntenek a befektetéseikről. Ráadásul az üzleti angyalok csoportjai is mindinkább állami társbefektető-alapokhoz kötődve fektetnek be, így ez a konstrukció vált az üzletiangyal-befektetések támogatásának domináns formájává (Bileau et al., 2017; Growth analysis, 2013; Harrison, 2018; Owen & Mason, 2016).

A szakpolitikusok körében világszerte népszerűvé vált másik kezdeményezés, az üzleti angyalok által alkotott *hálózatok* (*Business Angel Networks*, BANs) támogatása (Lahti & Keinonen, 2016). A hálózatok szerepe az üzletiangyal-befektetők és a vállalkozók összehozásában, az *információs rés* betöltésében, valamint a befektetni kívánó üzleti angyalok és a helyi ökoszisztéma többi szereplője közötti kapcsolatteremtésben domborodik ki (European Commission, 2002). Emellett a hálózatok a tapasztalt üzleti angyaloktól nyerhető többlettudás és támogatás révén segítséget nyújtanak a hálózat többi tagjának, hozzájárulnak az angyalok gyakorlati képzéséhez, valamint előmozdítják az ügyletek létrejöttét.

Európában (az Egyesült Királyság kivételével) az üzleti angyalok hálózatai jobban elterjedtek, mint az angolszász országokban, ám e szervezetek sikere és befek-

tetési tevékenysége igen eltérő (Wilson & Silva, 2013). Lahti és Keinonen (2016) értékelése szerint nincs egyértelmű válasz arra, hogy szükség van-e arra, hogy az állami szektor beavatkozzon az üzleti angyalok hálózatainak létrehozásába és működésük támogatásába.

A sikeres európai hálózatok ugyanakkor egyre jobban hasonlítanak az *üzleti angyalcsoportokra*, amelyekben az üzleti angyal befektetőknek a csoportok befektetéseibe történő bevonása a lényeges, és a hálózat szerepe korlátozottabb. Az állami részvétel súlya csökken, ahogyan a piaci erők átveszik az állam szerepét, s a privát szféra képessé és hajlandóvá válik a szolgáltatások finanszírozására.

Állami részvétel a kockázatitőke-piacon

A kockázatitőke-piacon az állami intervenció egyrészt a piac elégtelen működéséből fakadó problémákat igyekszik feloldani, amelyek a magvető és korai fejlődési stádiumban tartó vállalkozások finanszírozása terén kialakuló tökerés formájában jelentkeznek (Leleux & Surlémont, 2003). Másrészt az állami beavatkozás a pénzügyi hozamokon túlmutató társadalmi és nemzetstratégiai érdekek érvényesülését igyekszik elérni. E célok közé tartozik a munkahelyteremtés és a gazdasági növekedés előmozdítása meghatározott térségekben vagy szakterületeken (Lerner, 2009; Murray et al., 2012).

A kockázati tőke által betöltött kulcsfontosságú szerepnek nem mond ellent az *alacsony előfordulási arány*. Amíg a kockázati tőkével finanszírozott cégek a kis- és közepes méretű vállalkozásoknak csak egy kis hányadát adják, addig néhányuk átütő sikert tud elérni. A kockázati tőke óshazájában, az Amerikai Egyesült Államokban a kockázati tőke által kiválasztott cégek szűk körét és egyben jelentős hatását jól érzékelteti, hogy amíg 1979 és 2013 között a startup cégek mindössze 0,1 százaléka kapott kockázati tőkét, addig ugyanezen időszakban az amerikai tőzsdéken megjelent cégek 43 százaléka tartozott a kockázati tőkével finanszírozott cégek körébe (OECD, 2018).

Az állam kockázatitőke-piaci részvételével kapcsolatban számos *fenntartás* jelenik meg. Ez részben a cégek megfelelő kiválasztásához és felfejlesztéséhez szükséges szakértelem, objektivitás és ösztönzöttség megkérdőjelezéséből, illetve a privát forrásokra gyakorolt kiszorító hatás lehetőségéből adódik (Colombo et al., 2016). Az állami beavatkozás eredményessége, ezen belül a finanszírozáshoz jutó cégekre gyakorolt hatása ugyanis nagyon különböző, attól függően, hogy az állami forrá-

sok *milyen mechanizmuson keresztül* jutnak el a cégekhez: közvetlenül, vagy privát kockázatitőke-befektetőkhez társulva. A negatív hatások kivédésének két alapvető követelménye: az irányítást és lebonyolítást végző szervezetek függetlensége a politika szereplőitől, valamint a privát befektetőktől megkövetelt jelentős arányú társfinanszírozás (Bai et al., 2021; Lerner, 2020).

A kockázatitőke-piac működését előmozdító állami eszközök között *kisebb hangsúlyt kap* a befektetésekkel kapcsolatos *garanciavállalás*, ehelyett a piac *állami költségvetésből származó forrásellátása dominál*.

Állami garancia a kockázatitőke-befektetésekre

A sajáttőke-befektetésekhöz alkalmazott garanciaprogramoknak *két alapvető konstrukciója* létezik. Az egyikben a garanciát a kockázatitőke-alap által a befektetésen realizált veszteségre, a másikban a kockázatitőke-alapok befektetőinek nyújtják.

Az első esetben az alapkezelők visszaigényelhetik veszteségük egy meghatározott részét. Ezzel a konstrukcióval régebben sok országban kísérleteztek, a veszteségek 50 százalékos hányadára nyújtott garanciával. A legelső ismert, balul elsült garanciarendszer a német WFG-program volt (Gilson, 2003). A hibák közé tartozott a kiterjedt állami garancianyújtás a veszteségekre, továbbá a befektetők számára nem megfelelő ösztönzés a megszülető vállalkozásokban történő aktív részvételre (Flachenecker et al., 2020). Ilyen konstrukciót alkalmaztak számos más európai országban is. A tapasztalatok szerint a projektek rossz kiválasztása miatt a garanciavállalás költsége meghaladta a programok által nyújtott hasznot (Avnimelech & Teubal, 2006; Gilson, 2003), ezért az ilyen programokat szinte minden érintett országban eltörölték. Ezt követően a kormányok a tőkebefektetéshez kapcsolódó garanciarendszer helyett inkább az alapok befektetőinek nyújtott, az Egyesült Államokban már alkalmazott garanciarendszerek bevezetését vették tervbe (Aernoudt, 2019).

Az állam ekkor csupán azoknak a privát kockázatitőke-alapoknak a kiválasztásában vesz részt, amelyek befektetőinek a garanciát nyújtja. Ezt a megoldást az Egyesült Államokban dolgozták ki az 1958-ban bevezetett *Small Business Investment Company* (SBIC) program keretében, amely még ma is működik (Lerner, 2009). Az SBIC-ek olyan privát tulajdonban álló, privát alapkezelésű, profitérdekeltlen működő alapok, amelyek a befektetésekhez részben a saját befektetőik tőkéjét használják, részben pedig olyan többletforrásokat, amelyekhez kedvező kamattal jutnak hozzá a *Small Investment Administration* (SBA) hivatal garancianyújtása jóvoltából. Az

SBIC-ek a nyilvános tőkepiacon úgy tudnak kedvező feltételekkel tőkét gyűjteni, hogy az SBA garanciáját használják fel, amikor a *piacon értékesítik a garantált értékpapírokat* (Aernoudt, 2017).

Európában, ahol a *kockázatkerülés* sokkal magasabb, mint az USA-ban, a kockázati tőke elérhetőségének javítására sokáig másfajta, az állam közvetlen vagy közvetett tőkebefektetésén alapuló állami tőkebefektetési konstrukciókat hoztak létre (Standaert, 2019). Ezek nem tudták feloldani a gyorsan fejlődő ígéretes, innovatív cégek skálázódásához szükséges tőkerést (Aernoudt, 2017). Ezért került sor hatvan évvel az SBIC bevezetése után Európában is egy hasonló szellemiségű program bevezetésére *European Scale-Up Action for Risk Capital* (ESCALAR) néven. Az ESCALAR-mechanizmus valójában azzal járul hozzá a cégekbe történő befektetésekhez, hogy a kockázatkerülő privát befektetők (például nyugdíjalapok vagy biztosítók) alapokba történő befektetéseit mozgósítja garanciavállalással (Aernoudt, 2019).

Az SBIC és az ESCALAR program fontos közös tanulsága, hogy a kockázati tőkéhez kapcsolt garanciavállalás hatékony működéséhez a garanciát nem projektszinten, a tőke befektetése esetében kell nyújtani, hanem a tőke gyűjtésekor kell alkalmazni. Ennek során előre kell rögzíteni a garanciavállalás nélküli és a garanciavállalással fedezett befektetők arányát. A rendszerbe csak előválogatáson átesett, hatékonyan menedzselt alapokat szabad beengedni. Az állam képviselőit pedig távol kell tartani az alapok igazgatósági testületeitől és a projektszintű döntéshozattól (Aernoudt, 2019).

Állami források a kockázatitőke-befektetésekben

A kormányzat kockázatitőke-piaci *befektetőként* aktivitásától függően *háromféle* szerepet játszhat (Standaert, 2019). Az első esetben állami alapkezelők döntenek a portfólióba kerülő cégek kiválasztásáról, majd végzik a hozzáadott értéket növelő tevékenységeket, és ellenőrzik a cégek fejlődését. Ilyen módon működnek például a közösségi fejlesztési kockázatitőke-alapok (*community development venture capital*, CDVC) az Egyesült Államokban, a *Business Development Bank* által finanszírozott alapok Kanadában, illetve a Magyar Fejlesztési Bank által finanszírozott állami tőkealapok Magyarországon. Ilyen alapkezelés jellemezte induláskor a svéd *Almi Investet* és a dán *Voekstfondent* is. Mára ez jellemzően megszűnt vagy nagyon visszaszorult.

A második esetben az állam privát kockázatitőke-befektetőkkel *szindikáltan* fektet be. Ekkor az állami kockázati tőkések a privát befektetők tevékenységére alapozzák a befektetéseiket, rájuk bízva a cégek kiválasztását és felfejlesztését. A társbefektető alapok egyik alapmodellje a 2003-ban létrehozott skót *Scottish Co-Investment Fund* (SCF) volt, amely üzletiangyal-szindikátusokkal és kockázatitőke-alapokkal együtt fektetett be tőkét. Az állam befektető partnerei végezték a cégek elővizsgálatát, tárgyalták le a befektetési feltételeket, és ígérték oda a tőkét. Ha az ügylet megfelelt az előírásoknak, akkor az állami alap automatikusan odaillesztette a maga részét. Ilyen társbefektető alapokat indított például a francia BPI, a német KfW, a finn SITRA, a spanyol Axis Participaciones és az egyesült királyságbeli UK Innovation Investment Fund.

A harmadik esetben az állami kockázati tőkések az „alapok alapja” konstrukcióban csupán azon privát *kockázatitőke-alapok kiválasztásában* vesznek részt, amelyekbe tőkét fektetnek. Ezt a megoldást alkalmazták a *Small Business Investment Company* (SBIC) program keretében (Lerner, 2009). Hasonló konstrukció érvényesült az izraeli *Yozma*-program, a *European Investment Fund* (EIF) és a *British Enterprise Capital Funds* (ECF) esetében (Standaert & Manigart, 2018). Az alapok alapjaként befektető állam részvételét példázza többek között a norvég *Argentum Fondsinvesteringer AS*, a korai *Korea Fund of Funds* (KfoF), a török *Istanbul Venture Capital Initiative* (iVCi), a latin-amerikai alapokat finanszírozó *Multilateral Investment Fund* (MIF) és a holland *Dutch Venture Initiative*.

Annak érdekében, hogy az állam vonzóvá tegye a privát befektetők számára a befektetést, olyan *profitmegosztó* struktúrát alkalmaz, amely az alapok privát befektetői számára növeli az elvárható hozamot. Például mind az SBIC, mind az ECF programok esetében a privát alapok befektetőinek hozamát azáltal emelik meg, hogy a tőkeigérvényeiket kamatozó hitel/kötvény formájában nyújtják. A kontinentális Európában ezzel szemben az állami befektetők ugyanolyan feltételekkel fektetnek be az alapokba, mint a privát befektetők (*pari passu*), mivel az *állami támogatásokat tiltó* európai szabályozás ezt követeli meg. Azaz, korlátozza a privát befektetők odavonzására szolgáló lehetőség alkalmazását (Aernoudt, 2017). Kivétel ez alól, ha a befektetésekre gazdaságilag elmaradott térségben vagy a cégek fejlődésének legkorábbi szakaszában kerül sor. Ekkor mód van arra, hogy a privát befektetők a befektetési arányuk alapján nekik járónál nagyobb hányadot kaphassanak a hozamokból, illetve kisebb hányadát viseljék a veszteségeknek (Karsai, 2018).

Az állam kockázatitőke-befektetéseinek hatását *kétféle módon lehet értékelni* (Standaert, 2019). Egyrészt vizsgálható, hogy az állami részvétel milyen ha-

tást gyakorol magára a *kockázatitőke-piacra*, másrészt hogyan hat jelenléte a finanszírozásban részesült *cégek*re. Az előbbi esetben a privát tőke piacról történő kiszorítását, az utóbbiban pedig az innovációra, a cégek növekedésére, a hozzáadott értékre, illetve a befektetők kilépési lehetőségeire gyakorolt hatást célszerű elemezni. A kiszorító hatás ismert példája a kanadai LSVCC-konstrukció, ahol az állami tőkealapokba befektető kisbefektetők adókedvezménye vezetett a privát tőke kiszorításához (Colombo et al., 2016). Ugyancsak negatív példa a Kínában meghirdetett *Government Guidance Fund*-kezdeményezés, amelyben a kormány a társbefektetést nem privát szektorbeli résztvevőktől – azaz önkormányzati vagy tartományi állami kormányzati szintekről, illetve állami nagyvállalatoktól – várta el. Ez azonban nagyon lerontotta a társbefektetőktől nyerhető piaci információ minőségét (Lerner, 2020). Pozitív példa viszont az izraeli *Yozma*-program, amely pozitív hozamok elértékor többletösztönzést és visszavásárlási lehetőséget nyújtott az alapoknak.

Az állami befektetési konstrukciók elemzése választ ad arra, hogy *mi jellemzi* a befektetési céllal kiválasztott vállalkozásokat, illetve az állami részvételű befektetés *hogyan hat* a kiválasztott cégek befektetést követő teljesítményére. Amikor az állami tőkét egyedül befektető alapkezelők döntenek a kiválasztásra kerülő cégekről, akkor jellemzően olyan szakágazatok és földrajzi térségek jutnak állami tőkéhez, amelyek a privát befektetők körében kevésbé népszerűek (Bertoni et al., 2015; Kovner & Lerner, 2015). A nagyobb, későbbi életszakaszban tartó és a külföldi cégeket az állami alapok kevésbé preferálják, ők inkább helyi cégekbe fektetnek be. A privát befektetőkkel szindikált befektetések és az alapok alapjai által választott cégek életszakaszuk és földrajzi elhelyezkedésük szerint jobban hasonlítanak az önállóan befektető állami alapok portfóliójához (Bertoni et al., 2017). Ahol az állami alapok alapjainak magasabb volt a részesedése, ott kevésbé kockázatos cégek kerültek be a finanszírozott alapok portfólióiba, kisebb volt a csőd előfordulásának valószínűsége, ugyanakkor a portfóliócégek között magasabb volt az új és egyedi technológiákat ígérő vállalkozások aránya (Knockaert et al., 2010).

A kizárólag államilag finanszírozott alapok a privát alapokhoz képest kevésbé vesznek részt a hozzáadottérték-teremtésben, mert érdekeltségi rendszerük *nem erre ösztönzi* őket. Egyidejűleg sokkal több céggel kell foglalkozniuk, mint privát társaiknak, azaz a figyelmüket jobban meg kell osztaniuk a cégek között (Jaaskelainen et al., 2006; Knockaert et al., 2006). Az állami alapok esetében az új alapok gyűjtése érdekében a privát alapokra folyamatosan nehezedő nyomás sem érvényesül. Így nem kell állandóan igazolniuk hozzáértésüket, hogy a határozott időre létrehozott alapok után újabb alapok felállításakor új befektetőket tudjanak megnyer-

ni (Gompers, 1996). Az állami alapokat inkább a társadalmi vagy annak tekintett hasznosság, és nem a pénzügyi eredmény elérése motiválja (Manigart et al., 2002). A kutatások a kizárólagos állami befektetéseknél nem mutattak ki pozitív hatást, sőt esetenként *negatív hatást* állapítottak meg a portfóliócégek foglalkoztatottjainak növekedése (Grilli & Murtinu, 2014), az eladások emelkedése (Grilli & Murtinu, 2014, 2015), a működés hatékonysága (Alperovych et al., 2015), a szabadalmaztatás benyújtása (Bertoni & Tykvová, 2015) és a kilépések (IPO és szakmai befektetőnek történő eladás) valószínűsége terén (Cumming et al., 2017). Európában az egymagukban befektető állami alapok portfóliócégei kisebb valószínűséggel tudtak fejlődésük következő fázisában újabb tőkeinjekcióhoz jutni, mint a független alapkezelők portfóliójába bekerült társaik (Vanackert et al., 2014).

A szindikáltan befektető állami alapok esetében a cégekre gyakorolt hatás túlnyomórészt *pozitív* volt, körükben jobb eredményeket mértek a kizárólag privát befektetők által segített cégek eredményeihez képest, több szempont szerint is: így az árbevétel növekedése (Grilli & Murtinu, 2014, 2015), a szabadalmak bejelentése (Bertoni & Tykvová, 2015) és a kilépések valószínűsége terén (Brander et al., 2015; Cumming et al., 2017). A jobb teljesítmény részben a szindikálás folytán összegyűjtött nagyobb összegű befektethető tőkéből adódott (Brander et al., 2015; Grilli & Murtinu, 2014). Az egyetlen kivétel Kína volt, ahol a szindikált módon befektető állami alapok nem értek el jobb eredményt (Zhang, 2018).

Az állami alapok alapja által magasabb arányban finanszírozott privát alapok türelmesebb befektetőként viselkedtek, cégeik tovább maradtak az alapok portfóliójában, ami a társadalmi célok eléréséhez kedvezőbb volt, viszont a pénzügyi *hözamokra hátrányosan* hatott (Buzzacchi et al., 2013). Az így finanszírozott cégek kisebb valószínűséggel váltak sikeressé a kiszállások (IPO vagy felvásárlások) után (Brander et al., 2015). Az egyetlen megoldás, amikor az állam jobb eredményt ért el a kilépési értékeknél, az volt, amikor privát alapokba fektették az állami tőkét (Cumming et al., 2016).

Egy újabb kutatás (Alperovych et al., 2020) szerint a kormányzati kockázati tőke-alapok *kevésbé képesek* a kockázati tőke-piacon kialakult tőkerést bezárni, ha a célvállalatok régebbiek, és ha gazdaságilag elmaradottabb területen fekszenek, illetve ha a célpontokat helyi szintről választják ki. A negatív hatás fokozottabban érvényesül, ha a tőkealapok és a cégek is kevésbé fejlett területen helyezkednek el, s különösen akkor, ha olyan országban, ahol a korrupció erős. A privát tőkebefektőkkel szindikált módon történő befektetés ugyanakkor *javítja* a tőkerés bezárásának valószínűségét. Az állami alapok jártassága kifejezetten javul az egyes szakágaza-

tokhoz igazodó területeken, a szindikálás révén pedig nő a befektetők tapasztalata. Mindezek alapján a kutatók azt javasolják, hogy a kormányzati tőkealapok befektetései *ne korlátozódjanak* a helyi befektetésekre, főleg ne az alulfejlett régiókra, ami csökkenti a helyileg nem elérhető privát befektetők megnyerésének lehetőségét. A helyi állami befektetők összejátszásnak és nem hatékony befektetésekként való kitettsége sokkal valószínűbb (Bertoni & Quas, 2016; Liben-Nowell et al., 2005). Azaz amíg a távolság a privát kockázati tőke-befektetésekre negatívan hat (Cumming & Dai, 2010), addig az állami kockázati tőke esetében épphogy előnyös. A kutatók másik javaslata, hogy az állami kockázati tőkések, amikor csak lehetséges, privát befektetőtársaikkal szindikáltan fektessenek be. Ez ugyanis jobb teljesítmény elérését teszi lehetővé (Bertoni & Tykvová, 2015; Cumming et al., 2017).

Állami részvétel a hitelpiacon

A startupok hitelpiacát jelentős piaci elégtelenség jellemzi. Ez egyaránt adódik az információs aszimmetriából, a kis összegű hitelezés magas tranzakciós költségéből, a bankszektor nagyfokú koncentráltóságából, a túlszabályozásból, és a cégek kockázatos voltából. Mindezek miatt az ígéretes, fiatal innovatív cégek *nehezen találnak* megfelelő hitelkínálatot projektjeik finanszírozására. E cégek vagyona, legfontosabb eszközei gyakran nem alkalmasak a hitel fedezeteként történő felhasználásra, mivel nem fizikai vagyonban, hanem immateriális javakban testesülnek meg (Wilson & Silva, 2013). Ez magyarázza, hogy a finanszírozás terén nyújtott állami segítség középpontjába elsősorban a kockázati tőkéhez történő hozzájárulás megkönnyítése került. Mivel azonban a gyorsan növekvő cégek alapítói gyakran ódzkodnak cégük tulajdonosi szerkezetének felhígításától, sokuk mégis a *hagyományos banki finanszírozásra* igyekszik támaszkodni (Brown et al., 2014).

A hitelnyújtók különösen bizonytalan helyzetben vannak az innovatív vállalkozások esetében. Nem részesülnek ugyanis a hozamokból, a kamatfizetés pedig nem kompenzálja a kiegyensúlyozatlan kockázat/hozam profilt (Brown et al., 2012; Carpentier & Petersen, 2002; Denis, 2004). Emellett a bankok jellemzően nem rendelkeznek olyan monitoring rendszerekkel, amelyek az információs aszimmetriát csökkenteni tudnák (Hottenrott et al., 2020).

E helyzetet a statisztikai felmérések is alátámasztják. Colombo és Grilli (2007) azt tapasztalta, hogy a mintájukban szereplő olasz high-tech startupoknak csak kisebb hányada használt külső forrást, ezen belül különösen bankhitelt. Egy az Egye-

sült Államokban végzett felmérés szerint a cégek közel 40 százaléka nem akart hitelt felvenni. Már az igénybevétellel kapcsolatos negatív várakozások is akadályozták az alapítók finanszírozási döntéseit, 27 százalékuk eleve nem bízott saját cége hitelképességében. A cégek 7,9 százaléka úgy gondolta, hogy inkább kivárja, amíg kellőképpen megerősödik az adott forrás megszerzéséhez (Hvang et al., 2019).

Egy az Európai Unió gyorsan növekvő cégei körében végzett felmérés szerint több mint harmaduk (38 százalék) kizárólag belső, azaz saját forrásaira támaszkodott, míg 62 százalékuk legalább egy külső finanszírozási megoldást is igénybe vett. E cégek a külső finanszírozási lehetőségek közül leggyakrabban bankhitelre támaszkodtak (39 százalék) (European Scale-Up Report, 2020). A gyors növekedésű cégeknél valószínűbb a magasabb hitelkamatok vállalása, mint a tipikus kis- és középvállalkozásoknál (Rostamkalaei & Freel, 2016). Ez vagy azt jelzi, hogy e cégek kockázatosabbak a bankok számára, vagy azt tükrözi, hogy a gyorsan növekvő cégek inkább választják a drágább kölcsönt a sajáttőke-finanszírozással szemben, hogy megtarthassák tulajdoni hányadukat. (Brown et al., 2017). Az Európai Bizottság (European Commission, 2016) jelentése szerint az európai startupok 71 százaléka scale-uppá válás előtt álló *legjelentősebb korlátként* épp a finanszírozáshoz történő hozzájutást jelölte meg. Mivel a cégek induló tőkéjének legnagyobb hányadát az alapítók saját tőkéje és a bankhitelek alkotják, e cégek nagyon érzékenyek a banki hitelezés változásaira (Robb et al., 2014).

Hitelekhez nyújtott állami garancia

A hitelpiacon az állami segítség *legelterjedtebb formájává* a hitelgarancia vált. A garancia nem csökkenti a hitelnyújtás kockázatát, csupán a hitel bedőlése esetén mérsékli az elszenvedett veszteség nagyságát a garanciát kapó fél számára. Azaz megosztja a hitelnyújtás kockázatát azáltal, hogy a garantőr a vissza nem fizetett hitel előre megállapított részét megtéríti. A konstrukció kialakítható a felek egyforma kockázatvállalásával, ahol a hitelező és a garantőr a veszteségen előre meghatározott arányban osztozik, vagy létrehozható oly módon, hogy a garantőr az esetleges veszteséget csak egy előre meghatározott hányadig vállalja át.

Az Európai Unió legtöbb országában működik garanciarendszer. A garanciaeszköz az EU 2021 és 2027 közötti kutatási és innovációs programja (EU research and innovation investment programme – 2021–2027) programozási időszakában is szerepel. Az EU strukturális keretéből az egyes régiók is finanszíroznak garancia-programokat.

A legtöbb értékelés *pozitív* kapcsolatot talált az állami garancia és a garantált cégek hitellehetőségeinek javulása között (Zecchini, 2007). Ugyanakkor a hitelgarancia-rendszer hatékony működéshez számos *feltételnek* kell teljesülnie. Mindenekelőtt a garancianyújtást nem szabad projektszinten alkalmazni. Az olyan különösen kockázatos részpiacok esetében, mint például a startupok, magasabb lefedési hányadot vagy hosszabb türelmi időszakot kell megállapítani.

A hitelgarancia-eszközök *értékelése* viszonylag ritka, és különösen hiányoznak a speciálisan a startupokra vonatkozó elemzések. Bertoni és munkatársai (2018) az EU-garanciális hitelek reáلتeljesítményének francia kkv-kra gyakorolt hatását 2002 és 2016 között értékelve azt találták, hogy az ebben részesült cégek 9 százalékos vagy 7 százalékos árbevétel- és 8 százalékos foglalkoztatottságtöbbletet értek el a kontrollcsoporttal szemben. A hitelgarancia hatása jellemzően erősebb volt a kisebb és újabb cégeknél (Flachenecker et al., 2020). Az állami garanciavállalás összességében *pozitív hatást* gyakorol a kedvezményezettek növekedésére és teljesítményére (Bertoni et al., 2017). A garancianyújtás kihat a hitelnyújtás költségére is, mert ha csökken a kölcsön kockázata, akkor alacsonyabb lesz a hitel ára is (Ughetto et al., 2017).

Állami segítség hibrid pénzügyi finanszírozáshoz

A hibrid eszközök egyetlen finanszírozási konstrukcióban egyesítik a saját tőke és a hitel vonásait, miközben mindkettő jellemzőivel rendelkeznek. A hiteltől abban különböznek, hogy nyújtói nagyobb részt vállalnak át a kockázat/hozam megosztásából, ezért igénybevételük *drágább* a cég számára. Ugyanakkor a saját tőkéhez képest a kockázat és az elvárt hozam *kisebb*. Fizetéseképtelenség esetén a hibrid eszközök befektetői más hitelezőkhöz képest hátrébb sorolódnak az igények kielégítési sorrendjében, de előrébb helyezkednek el, mint a normál részvénytulajdonosok.

A hibrid eszközök különösen vonzó formát képviselnek az életciklusukban fordulóponthoz közeledő startup cégek számára. Ez a finanszírozás ugyanis azon cégek számára jelent kiutat, amelyek tőkeinjekcióra szorulnak, de nem növelhetik tovább a hitel/részvény arányt, és még nem alkalmasak a tőzsdei kilépésre, vagy a tulajdonosok nem akarják a cégük feletti ellenőrzést jobban átengedni. A hibrid eszközt igénybe vevő cég helyzete, jövedelmezősége és piaci pozíciója ugyanakkor elég stabil kell, hogy legyen. A hibrid eszközökkel történő finanszírozás a fejlett tőkepiacon jellemző, az állami részvétel viszonylag *alacsony szintű*.

Az állami segítségnyújtás a hibrid instrumentumok, így az alárendelt hitel vagy kötvény, a részt vevő kölcsön, a csendestársi pozíció, az átváltható hitel vagy warrant, valamint a mezzanine finanszírozás – amely a többi hibrid eszközt kombináltan is alkalmazhatja – közül különösen a *mezzanine finanszírozás terén* terjedt el. Az állami részvétel egyaránt megvalósulhat e célra létrehozott állami ügynökségek által működtetett programokon keresztül, illetve privát mezzanine alapok közvetlen vagy alapok alapján keresztül közvetett állami finanszírozással. Nemzeti szinten ilyen konstrukciót takar például Franciaországban az OSEO nevű szervezet által bevezetett *Innovation Development Contract*, valamint az osztrák *AWS Guarantees for Mezzanine Investment* garanciaprogramja.

Összefoglalás, következtetések

Az államnak fontos szerepe van a startupok minden egyes fejlődési szakaszának finanszírozásában. A gazdasági fejlődést ösztönözni kívánó kormányzatok számos olyan eszközzel igyekeznek elősegíteni a gazdasági növekedés szempontjából fontos cégek finanszírozását, amelyek vonzóak lehetnek a piac résztvevői számára. Jelen tanulmány a startupok állami finanszírozási gyakorlatáról és értékeléséről megjelent publikációk elemzésével igyekszik a gazdaságpolitikai gondolkodást orientálni.

Az elemzés egy olyan időszakot vizsgál, amikor e cégek fejlődését gazdasági válság is akadályozza. Ilyen körülmények között a kormányzati részvétel jelentősége és minősége még inkább megnő (Mason, 2020). A hitelek felvételéhez nyújtott állami garancia a válság miatt nehéz helyzetbe került cégek széles körének tud segítséget nyújtani. Ehhez képest más típusú kormányzati támogatást igényelnek azok a rendkívül kockázatos, ugyanakkor ígéretes növekedési kilátásokkal bíró fiatal cégek, amelyeknek nem rendelkeznek a bankhitelek igénybeviteléhez szükséges fedezettel. E másfajta állami eszközök sorába tartozik egyebek között 1. a priváttőke-hozzájáruláshoz kapcsolt állami tőkebefektetési programok széles körben történő használata, 2. az üzleti anyagok által igénybe vehető adóösztönzők kiterjedt alkalmazása, 3. az átváltható adósságeszközök szélesebb körű használatának támogatása, és végül 4. azon vissza nem térítendő támogatási formák kiterjedt igénybe vételének elősegítése, amelyek nem járnak az érintett cégek tulajdoni szerkezetének felhígulásával, azaz nem ássák alá a gyorsan növekvő vállalkozások számára a fejlődésük későbbi szakaszaiban a privát befektetőktől megszerezhető tőke bevonásának esélyét.

A nemzetközileg elterjedt gyakorlatban a startupok finanszírozásának *tulnyomó részét vissza nem térítendő állami forrás és a hitelnyújtás* támogatása biztosítja, ez utóbbit elsősorban állami garanciavállalás segíti. A kockázati tőke szerepe az állami ösztönzés módozatai között sokkal kisebb. Ezek közül nem az állami tőkealapok állami tulajdonban lévő tőkealap-kezelőinek közvetlen befektetései képviselik a startupok fejlődését legeredményesebben elősegítő megoldást, hanem sokkal inkább a privát befektetőkkel együtt történő állami társfinanszírozásuk és a privát kockázati tőke-alapok tőkéjének állami forrásokból történő megemlése. A privát kockázati tőke-alapok feltőkésítésének előmozdítására még kevésbé elterjedt, ugyanakkor ígéretes eszköz az alapok privát befektetői által igénybe vehető állami garancia.

A startupok finanszírozását elősegíteni kívánó, sokféle formában megnyilvánuló állami részvétel – tudományos elemzések nyomán leszűrhető – *legfontosabb tanulsága*, hogy a kormányzatok legeredményesebben nem a cégeknek közvetlenül nyújtott pénzeszközökkel, hanem a finanszírozás katalizátoraként, a piac *privát szereplőinek ösztönzésével* tudnak részt venni.

Ez a tanulmány a tudományos eredményekhez a témában megjelent fontosabb szakpublikációk összegyűjtésével, tartalmi feldolgozásával, rendszerezésével, valamint az állami programok, illetve intézkedések eredményességének bemutatásával járul hozzá. Ugyanakkor távolról sem öleli fel az összes idevágó releváns kutatás eredményét, mivel a startupok finanszírozásához nyújtott állami segítség földrajzi területek szerinti sokszínűségének és sajátosságainak bemutatása helyett inkább elsősorban az állami részvétel fő területeinek áttekintésére törekszik.

Noha az utóbbi időben a startupok finanszírozásának kérdése a vállalkozásfejlesztési kutatások homlokterébe került, további kutatásokra van szükség a kormányzati kezdeményezések hosszú távú következményeinek, illetve hatékonyságának jobb megismeréséhez. Ugyancsak kevés kutatás született eddig a különböző kormányzati finanszírozási fajták egyidejű alkalmazásának tapasztalatairól, azaz arról, hogy az állam által alkalmazott különböző technikák mennyire helyettesítik, vagy egészítik ki egymást. Az állami programok megfelelő színvonalú értékelését azonban rendkívüli módon megnehezíti, hogy nem könnyű az ilyen elemzéshez szükséges adatokhoz hozzáférni (Botelho et al., 2021). A legnagyobb nehézséget az empirikus kutatások számára a startupok reprezentatív mintáira vonatkozó adatok elérése, pontosabban a startupokra vonatkozó adatok megkülönböztetése jelenti a kis- és középvállalatok adataitól.

Hivatkozások

- Aernoudt, R. (2017). The Scale-Up Gap and How to Address It. *Venture capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 19(4), 361–372. <https://doi.org/10.1080/13691066.2017.1348724>.
- Aernoudt, R. (2019). Guarantee Instrument Obsolete or Future -Oriented? In Quas, A., Alperovych, Y., Bellavitis, C., Paeleman, I., & Kamuriwo, D. S. (Eds.), *New Frontiers in Entrepreneurial Finance Research* (pp. 93–117). World Scientific Publishing Co.Pte. Ltd. <https://ideas.repec.org/b/wsi/wsbook/11344.html>
- Alperovych, Y., Groh, A. P., & Quas, A. (2020). Bridging the equity gap for young innovative companies: The design of effective government venture capital fund programs. *Research Policy*, 49, 104051. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104051>
- Alperovych, Y., Hübner, G., & Lobet, F. (2015). How does government versus private venture capital backing affect a firm's efficiency? Evidence from Belgium. *Journal of Business Venturing* 30(4), 508–525. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.11.001>
- Audretsch, D., Colombelli, A., Grilli, L., Minola, T., & Einar, R. (2020). Innovative start-ups and policy initiatives. *Research Policy*, 49(10). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104027>
- Avinimelech, G. & Teubal, M. (2006). Creating Venture Capital Industries that Co-evolve with High Tech: Insights From an Extended Industry Life Cycle Perspective of the Israeli Experience. *Research Policy*, 35(10), 1477–1498. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.09.017>
- Bai, J., Berstein, S., Dev, A., & Lerner, J. (2021). *Public Entrepreneurial Finance around the Globe*. SSRN Working Paper No. 3834040. <https://ssrn.com/abstract=3834040>
- Berger, A. N. & Udell, G. F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22(6–8), 613–673. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- Bertoni, F. & Quas, A. (2016). The Electoral Cycle of Government Venture Capital Investments. *SSRN Electronic Journal*, 1–39. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2777169>
- Bertoni, F. & Tykvová, T. (2015). Does governmental venture capital spur invention and innovation? Evidence from young European biotech companies. *Research Policy*, 44(4), 925–935. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.02.002>
- Bertoni, F., Colombo, M. G., & Quas, A. (2015). The patterns of venture capital investments in Europe. *Small Business Economics*, 45(3), 543–560. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9662-0>
- Bertoni, F., Colombo, M. G., & Quas, A. (2017). The Role of Venture Capital in the Venture Capital Ecosystem: An Organizational Ecology Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(3), 611–628. <https://doi.org/10.1177/1042258717735303>
- Bertoni, F., Colombo, M. G., & Quas, A. (2018). *The effects of EU-Funded guarantee instruments on the performance of small and medium enterprises*. EIF Working Paper, No. 52, European Investment Fund, Luxembourg. https://www.eif.org/news_centre/publications/eif-wp-52.pdf
- Bertoni, F., Martí, J., & Carmelo, R. (2019). The impact of government-supported participative loans on the growth of entrepreneurial ventures. *Research Policy*, 48(1), 371–384. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.09.006>
- Bileau, J., Mason, C., Botelho, T., & Sarkar, S. (2017). Angel investing in an era of austerity: The case of Portugal. *European Planning Studies*, 25(9), 1516–1537. <https://doi.org/10.1080/09654313.2017.1328045>
- Botelho, T. L., Fehder, D., & Hochberg, Y. (2021). *Innovation-driven entrepreneurship*. NBER Working Paper No. 28990. Retrieved August 15, 2021. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w28990/w28990.pdf
- Brander, J. A., Du, Q., & Hellmann, T. (2015). The Effects of Government-Sponsored Venture Capital: International Evidence. *Review of Finance*, 19(2), 571–618. <https://doi.org/10.1093/rof/rfu009>

- Brown, R. C., Anyadike-Danes, M., Hart, M., & Mason, C. (2012). The growth dynamics of technology-based firms in Scotland. *Fraser of Allander Economic Commentary*, 36(1), 56–65. https://pure.strath.ac.uk/ws/portalfiles/portal/30733418/FEC_36_1_2012_BrownRAnydike_DanesMMasonCRichmondK.pdf
- Brown, R., Mason, C., & Mawson, S. (2014). *Increasing 'The Vital 6 Percent': Designing Effective Public Policy to Support High Growth Firms*. Nesta Working Paper No. 14/01. <http://www.nesta.org.uk/publications/increasing-'vital-6-percent'-designing-effective-public-policy-support-high-growth>
- Brown, R., Mawson, S., & Mason, C. (2017). Myth-busting and entrepreneurship policy: the case of high growth firms. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29, 414–443. <https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1291762>
- Buzzacchi, L., Scellato, G., & Ughetto, E. (2013). The Investment Strategies of Publicly Sponsored Venture Capital Funds. *Journal of Banking and Finance*, 37(3), 707–716. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2012.10.018>
- Carpentier, C. & Petersen, B. C. (2002). Capital Market Imperfections, High-tech Investment, and New Equity Financing. *The Economic Journal*, 112(477), F54–F72. <https://doi.org/10.1111/14680297.00683>
- Carpentier, C. & Suret, J.-M. (2014). Post-Investment Migration of Canadian Venture Capital-Backed New Technology-Based Firms. Montreal: CIRANO – *Scientific Publications 2014s–27*. <https://cirano.qc.ca/pdf/publication/2014s-27.pdf>
- Carpentier, C. & Suret, J.-M. (2016). The effectiveness of tax incentives for business angels. In: Lansdsröm, H. & Mason, C. (Eds.), *Handbook of Research on Business Angels*, Chapter 13, 327–353., Edward Elgar Publishing.
- Coad, A., Daunfeldt, S.-O., Hölzl, W., Hohansson, D., & Nightingale, P. (2014). High-growth firms: introduction to special section. *Industrial and Corporate Change*, 23(1), 91–112. <https://doi.org/10.1093/icc/dtt052>
- Colombo, M. G., Croce, A., & Guerini, M. (2013). The effect of public subsidies on firms' investment–cash flow sensitivity: Transient or persistent? *Research Policy*, 42, 1605–1623. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.07.003>
- Colombo, M. G., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2016). Governmental Venture Capital for Innovative Young Firms. *Journal of Technology Transfer*, 41(1)10–24. <https://doi.org/10.1007/s10961-014-9380-9>
- Colombo, M. G. & Grilli, L. (2007). Funding gaps? Access to bank loans by high-tech start-ups. *Small Business Economics*, 29, 25–46. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-4067-0>
- Cumming, D. J., Grilli, L., & Murtinu, S. (2017). Governmental and Independent Venture Capital Investments in Europe: A Firmlevel Performance Analysis. *Journal of Corporate Finance*, 42, 439–459. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2014.10.016>
- Cumming, D. J., Knill, A., & Syvrud, K. (2016). Do International investors enhance private firm value? Evidence from venture capital. *Journal of International Business Studies*, 47(3), 347–373. <https://doi.org/10.1057/jibs.2015.46>
- Cumming, D. & Dai, N. (2010). Local Bias in Venture Capital Investments. *Journal of Empirical Finance*, 17(3), 362–380. <https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2009.11.001>
- Davila, A., Foster, G., & Gupta, M. (2003). Venture Capital Financing and the Growth of Startup Firms. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 689–708. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00127-1](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00127-1)
- Demir, R., Wennberg, K., & McKelvie, A. (2017). The Strategic Management of High-growth Firms: A Review and Theoretical Conceptualization. *Long Range Planning*, 50(4), 431–456. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2016.09.004>
- Denis, D. J. (2004). Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 301–326. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(03\)00059-2](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(03)00059-2)

- Dimitriou, S. (2020). What will it take to save the UK's startups and scaleups? *Sifted*. <https://sifted.eu/articles/uk-startups-coronavirus-government/>
- Duruffé, G., Hellmann, T., & Wilson, K. (2018). From start-up to scale-up: Examining public policies for the financing of highgrowth ventures. In Mayer, C., Micossi, S., Onado, M., Pagano, M., & Polo, A. (Eds.), *Finance and Investment. The European Case* (pp. 179–219). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198815815.003.0011>
- Dvoulétý, O., Srhoj, S., & Pantea, S. (2021). Public SME grants and firm performance in European Union: A systematic review of empirical evidence. *Small Business Economics*, 57(1), 243–263. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00306-x>
- EFAA (2019). *Annual Report*. European Federation of Accountants and Auditors for SMEs, EFAA, Brussels. https://www.efaa.com/cms/upload/efaa_files/pdf/Publications/Annual_reports/Annual_Report_EFAA_2019_Final.pdf
- European Commission (2002). *Benchmarking Business Angels*. European Commission, Enterprise Directorate-General, European Union. https://ec.europa.eu/growth/content/benchmarking-business-angels-0_sv
- European Commission (2016). *Communication From the Commission Europe's Next Leaders: the Start-Up and Scale-Up Initiative*. COM(2016) 733 final, European Commission. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2016%3A733%3AFIN>
- European Commission (2021). *Study on Equity Investments in Europe: Mind the Gap*. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, European Union. <https://doi.org/10.2777/001375>
- European Investment Fund (2021). *Scale-Up Financing and IPOs: Evidence From Three Surveys*. EIF Working paper No. 69, European Investment Fund, Research and Market Analysis. https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_working_paper_2021_69.pdf
- European Scale-Up Report (2020). *Scale-Ups.EU. Whitepaper*, Vlerick Business School. <https://www.vlerick.com/en/research-and-faculty/knowledge-items/search/0/4/b/4/download-the-european-scale-up-report>
- Flachenecker, F., Gavigan, J. P., Goenaga Beldarrain, X., Pasi, G., Preziosi, N., Stamenov, B., & Testa, G. (2020). *High Growth Enterprises: demographics, finance and policy measures*. JRC119788, Joint Research Centre, EUR 30077 EN, Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2760/34219>
- Gilson, R. (2003). Engineering a Venture Capital Market: Lessons from the American Experience. *Stanford Law Review*, 55(4), 1067–1103. <http://www.jstor.org/stable/1229601>
- Greene, F. J. & Rosiello, A. (2020). A commentary on impacts of 'Great Lockdown' and its aftermath on scaling firms: What are the implications for entrepreneurial research? *International Small Business Journal*, 38(7), 583–592. <https://doi.org/10.1177/0266242620961912>
- Gompers, P. J. (1996). Grandstanding in the Venture Capital Industry. *Journal of Financial Economics*, 42(1), 133–156. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(96\)00874-4](https://doi.org/10.1016/0304-405X(96)00874-4)
- Grilli, L. & Murtinu, S. (2012). Do public subsidies affect the performance of new technology-based firms? The importance of evaluation schemes and agency goals. *Prometheus, Critical Studies in Innovation*, 30(1), 97–111. <https://doi.org/10.1080/08109028.2012.676836>
- Grilli, L. & Murtinu, S. (2014). Government, Venture Capital and the Growth of European High-tech Entrepreneurial Firms. *Research Policy*, 43(9), 1523–1543. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.04.002>
- Grilli, L. & Murtinu, S. (2015). New Technology-based Firms in Europe: Market Penetration, Public Venture Capital, and Timing of Investment. *Industrial and Corporate Change*, 24(5), 1109–1148. <https://doi.org/10.1093/icc/dtu025>
- Growth analysis (2013). *Business Angel, Coinvestment Funds and Policy Portfolios*. Tillvaxtanalys, 2009/055, Swedish Agency for Growth Policy Analysis. https://www.tillvaxtanalys.se/download/18.62dd45451715a00666f1cb35/1586366170761/Report_2013_08.pdf

- Harrison, R. T. (2018). Crossing the Chasm: The Role of Co-Investment Funds in Strengthening the Regional Business Angel Ecosystem. *Small Enterprise Research*, 25(1), 3–22. <https://doi.org/10.1080/13215906.2018.1428910>
- Henrekson, M., Johansson, D., & Stenkula, M. (2010). Taxation, Labor Market Policy and High-Impact Entrepreneurship. *Journal of Industry Competition and Trade*, 10(3), 275–296. <https://doi.org/10.1007/s10842-010-0081-2>
- Hottenrott, H. & Richstein, R. (2020). Start-up subsidies: does the policy instrument matter? *Research Policy*, 49(1), <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.103888>
- Howell, S. T. (2017). Financing Innovation: Evidence from R&D Grants. *American Economic Review*, 107(4), 1136–64. <https://doi.org/10.1257/aer.20150808>
- Hwang, V., Desai, S., & Baird, R. (2019). *Access to Capital for Entrepreneurs: Removing Barriers*. Ewing Kauffman Foundation. https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2019/12/CapitalReport_042519.pdf
- Jaaskelainen, M., Maula, M., & Seppa, T. (2006). Allocation of Attention to Portfolio Companies and the Performance of Venture Capital firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(2), 185–206. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00117.x>
- Jaaskelainen, M., Maula, M., & Murray, G. C. (2007). Profit Distribution and Compensation Structures in Public Policy and Privately Funded Hybrid Venture Capital Funds. *Research Policy*, 36(7), 913–929. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.02.021>
- Karsai, J. (2018). Government venture capital in central and eastern Europe. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 20(1), 73–102. <https://doi.org/10.1080/13691066.2018.1411040>
- Knockaert, M., Lockett, A., Clarysse, B., & Wright, M. (2006). Do Human Capital and Fund Characteristics Drive Follow-up Behaviour of Early Stage High-tech VCs? *International Journal of Technology Management*, 34(1–2), 7–27. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2006.009445>
- Knockaert, M., Clarysse, B., & Wright, M. (2010). The Extent and Nature of Heterogeneity of Venture Capital Selection Behaviour in New Technology-based Firms. *R & D Management*, 40(4), 357–371. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9310.2010.00607.x>
- Kovner, A., & Lerner, J. (2015). Doing Well by Doing Good? Community Development Venture Capital. *Journal of Economics and Management Strategy*, 24(3), 643–663. <https://doi.org/10.1111/jems.12100>
- Lahti, T. & Keinonen, H. (2016). Business Angel Networks: A Review and Assessment of Their Value to Entrepreneurship. In Landström, H. & Mason, C. (Eds.), *Handbook of Research on Business Angels* (pp. 354–378). Edward Elgar.
- Leleux, B. & Surlemont, B. (2003). Public Versus Private Venture Capital: Seeding or Crowding Out? A Pan-European Analysis. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 81–104. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(01\)00078-7](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(01)00078-7)
- Lerner, J. (1999). The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of SBIR Program. *The Journal of Business*, 72(3), 285–318. <https://doi.org/10.1086/209616>
- Lerner, J. (2009). *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to do About It*. Princeton University Press. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt7t2br>
- Lerner, J. (2020). Government Incentives for Entrepreneurship. *Innovation and Public Policy NBER Conference*. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c14426/c14426.pdf>
- Lerner, J. & Nanda, R. (2020). *Venture Capital's Role in Financing Innovation: What We Know and How Much We Still Need to Learn*. Harvard Business School Finance Working Paper No. 20–131, Harvard Business School. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3633054>
- Lerner, J. & Sahlman, W. (2012). Reviving Entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 90(3), 116–119. <https://hbr.org/2012/03/reviving-entrepreneurship>

- Liben-Nowell, D., Novak, J., Kumar, R., Raghavan, P., & Tomkins, A. (2005). Geographic routing in societal networks. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 102(33), 11623–11628. <https://doi.org/10.1073/pnas.0503018102>
- Manigart, S., Baeyens, K., & Van Hyfte, W. (2002). The Survival of Venture Capital Backed Companies. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 4(2), 103–124. <https://doi.org/10.1080/13691060110103233>
- Mason, C. M. (2009). Public Policy Support for the Informal Venture Capital Market in Europe: A Critical Review. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 27(5), 536–556. <https://doi.org/10.1177/0266242609338754>
- Mason, C. (2020). *The Coronavirus Economic Crisis: Its Impact on Venture Capital and High Growth Enterprises*. Joint Research Centre, European Commission. <https://doi.org/10.2760/408017>
- Miller, S. M., Hoffer, A., & Wille, D. (2017). Small-business Financing After the Financial Crisis: Lessons from the Literature. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 6(3), 315–339. <https://doi.org/10.1108/JEPP-D-17-00005>
- Muraközy, B. & Telegdy, Á. (2020). *The Effects of EU-Funded Enterprise Grants on Firms and Workers*. IZA Discussion Papers 13410, Institute of Labor Economics (IZA). <https://www.iza.org/publications/dp/13410/the-effects-of-eu-funded-enterprise-grants-on-firms-and-workers>
- Murray, G., Cowling, M., Liu, W., & Kalinowska-Beszczyńska, O. (2012). *Government co-financed 'Hybrid' Venture Capital programmes: generalizing developed economy experience and its relevance to emerging nations*. Kauffman International Research and Policy Roundtable, Liverpool. <https://www.semanticscholar.org/paper/Government-co-financed-'Hybrid'-Venture-Capital-and-Murray-Cowling/2e24b15f50b2341bfa9d0704251bcb6c6268546c#paper-header>
- OECD (2018). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018: An OECD Scoreboard*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2018-en
- OECD (2020). *The effects of R&D tax incentives and their role in the innovation policy mix: Findings from the OECD microBERD project, 2016-19*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 92, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/65234003-en>.
- Owen, R. (Baldock) & Mason, C. (2016). The Role of Government Co-Investment Funds in the Supply of Entrepreneurial Finance: An Assessment of the Early Operation of the UK Angel Co-Fund. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 35(3), 434–456. <https://doi.org/10.1177/02663774X16667072>
- Robb, A. M. & Robinson, D. T. (2014). The Capital Decisions of New Firms. *Entrepreneurial Finance and Innovation*, 27(1), 153–179. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhs072>
- Rostamkalaei, A. & Freel, M. (2016). The cost of growth: small firms and the pricing of bank loans. *Small Business Economics*, 46(2), 255–272. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9681-x>
- Rückert, D., Delanote, J., & Reypens, C. (2020). *From starting to scaling: How to foster startup growth in Europe*. EIB Thematic Study, European Investment Bank. <https://doi.org/10.2867/42527>
- Standaert, T. & Manigart, S. (2018). Government as Fund-of-und and VC Fund Sponsors: Effect on Employment in Portfolio Companies. *Small Business Economics*, 50(2), 357–373. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9831-9>
- Standauert, T. (2019). To the Rescue: Government Intervention in Venture Capital Markets. In Quas, A., Alperovych, Y., & Cristiano, B. (Eds.), *New Frontiers in Entrepreneurial Finance Research* (pp. 51–91). World Scientific. https://doi.org/10.1142/9789811202766_0003
- Sterk, V., Sedlacek, P., & Pugsley, B. (2021). The nature of firm growth. *American Economic Review*, 111(2), 547–579. <https://doi.org/10.1257/aer.20190748>.
- Ughetto, E., Scellato, G., & Cowling, M. (2017). Cost of capital and public loan guarantees to small firms. *Small Business Economics*, 49, 319–377. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9845-y>
- Vanacker, T., Heughebaert, A., & Manigart, S. (2014). Institutional Frameworks, Venture Capital and the Financing of European New Technology-based Firms. *Corporate Governance: An International Review*, 22(3), 199–215. <https://doi.org/10.1111/corg.12046>

- Vanacker, T. R. & Manigart, S. (2010). Pecking order and Debt capacity Considerations for High-growth Companies Seeking Financing. *Small Business Economics*, 35(1), 53–69. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9150-x>
- Wilson, K. & Silva, F. (2013). *Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 9, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xqsf00j33-en>
- Zecchini, S. & Ventura, M. (2009). The Impact of Public Guarantees on Credit to SMEs. *Small Business Economics*, 32(2), 191–206. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9077-7>
- Zhang, Y. (2018). Gain or pain? New evidence on mixed syndication between governmental and private venture capital firms in China. *Small Business Economics*, 51(4), 995–1031. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9989-4>

Verseny helyett versengés. A személyes kapcsolatok szerepe a késő modern kapitalizmusokban

KOLLAI ISTVÁN*

Közgazdaságtani definíciója szerint a verseny olyan cserekapcsolatot jelöl, amelyet személytelennek nevezhető piaci és bürokratikus intézmények koordinálnak: ezek alakulásában elvileg nem játszik szerepet a két fél között fennálló személyes viszony. A mai szakirodalom azonban számos esetet ír le, amikor a csere kimenetelére mégis befolyással lehet a vevő és eladó közötti személyes – egymással szembeni etikusságra vagy agresszivitásra törekvő – nexus. Ez alapján a késő modern gazdaságok működésének minél jobb átlátásához a piac és a bürokrácia megértésén túl szükséges a személyes kapcsolatok koordináló erejének konceptuális feltárása is. Jelen tanulmány az effajta, személyes kapcsolatok révén is alakított cserehelyzeteket tárgyujtónéven verseny helyett versengésnek nevezi, és megkísérli ennek minél pontosabb leírását az intézményi közgazdaságtan eszköztárával. Az elemzés alapján arra lehet következtetni, hogy nemcsak helyi kulturális normák segíthetik elő a személyes kapcsolatokkal átítatott kapitalizmusok kialakulását, hanem önmagában a technológiai fejlődés és az ezt követő gazdasági szerkezetátalakulás is. Az is láthatóvá válik, hogy miként destrukurálódhatnak a versenyintézmények – helyet adva a személyes kapcsolatoknak –, illetve ellenkezőleg, a személyes kapcsolatok hálójából miként fejlődhetnek ki versenynormák.

* Kollai István adjunktus, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi, Politikai és Regionális Tanulmányok Intézete. E-mail: istvankollai@gmail.com

A tanulmány a „POPREBEL – Populist rebellion against modernity in 21st-century Eastern Europe: neo-traditionalism and neo-feudalism” projekt keretében készült, amely az Európai Unió Horizon 2020 kutatási és innovációs programja 822682. számú szerződése révén kapott támogatást.

A kézirat első változata 2020. december 10-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.53>

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: P10; P51.

Kulcsszavak: kapitalizmus, verseny, versengés, bürokrácia, normák, szokások.

Abstract

Competition versus contention. The role of personal relations in late modern capitalisms

ISTVÁN KOLLAI

According to its definition in economics, competition is an exchange coordinated by impersonal market and bureaucratic institutions: in principle, the personal relationship between the two parties plays no role in its development. However, today's literature describes a number of cases where the outcome of the exchange can be influenced by the personal nexus between buyer and seller, which may be ethical or aggressive towards each other. This suggests that in order to gain a better understanding of the functioning of late modern economies, it is necessary to go beyond an understanding of the market and bureaucracy to a conceptual exploration of the coordinating power of personal relationships. This paper will refer to such exchanges, which are also shaped by personal relationships, as contention (rivalry) rather than competition in the broad sense, and will attempt to describe them as accurately as possible using the tools of institutional economics. The analysis suggests that it is not only local cultural norms that can foster the emergence of capitalisms imbued with interpersonal relations, but also technological development and subsequent economic restructuring per se. It is also possible to see how competitive institutions can be destructured, giving way to personal relations, and how, conversely, competitive norms can develop out of the web of personal relations.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: P10; P51.

Keywords: capitalism, competition, rivalry, contention, bureaucracy, norms, customs.

Bevezetés

A huszadik századi modern piacgazdaságok működésének lényegét a szakirodalom elsősorban a *piaci és a bürokratikus intézmények koordináló képessége* alapján írta le (Weber, 1978; Hayek, 1948; Katzenstein, 1985; Feldmann, 2018). Ez a konceptualizáló tudományos diskurzus a második világháború utáni kapitalista gazdaságok közötti különbségeket általánosságban úgy magyarázta meg, hogy ezekben a változatokban másfajta arányokban vannak jelen a piaci és a bürokratikus intézmények (Zysman, 1983; Kornai, 1983; Gedeon, 1992). E kapitalizmuskonceptiókban a cserekapcsolatokat olyan személytelen (azaz nem az eladó vagy vevő személyével

összefüggő) tényezők koordinálják, mint a versenyjog, a tulajdonjog, a jognak érvényt szerző hatóságok működése, a munkavállalók és munkaadók ágazati alkuereje, illetve a vevők vásárlóereje.

A két személy közti (diádikus vagy interperszonális) kapcsolatoknak mint a gazdaság működését koordináló tényezőnek ezekben a leírásokban csak igen ritkán jutott szerep (Weber, 1978). Mára azonban a késő modern kapitalizmusok különféle mintázatait taglaló szakirodalom számos alkalommal beemeli a *személyközi összefonódásokat* is a rendszerleírásokba. Így a személyes kapcsolatok és személyes függőségi viszonyok elemzése helyet kap a hazai és a nemzetközi szakmai diskurzusban, még ha a szakirodalmon belül egészen különböző elnevezések alatt található is az e téma szempontjából releváns szövegek. (Ennek áttekintésére alább kerül sor.) Amíg ezek a kutatási eredmények a személyes kapcsolatokkal „terhelt” kapitalizmusok számos variációját írták le, addig ez a tanulmány azt tárja fel, hogy mi a közös a kapitalizmus e válfajaiban. Erre kevés példa van a szakmai diskurzusban, ha egyáltalán.

A jelen tanulmány által *megválaszolni kívánt kérdés* az, hogy a versennyel szemben hogyan lehet külön kategóriaként definiálni azt a cserehelyzetet, amikor a piac és a bürokrácia intézményei erodálódnak – destrukturálódnak –, és koordináló szerepüket részben átveszik az egymással jó vagy rosszindulatú személyes viszonyrendszerek. Az ilyen norma- és szabályhiányos környezet elnevezése – a versenytől megkülönböztetendő – rivalizálás és versengés.¹

A tanulmány *műfaja* alap kutatás jellegű inter- és multidiszciplináris konceptualizáló elemzés, amelyben az elméleti közgazdaságtan (politikai gazdaságtan) és az intézményi szociológia eszköztára is megjelenik. A két diszciplína közös, egymást átfedő vonása, hogy mindkettő az intézményekre fókuszál. A téma ugyan a személytelen verseny és a személyközi versengés meglehetősen elméleti jellegű áttekintése, a tanulmányban közölt kutatási eredmények azonban hozzájárulnak a késő modern versenytársadalmak válságának megértésére és lehetőség szerint kezelésére irányuló diskurzus fejlődéséhez. A téma aktualitását az adja, hogy a gazdaságpolitika és a vállalati szféra működésének megértéséhez szükséges a piac és a bürokrácia mellett a személyközi kapcsolatok koordináló képességének minél jobb feltárása és konceptualizálása.

¹ A versengés fogalmát részben hasonló módon használja a vállalati szövetségek közötti rivalizálást elemző szakirodalom (Galvin et al., 2020), azzal a különbséggel, hogy e vállalatsszövetségek racionális stratégiák alapján folyamatosan újraformálódhatnak. A verseny homogenitását azonban ezek a hálózatok is megbontják.

Az alkalmazott módszer irodalomkutatás, azaz a tanulmány a témára vonatkozó hazai és nemzetközi szakirodalmi források összegyűjtése, feldolgozása, áttekintése és elemzése alapján von le elméleti és gyakorlati következtetéseket a személyközi koordináló kapcsolatokról.

A tanulmány a következő lépésekben vizsgálja a versengő helyzeteket:

a) Az első rész azt tekinti át, hogy miként kerülnek a releváns közgazdasági szakirodalom érdeklődésének középpontjába a személyes kapcsolatrendszerek.

b) Ezután az ebből fakadó versengő helyzetek leírására kerül sor a rájuk ható *személyes koordináció* és a részt vevő felek *személyes erejének* definiálása révén.

c) A harmadik rész az intézményi szociológia eszköztárára is támaszkodva meghatározza, hogy milyen módon mehet végbe a verseny destrukturalódása (intézménytelenedése) versengéssé.

d) Az utolsó rész azt tárgyalja, miként lehetséges ennek az ellenkezője, azaz a versengés strukturálódása (intézményes átalakulása) versennyé.

A tanulmány alapjául szolgáló kutatás *egyik korlátja* a fogalmak egymástól való tartalmi elhatárolásából fakad: miközben jól lehet érvelni a használt fogalomkészlet relevanciája mellett, addig a fogalmak között inkább átmenetek, semmint éles határok húzhatók meg. A konceptualizálás *másik korlátja*, hogy a versengés fogalma nem állítható szembe a versennyel úgy, mint egy weberi értelemben vett ideáltipikus rendszerleírás, mert a versengő helyzetekben is érvényesül piaci és bürokratikus koordináció, csak hiányosan. A versengés fogalma itt inkább egy sor jelzős szerkezetű kapitalizmusfogalomban rejlő attribútumot fogalmaz meg univerzális mintázat-ként (Hayek, 1964), a személyek közötti versengés és függőség mintázataként. E közös mintázatra az akadémiai szakirodalomban olyan fogalmak használatosak, mint a patrimonialis kapitalizmus, politikai kapitalizmus (Weber, 1978; Holcombe, 2018), illetve az oligarchikus kapitalizmus (Baumol, 2007; Myant & Drahokoupil, 2011), amelyek inkább csak az eliten belüli politikai és üzleti aktorok közötti személyes kapcsolatrendszer fontosságára utalnak. Ugyancsak a patron-kliens kapcsolatrendszert *értelmezik* a klientelizmusnak (Brinkerhoff & Goldsmith, 2004; Lemarchand & Legg, 1972; Becker, 2013, utóbbinál a klientelizmus bármely kapitalizmusvariációinak egy lehetséges alvariánsa), a partikularizmusnak (O'Donnell, 1996) és a politikai patronázsnak azok a koncepciói, amelyek az állam mint piaci szereplő diszkrecionális, kivételezésre lehetőséget adó jogkörére utalnak. E tanulmány témájához a Walter és Zhang (2012) által használt „personalized capitalism” (azaz személyközi vagy perszonalizált kapitalizmus) fogalma és koncepciója áll a legközelebb, de rendkívül találó a Bohle és Greskovits (2012:22) által használt „non-regime” elnevezés

is azokra a nemzetgazdaságokra, ahol gyengék mind a bürokratikus, mind a piaci intézmények.

Ezek a helyzetek nem azonosak a tökéletlen vagy nem hatékony verseny-nyel. A szakirodalom által leírt számos szuboptimális versenyhelyzet – mint az oligopol piacok (Carlton & Perloff, 2000), az aszimmetrikus verseny, illetve az antitörzstörvények által védett piacok (Bork, 1978; Shy, 1995) – esetében a piaci, illetve a bürokratikus versenyintézmények „kitöltik a teret”, és a verseny teljes körűen intézményesült. Annak az eredménye azonban nem tökéletes (*perfect competition*), esetleg nem is hatékony verseny (*effective competition*), hanem csupán működőképes verseny (*workable competition*). (E fogalmakról lásd Clark, 1940; Sosnick, 1968). Ezzel szemben a személyes kapcsolatok alapján koordinált versengés olyan helyzetekre utal, amikor a versenyintézmények eleve nem is töltik ki a teret, és nemcsak személytelen piaci és bürokratikus koordinációs intézmények érvényesülnek, hanem személyek közötti etikus és agresszív viszonyrendszerek sokasága is. Így a piacelmélet által feltárt számos olyan helyzet, amely eltér a tökéletes versenytől, e tanulmánynak nem tárgya.

A személyes kapcsolatrendszer felértékelődése az akadémiai diskurzusban

A kapitalista gazdaságokkal foglalkozó szakirodalomban a személyközi viszonyok két módon jelentkeznek. Az egyik esetben a regionális és nemzeti rendszerleírások tartalmazzák a személyes kapcsolatokat mint a kapitalizmust alakító *lokális kulturális* tényezőket. A másik esetben a szakirodalom arra utal, hogy a mai világgazdaság *strukturális* (tehát kultúrafüggetlen) sajátossága is lehet a személyes koordináció jelenléte. A továbbiakban e két lehetséges okot taglaló szakirodalmi forrásokat tekintjük át.

A személyes kapcsolatok koordináló erejére, az állam vagy a piac képviselőitől való személyes függés kialakulására a dekolonizációval létrejött új piacgazdaságok leírásakor sokszor kiemelt figyelem jutott. A szakirodalom ezt a jelenséget érdekes módon két egymással ellentétes magyarázattal írta le. Vagy a helyi társadalmak szociokulturális adottságait, „premodern” kulturális kódjait okolta, vagy éppen ellenkezőleg, a létrejövő nemzetgazdaságok művi jellegét, kulturális fragmentáltságát és hagyomány nélkülségét, a belső saját normarendszerek és közös kulturális kódok hiányát említette (lásd az afrikai, illetve a dél-amerikai neopatrimoniális, prebendális, illetve hierarchikus kapitalizmus leírását: Roth, 1968; Pitcher et al.,

2009; Adebani & Obadare, 2013; Schneider, 2013).² A kétpólusú világrend megszűnte után a közép- és kelet-európai és posztszovjet piacgazdaságokra is jellemzővé váltak a politikusok és üzletemberek közötti személyes függőségi viszonyok (Myant & Drahokoupil, 2011; Bohle & Greskovits, 2012; Becker, 2013; Buhr & Frankenberger, 2014). A releváns szakirodalom ennek kapcsán előszeretettel utal a polgári-vállalkozói attitűd hiányára és ettől elválaszthatatlanul a gyenge középsztyályosodásra (Benczes, 2016). Az Európai Unióban a Mediterráneumra is jellemző a személyes kapcsolatok kiemelkedő fontossága a gazdaság működésében, feltételezve ebben a diktatórikus államberendezkedések maradványainak továbbélését (Farkas, 2017). Az ázsiai gazdaságok felzárkózási folyamata kapcsán folyamatos a szakmai vita akörül, hogy e felzárkózásnak mennyire hatékony és mennyire legitim eleme a személyes összefonódásokat és (kölcsonös) függőségi viszonyokat elfogadó, illetve újratermelő kulturális attitűd (Bell, 2010). Ezzel összefüggésben a korábban Délkelet-Ázsiára jellemző fejlesztő állam fogalma lényegében mára minden földrészen – különösen Afrikában és Latin-Amerikában – polgárjogot nyert (Hundt & Uttam, 2017; Ricz, 2021).

Mindezzel párhuzamosan jelen volt és van a szakirodalomban annak taglalása is, hogy –függetlenül bármilyen lokális politikai vagy mélyebb kulturális adottságoiktól – a kapitalizmus működéséhez immanensen hozzátartozik a személyes kapcsolatok több-kevesebb koordináló szerepe (Roth, 1968; Lemarchand & Legg, 1972). Ráadásul e szakirodalmi diskurzus szerint a késő modern társadalmak posztfordista gazdasága – annak tudásalapú jellege és a munkásosztály egységességének megbomlása miatt – még kedvezőbb környezetet teremtett, illetve teremt a személyes kapcsolatrendszerek felértékelődéséhez, a személyes ismeretségen alapuló vállalat és állam, illetve vállalat és háztartás közötti munkaerőpiaci és a vállalatközi kapcsolatokhoz.

A vállalati szféra és az állami szféra szereplői közötti személyes kapcsolatok felértékelődése, ezáltal egy „politikai kapitalizmus” kialakulása (Holcombe, 2018) nemcsak a politikai kultúra polarizáltságából és klientelista normáiból fakadhat, ha-

² Roth (1968) az elsők között különböztette meg a tradicionalista legitimációval rendelkező patrimonializmust a pusztán személyes hegemóniaként funkcionáló újfajta „modern” patrimonializmustól. Ez utóbbit – a látszat ellenére – nem valamiféle „ősi tradíciók” éltetik, hanem a koherens társadalomfejlődés hiányából fakadó bizonytalanság elől menekülnek az emberek részben önkéntes függőségi viszonyokba. Ugyanezt hangsúlyozza Pitcher, Moran és Johnston (2009). A prebendalizmus a patrimonializmus szélsőségesebb formájának tekinthető, ahol az „erős embertől” való függés még egyoldalúbb, a vagyoni kiszolgáltatottság erősebb. A fogalmat már Max Weber is használta, de a modern körülmények közötti prebendalista politika egyik első leírását Richard Joseph adta, Nigéria példájából kiindulva (Adebani & Obadare, 2013).

nem az állam aktív innovációs és gazdasági szerepvállalásából, a fejlesztő állam különféle (félre)értelmezéseiből is (Kang, 2002). A politikai és üzleti szereplők közötti összefonódásokról szóló szakirodalom ma már a világ minden táján jelentős, a téma nem régióspecifikus (Rubin, 2015).

A vállalat és a munkavállaló közötti személyes kapcsolat erősödése ugyancsak részben visszavezethető a posztfordista gazdaságra, azaz a rugalmas és innovatív ipari-szolgáltató tevékenységekre, ahol a flexibilis, egyéni képességeket igénylő, kreatív és szenzitív (érzékeny üzleti információt érintő) munkák a munkavállalókat „beavatottakra” és „kívülállókra” bontja. Így a munkahelyi vezető, illetve a „beavatott munkavállaló” között klán jellegű, hierarchikus, de szolidáris kapcsolat fejlődhet ki (Doellgast et al., 2021; Prendergast & Topel, 1996; Khatri & Tsang, 2003; Gyulavári, 2009).³

A vállalatvezetők közötti klán jellegű összefonódásnak az egymás melletti hosszabb távú elkötelezettséget eredményező stratégiai partnerségek (például közös kutatás-fejlesztési projektek: Ouchi, 1980), illetve a hallgatólagos összjátások (*tacit collusion* – Ivaldi et al., 2003) is utat nyithatnak, még ha a stratégiai kooperációk, illetve a vállalathálózatok közötti rivalizálások vagy a vevő és eladó közötti stabil bizalmi kapcsolatok eredeti értelmükben nem feltétlenül mondanak is ellent a versenynormáknak (Török, 2007). Ezekben a partnerségekben ugyanis a be- és a kilépési folyamat személytelen versenynormák szerint, piaci költségek és hasznok elemzése alapján is működhet.

Mindezek eredményeképpen születtek meg az olyan átfogó társadalmi-gazdasági leírások, mint Thomas Piketty „neopatrimoniális kapitalizmus” koncepciója a tulajdonosi réteg és a kiugróan jó keresetű menedzseri réteg közötti összefonódásról, a menedzseri réteg nem meritokratikus úton, hanem „összejátszó megállapodások” révén történő kiválasztódásáról (Piketty, 2014; Milanovic, 2014). Nemcsak a felsorolt földrajzi régiók sokasága miatt van szó a személyes viszonyrendszerek gazdaságot koordináló erejéről mint globális jelenségről, hanem azért is, mert a

³ A munkaerőpiac posztfordista átalakulását taglaló szakirodalom hangsúlyozza az egységes munkásosztály megszűnte utáni világban a vállalatokon belüli, lojalitáson alapuló előnybiztosításnak és a kényszerítő beszédmódnak a jelentőségét, továbbá a menedzserek és munkavállalók közötti horizontális és vertikális lojalitásháló létezését. Egyes szerzők ezt lokális partikularista és paternalista kulturális kódokra vezetik vissza (Khatri & Tsang, 2003), mások inkább olyan univerzálisan érvényes jelenségekre, amelyek szerint a kisebb munkahelyi teameken belül létrejöhet egyfajta „pszichológiai szerződés”. Ez a munkaadót is kötelezi, aki „szolgáló vezetőként” viselkedik (Panaccio et al., 2015). Lásd még a Project Syndicate elemzését, amely szerint az „informális foglalkoztatás”, amely kétféle embert érint, egyszerre van jelen a fejlődő és a fejlett országokban. <https://www.project-syndicate.org/bigpicture/the-future-of-informality>.

posztfordista világgazdaságra általánosságban is jellemző a személyes kapcsolatok koordináló szerepe vállalat-háztartás (mint munkavállaló), vállalat-vállalat vagy állam-vállalat közötti relációban. Egy reláció marad ki, ahol a személyes kapcsolatok koordináló szerepe nem tűnik jelentősnek: ez a vállalat-háztartás (mint fogyasztó) közötti viszony.

Mindezek ellenére a szakirodalomban nyitott kérdés: a személyes viszonyrendszerek különböző megjelenési módjai valóban a kapitalista termelési mód egy tudományos értelemben legitim mintázatát eredményezik, vagy amit látunk – elsősorban állam és vállalat összefonódása terén –, az egyszerűen csak olyan korábban is ismert fogalmaknak az átnevezése, mint a korrupció, a járadékvadászat és az ajándékozás (Rubin, 2015)? Ha a legitimitás weberi definíciójából indulunk ki – e szerint minden társadalmi-gazdasági rendszer legitimnek tekinthető, amely működőképes, tehát amelyet valakik működtetnek, és ebben mások őket nem akadályozzák meg (Weber, 1978; Szelényi, 2016) –, akkor joggal nevezhetjük a személyes kapcsolatok alapján koordinált gazdasági helyzeteket a kapitalizmus sajátos mintázatainak. Ezek ugyanis nagyon sokszor nem titkos kapcsolatrendszerek, hanem a hatalmat kiszolgáló „személyzet”, illetve a tömegek által elfogadottak.

Versengés: a személyes erő érvényesülése a csere személyes koordinációja során

A cserét koordináló intézmények tágan értendők olyan mechanizmusokként, amelyek „két vagy több egyén vagy szervezet egymásra hatásával járó mikrofolyamatnak” a szabályozását foglalják magukba (Polányi [1944] „integrációs sémái” alapján Kornai, 1983). A csere intézményei tehát alkalmasak lehetnek a gazdasági szervezetek közötti és a munkaadó-munkavállaló közötti kapcsolat leírására is (Follett, 1949; Ouchi, 1980; Powell, 1990). A cserét koordináló intézményekről szóló szakirodalmon belül konszenzusnak tekinthető az az alapvetés, hogy lényegében mindegyik koncepció számol a koordináló intézmények *bürokratikus és piaci* fajtáival. Mind a bürokratikus, mind a piaci jellegű koordináló intézmények függetlenek az eladó és a vevő egymás közt fennálló személyes kapcsolatától, ezért a bürokrácia és piac együttesen a személytelen koordináció megjelenéseként írható le.

Kevésbé tiszta szakmai konszenzus rajzolódik ki a piaci és bürokratikus koordináción kívüli intézmények taxonómiája körül. Kornai János a bürokrácián és piacon felül még *etikai*, illetve *agresszív* koordinációt is megkülönböztet (Kornai, 1983:

1026). Polányi Károly és az őt kiegészíteni szándékozó Mehrdad Vahabi alapján is hasonló kategóriákról van szó: Polányi a piaci és bürokratikus intézményeket a szolidaritásra alapuló *reciprocitásos* sémával egészítette ki, míg Vahabi ezt tovább bővítette az erőszakra alapuló *destruktív* koordinációval (Polányi, 1944; Vahabi, 2009). Az így kapott reciprocitásos és destruktív csereintézmények párhuzamba állíthatók Kornai etikai és agresszív kategóriáival.⁴

A gazdaságelméleti megközelítés mellett a menedzsmenttudományok irányából is jelentkezett igény a piaci és a bürokratikus koordináción felüli mechanizmusok leírására. Ilyen a cégek közötti klán jellegű koordináció lehetősége, illetve egy cég munkatársai közötti reciprocitásos vagy relacionális koordináció, ami befelé etikai jellegű és szolidaritásos, kifelé agresszív és kirekesztő (Follett, 1949; Ouchi, 1980; Powell, 1990; Gittel & Douglass, 2012). Bármilyen kategorizációt és elnevezést tartunk is a legmegfelelőbbnek, ez utóbbi koordinációs mechanizmusok közös jellemzője, hogy – a piaci és bürokratikus csereintézményekkel ellentétben – esetükben már számítanak a vevők és eladók között fennálló személyes kapcsolatok, ezért összefoglaló néven a személyes koordináció intézményeinek nevezhetjük őket.

Érdekes kérdés egyébként, hogy valóban ennyire egy kalap alá vehetők-e az agresszív és etikus csereintézmények, mert első megközelítésben egymás végletes ellentéteinek tűnhetnek. Mégis, ezek nemcsak az interperszonális jellegük miatt kezelhetők egyként, hanem azért is, mert sokszor ugyanabban a társadalmi-gazdasági helyzetben mutatkoznak meg, egymást kiegészítve, sőt erősítve. A valakinek a megsegítésére irányuló etikus magatartás (például egy személyre szabott árkedvezmény vagy ajándék) ugyanis másokat eleve kirekeszt ebből a viszonyrendszerből (ez az úgynevezett samaritánus dilemma – Derek, 1998). A szereplők magasabb száma esetén a valakivel szembeni etikus magatartás már óhatatlanul kirekesztő (agresszív) jellegűvé is válik egyidejűleg. Generális reciprocitás helyett néhány szembenálló fél közötti (diádikus) reciprocitás alakul ki. Az e csoporton belüli kollaboráció a csoport kollektív hasznosságát saját szempontja szerint maximalizálja, így a csoport-szolidaritás kifelé gazdasági kirekesztéshez vezet (Smelser-Swedberg 1994:37–38). Az etikus és agresszív koordináció keveréke fedezhető fel a különböző kooptálási stratégiákban is (Buhr & Frankenberger, 2014). Ekkor az etikai alapú összetartás mellett a csoportból történő kilépés utáni szankciótól való félelem is erősíti a személyes kapcsolatokat. Akár etikus, akár agresszív koordináció válik dominánssá egy bizonyos helyzetben, az a bennük megtestesülő személyes viszonyrendszer miatt

⁴ Kornai maga is hivatkozik Polányi integrációs mechanizmusaira mint inspirációs forrásra (Kornai, 1983:1028).

aláássa a személytelen koordinációból felépülő versenyintézményeket és az azokban megtestesülő formális racionalitást.⁵

E személyes koordinációból fakad a személyes (*de facto*) erő megjelenése a cserekapcsolatokban, ami a csereben részt vevő felek gazdasági, kulturális és társadalmi tőkéjének (Bourdieu, 1986) közvetlen érvényesülése. Ez megkülönböztethető a személytelen (*de iure*) erőtől, amely a tőke különböző formáinak „szociálisan beágyazott” módon – versenyintézményeken keresztül közvetetten – való érvényesülése a cserekapcsolatok során (Marx, 1909; Weber, 1978; összehasonlító elemzésüket adja Corra, 2005; a *de facto* és *de iure* elnevezés szembeállítását lásd Robinson & Acemoglu, 2006).⁶ Ilyen például a vásárlóerő, amely a versenyintézményeken keresztül hat az árak alakulására. Nagy tételben történő vásárlás esetén a vevő vásárlóereje vagy monopozónia révén tud árkedvezményt elérni, amire más is ugyanúgy képes lenne hasonló vásárlóerő birtokában. Még ha ez a „piaci erő” köznapifelfogásban agresszívnek bélyegezhető is, és ha egy konkrét piaci szereplőből fakad is, a látszat ellenére versenyintézményeken keresztül hat. Teljesen független attól, hogy éppen kinek a személyében testesül meg a monopozónia vagy a monopólium (Smelser-Swedberg, 1994). A vásárlónak ugyancsak a *de iure* ereje testesül meg a fogyasztóvédelmi szabályokban is, amelynek az érvényesíthetősége ugyancsak független a vásárló személyétől.

Bár intézményes rezsimmintaként a verseny és a versengés egymással összehasonlítható (Friedland & Alford, 1991),⁷ különbözik viszont az „intézményi minőség” szempontjából. A verseny intézményes rendje ugyanis – éppen személytelensége miatt – képes heterogén és mozgásban lévő társadalmak egymástól térben és kul-

⁵ Ez nem azt jelenti, hogy az *etikusság* ne kaphatna helyet az intézményesült versenyben. Létezhetnek ugyanis etikus magatartást, valamiféle morált magukban foglaló versenynormák. Ezek nem a versenyt magát, hanem annak hasznosságmaximalizálását próbálják meg etikai szempontok alapján átkonstruálni. A *fair trade* például a versenyintézményekben megtestesülő szabad versenyt nem felszámolni kívánja, hanem ennek egyik intézményét, a vevői hasznosságmaximalizálás utilitarista normáját olyan új fogyasztói normává szeretné konstruálni, ami figyelemmel van a közjólétre is (Boda, 2001). Ezzel a *fair trade* a fennálló, szociálisan beágyazott erőviszonyoknak a „strukturális megváltoztatását” célozza. Változatlanul hagyja ugyanakkor a verseny olyan normáit, mint a stabil (információhordozó) árak, a vásárlás normái, a hosszú távú kereskedelmi kapcsolatok fontossága és a termékigazolás rendszere (Hutchens, 2009:4, 26).

⁶ Corra az individuumból saját képességeiből fakadó és a társadalom szövetén keresztül érvényesülő erőnek a különválasztását egy Marxhoz és Weberhez köthető szociológiai felfedezésként értékeli (Corra, 2005:46).

⁷ A hasonló koordinációt megtestesítő intézmények összességében intézményes *rendet* (Hayek, 1948), *rezsimit* (Friedland & Alford, 1991) vagy *klasztert* (Robinson & Acemoglu, 2006) alkothatnak, amelyek azonos belső logikát követő intézményeknek egymást kiegészítő struktúrájából állnak (DiMaggio & Powell, 1991).

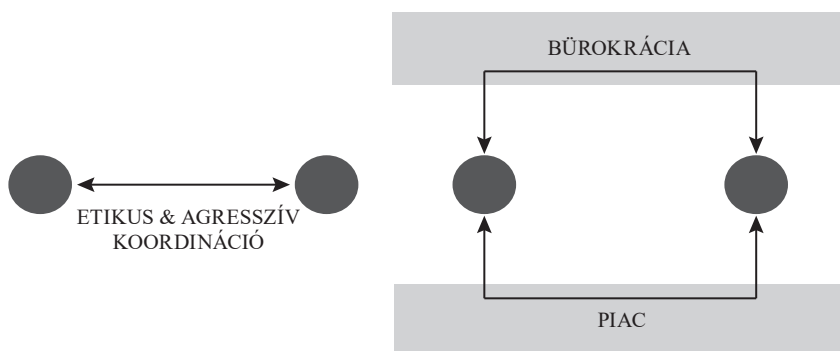
turálisan távol lévő tagjai közötti interakcióit is szabályozni, míg a személyes koordinációt megtestesítő intézmények a térben és kulturálisan egymással közvetlenül érintkező egyének közti társas interakciót szabályozzák. Az „intézményi minőség” e különbségei nevezhető a szakirodalom alapján az adott intézmények strukturáltságának vagy differenciáltságának is (Weber, 1978; Giddens, 1979; Colomy, 1998). Ez nem jelenti azt, hogy a személyes koordináció alapuló cserefolyamatok a személyes interakciók *láncolatain* keresztül ne lehetnének egész közösségeket formáló mechanizmusok (Polányi, 2001). Az viszont állítható, hogy a személytelen koordinációból strukturáltabb intézményi rend fakad, mint a személyes koordinációból; és így az előbbi destrukturalódása a személyes koordinációnak nyithat teret.

1. ábra

Személyközi versengés versus személytelen verseny

a) Személyközi versengés

b) Személytelen verseny



Forrás: Saját szerkesztés.

Versenyből versengés: a verseny destrukturalódása

A közgazdaságtan a kapitalizmus válfajainak meghatározásakor kezdetben a verseny fejlett világban belüli intézményes rendjeinek összehasonlítására koncentrált (Katzenstein, 1985; Hall & Soskice, 2001). A versenyintézményeket kiszorító reciprocitások vagy agresszív mechanizmusokat anomáliának vagy illegitimnek tekintette. A kapitalizmus változatainak nevezett kutatási program is csak később lett

érzékeny erre az elemzési dimenzióra. Korábban a közgazdaságtan mellett az intézményi szociológiától is idegen volt a destruktorálódás feltételezése, ami az intézményesülést visszafordíthatatlan, egyirányú folyamatnak tekintette (Meyer & Rowan, 1977; Giddens, 1984: strukturálódási elmélet; Colomy, 1998: differenciálódáselmélet). Mindezek szerint a kapitalizmust koordináló intézményes rendre olyan életút jellemző, amely során az intézmények alapvetően egyre szofisztikáltabbá válnak.

A neoinstitucionalisták viszont éppen arra mutattak rá, hogy az intézményeket fenntartó akarat és tudás nem feltétlenül adott (DiMaggio & Powell, 1983; DiMaggio & Powell, 1991). E szerint az intézmények megszűnhetnek, e változásokat pedig maguk az intézmények által eredetileg koordinált szereplők kezdeményezhetik. Az adott intézmény fenntartására irányuló akaratukat felülírta másfajta érdekük, ami miatt aztán intézményi változásokat próbáltak kezdeményezni. Így tehát megkérdőjeleződött az egyirányú intézményesedés gondolata. A szakirodalom már nemcsak az intézmények automatikus fejlődésével, stukturáltabbá válásával foglalkozott, hanem az intézmények szétesésre, vagyis destruktorálódásra való belső „hajlamával” is (Grusky és Weeden, 2001).

Mindez nem jelenti intézményi vákuum kialakulását. A megszűnő intézmények helyét ugyanis azonnal átveszi valami új, azaz az új invenciók és alternatívák „nem vákuumban artikulálódnak” (Colomy, 1998; Farjoun, 2002).⁸ Ezt a megközelítést vitatják azok a – valószínűleg kisebbségben lévő – nézetek, amelyek szerint igenis lehet egyszerűen intézménytelenedésről szó. Az intézményi változás során előbb eltűnő, majd a régi helyén létrejövő intézmények közötti ideiglenes állapot nem szempillantásnyi idő, hanem hosszabb átmeneti időszak, ami alatt mégis „intézményi vákuum” jön létre (Vahabi, 2009).⁹ E tanulmány szempontjából mindez pusztán szemantikai kérdés. Áttekintésére azért volt szükség, hogy látszódjon: a bürokrácia és piac kombinációjából létrejövő verseny valamiféle lebomlásának kutatását a közgazdaságtanon kívül az intézményi szociológia apparátusa sem igazán támogatta.

A továbbiakban azt vizsgáljuk, hogy a verseny milyen módon destruktorálódhat. Ehhez azonban először a strukturálódásnak (intézményesedésnek) a fajtáit tekintjük

⁸ Az olyan empirikus munkák is, amelyek középpontjában az intézménytelenedés – mint intézmények megszűnése – áll, a jelenséget általában az új intézmények kialakulásával párhuzamosan vizsgálják (Ahmadjian & Robinson, 2001; Farjoun, 2002; Höllerer, 2012). Emiatt inkább az intézményesedésnek alakult ki olyan tág definíciója, ahol az maga a változás folyamatát jelenti annak teljes egységével, a korábbi intézményi struktúra összeomlásával együtt (Green et al, 2009: 11).

⁹ E szerint a korábbi intézmények helyét a kiszámíthatatlanság, az anarchia vagy entrópia (Jepperson, 1991) veszi át. Születtek a témáról alapos teoretikus áttekintések (Hannan & Freeman, 1986; Oliver, 1992), amelyek aztán az intézményekről szóló szintézisekben is helyet kaptak (Scott, 1995).

át, hogy aztán ezekkel ellentétes előjelű folyamatként határozhatjuk meg a verseny destrukturalódását.

A neoinstitutionalista megközelítés szerint az intézményesedésnek három módja különböztethető meg: a mimetikus (utánzáson alapuló), a normatív és a kikényszerítő intézményesedés, ami alapján az intézményeknek is három fajtája – szokások, normák és szabályok – határozható meg (DiMaggio & Powell, 1983; Jepperson, 1992; Scott, 1995, 2008). Az empirikus kutatásokban, illetve esettanulmányokban is feltűnik e hármas tagolás. (Az intézményesülés e DiMaggio és Powell által konceptualizált modelljét követő esettanulmányoknak az áttekintéséhez és külön kritikai vizsgálatához lásd Mizruchi & Fein, 1999).¹⁰

Ennek megfelelően a verseny intézményes rendje is *szokások, normák és szabályok* összességének tekinthető: a szokások és normák a piaci koordináció intézményei, míg a szabályok a bürokratikus koordináció intézményei.

Az intézményesülés első, ismétlődésre és rutinizálódásra épülő mimetikus módja során a piaci verseny szereplői – eladói és vevői – megtanulnak *bizonyos termékeket saját hasznosságmaximalizáló viselkedésük alapján értékelni és preferálni* (Blundell, 1988; képességeik korlátai mellett és jellemük következetlensége által is korlátozva – lásd Zsolnai, 2014:13–25). A mimetikus intézményesülés megvalósulhat más fogyasztók (vagy szakértők) megfigyelésével vagy saját tapasztalati tanulással, beleértve ebbe a belső tudástranszfer lehetőségét, valamint analóg tanulással (például a vásárlás várható hasznosságának megbecsülése a termék-márka alapján, vagy más, általunk már ismert hasonló termékekkel szerzett tapasztalat révén). Egyfajta kölcsönhatásként a fogyasztói magatartás elősegítheti az eladói tanulási folyamatot is, ami az eladó és vevő által elvárt termékárnak a kölcsönös igazodását, a kereslet és a kínálat összehangolódását is eredményezheti (Gregan-Paxton & John, 1997). A mimetikus intézményesülésnek az érvényesülését – és ezzel a piaci ár információhordozó szerepének kibontakozását – a cserekapcsolat (vásárlás) gyakorisága automatikusan növeli a fogyasztói tanulás révén (Solomon & Lowrey, 2018).

A technológiai fejlődés, az innováció és a termékdifferenciálás révén folyamatosan átalakuló és egyre inkább személyre szabott árukészlet azonban rontja a mimetikus intézményesülés lehetőségét. A termék egyedisége, személyre szabott és gyorsan változó jellege elvileg nem lenne akadálya a tökéletes vagy hatékony verseny

¹⁰ A modell Richard W. Scott által képviselt kiegészítése és továbbfejlesztése jó összehasonlítását adja e három intézményesülési módnak azzal, ahogy felsorolja, milyen hatása van a társadalom tagjaira e három intézménytípusnak: a szokásoktól *bizonyosságot* érzünk (a szokások megszegése pedig zavarodottságot okoz); a normáktól *tisztességesnek*, illetve „normálisnak” érezzük magunkat (normaszegés esetén szégyelljük magunkat); a szabályoktól *ártatlannak* (szabályszegés esetén bűnösnek).

kialakulásának (Sosnick, 1968), valójában azonban mégis megnehezíti a fogyasztói tanulást és így a verseny fogyasztói magatartás révén történő kikényszerítését.

A verseny második, normatív intézményesülési módjának tekinthetjük azt a folyamatot, amelyben *a vevő az áru értékét annak hasznossága alapján ítéli meg*. Ehhez szükség van a hasznosságfogalom értelmezhetőségére. Sok esetben az eladó és a vevő a csereügylet mint mikrofolyamat során professzionalizálódik a vevői igények és az áruk piaci árának megismerése révén (DiMaggio & Powell 1983:152), amelynek eredményeként a csereügylet problémáját ugyanolyan módon ítéli meg. Így kialakul a cserekapcsolat hasznosságát maximalizáló közös tudás (Hall & Soskice, 2001: 13). Igaz ez a cipőeladástól a vállalati felvásárlásokig és általában a B2B ügyletekig, amikor a szóban forgó árucikk ára vagy hasznossága vásárlás előtt pontosan felmérhető (Ouchi, 1980).

A normatív intézményesedés részének tekinthető a szavak és viselkedések megítélése körüli konszenzus kialakulása és elterjedése is, azaz egy „hitrendszer” kialakulása (Green et al., 2009). Ennek eredményeként az egymással konkuráló vevők és eladók is versenyként tartják számon saját helyzetüket, és nem *ítélik azt* másnak (például nem tartják azt egymással szemben vívott háborúnak, tisztességtelen kizsákmányolásnak, vagy a pénzükkkel folytatott puszta szórakozásnak). Tehát az a közös hitrendszer összeköti őket, hogy amit ők művelnek, az a piaci verseny. A vevők és eladók pedig az egymás közti megegyezési folyamatot a csereügylet áráról és minőségéről ugyanúgy a verseny „jelének és szimbólumának” kell, hogy tartsák (Friedland & Alford, 1991). Közös hitrendszer köti őket össze azzal kapcsolatban is, hogy például a korrupció, még ha művelik is, a piaci verseny ellen ható intézmény. Ha a piaci versenyben részt vevők ebbéli konszenzusos meggyőződése szétmállik, akkor a verseny bizonyos fokig destrukturálódik.

Ahogy a mimetikus, úgy a normatív intézményesedés sem jelenti a tökéletes verseny megvalósulását. Inkább ellenkezőleg, a normák koordinációs képessége révén a verseny szuboptimális szinten intézményesül (Shy, 1995), mert az egyének gazdasági döntéseiben a formális racionalitást felülírja az értékracionális viselkedés, tehát az identitásuk részének tekintett normákból fakadó viselkedés (Sosnick, 1968; Akerlof & Kranton, 2000). A csere normatív, illetve mimetikus intézményesülésének hiányossága viszont nem tökéletes versenyhez, hanem a verseny destrukturálódásához vezethet.

A fentiekből az a következtetés vonható le, hogy a verseny intézményesülését nemcsak a tiszta versenyt elutasító kulturális attitűdök nehezíthetik, hanem a termékek növekvő komplexitása, gyors technológiai változása és a termékdifferenciálás is.

Különösen érvényes ez akkor, amikor az állam lép fel piaci szereplőként. Az állam által vásárolt vagy eladott áruk és szolgáltatások ellenértéke sokszor igen nehezen állapítható meg az adott közösség által. Az ilyen csereügylet normatív megítélésére – támogatására vagy elítélésére – nincs kialakult lakossági normakészlet (az ilyen intézményi aszimmetriákról lásd Hadler et al., 2019). A tudásalapú gazdaságban a munkaerő árának megítélése is nehezebben általánosítható a fordista tömegtermeléshez képest. A szakszervezeti és ágazati egyeztetésekhez viszonyítva egyedi, interperszonális alkumező alakulhat ki munkavállaló és munkáltató között, amit befolyásolhat a munkavállaló szaktudása, kapcsolatrendszere, speciális ismeretei és tapasztalata (Hall & Soskice, 2001).

A verseny harmadik intézményesülési módja a *kikényszerítő intézményesülés*, azaz a bürokratikus koordináció. A piaci szabad verseny hívei (Hayek, 1948) és kritikusai (Polanyi, 1944) is arra hívják fel a figyelmet, hogy az „önszabályozó piac” utópia. Ha másra nem, olyan szabályokra szükség van, amelyek szankcionálják a felek tisztességtelen viselkedését. A legtöbb esetben azonban olyan szabályokra is szükség van, amelyek elősegítik a cserekapcsolatban a döntéshozatal normatív és mimetikus érvényesülését, például sztenderdek és mértékegységek rögzítése révén. Így tehát a kötelezően követendő szabályok nemcsak kiegészítik, hanem erősíthetik és érvényre is juttathatják a normatív és mimetikus intézményesülésben megtestesülő piaci koordinációt (Haber et al., 2008:5).

Miként a piaci versenyintézményekről, úgy a bürokratikusokról is megállapítható, hogy érvényre jutásuk nem egyenlő a tökéletes vagy hatékony verseny kialakulásával. Miként a szakirodalom megállapítja, a kikényszerítő jellegű intézmények működőképessé és valóságossá teszik a versenyt, de ez nem feltétlenül eredményezi a társadalmi hasznosság maximalizálását (Shaikh, 2016).

Ebben az esetben is érvényes, hogy a világgazdaság posztfordista állapota bizonyos esetekben elősegítheti a kikényszerítő intézmények destrukturalódását. A szabályok kikényszerítő ereje ugyanis függ a piac homogenitásától és transzparenciájától is: attól, hogy a piaci versenytársak látják, figyelik, és a létező szabályokra hivatkozva azok követésére kényszerítik egymást, azaz a piac az eladók és vevők „belső nyilvánosságaként” tud működni, ami megint csak a piaci normák („ne lopj!”) és szabályok (a lopás törvényi szankcionálása) közötti egymást erősítő kölcsönhatásra mutat rá. A piaci struktúrák alakulására azonban jellemzővé vált a kisméretű kapcsolati hálók kialakulása, cégkoalíciók létrejötte egy stratégiai cél elérése érdekében, például innovációs céllal. Ezek a stratégiai partnerségek a verseny intézményes rendjének részét képezik akkor, amikor célracionálisak, és

elsősorban a tranzakciós költségek csökkentését szándékoznak elérni, a be-, illetve kilépés szabályozott, szabályozása nem titkos összejátszáson alapul, és a belső koordináció nem etikai vagy agresszív koordinációval megy végbe (Walter & Zhang, 2012; Feldmann, 2018; Schneider, 2013). Ennek alapján különbözteti meg Becker (2013) is a stratégiai partnerségekből épül mezokommunitáriánus kapitalizmus fogalmát a személyes lojalításokból és függőségekből létrejövő patrimonális kapitalizmustól). Mégis, a stratégiai partnerségek heterogénné teszik az eredetileg homogén piacokat, gyengítik a belső nyilvánosság kikényszerítő erejét, és a versenykoalíció tagjai között kialakuló bizalmi viszony végül a személyes lojalításra épülő összejátszásba torkollhat (*collusion*).

Versengésből verseny: normaképződés és bürokratizálódás

A verseny destrukturalódásával ellentétes folyamatként végre mehet a személyes kapcsolatok alapján koordinált csere versennyé strukturálódása is. Ez nemcsak a bürokratikus koordináció erősödésével jöhet létre, hanem normaképződés révén is, amikor a személyes erőviszonyok által meghatározott diszkrecionális cserekapcsolatok standardizálódnak, versenynormává válnak. Ha ugyanis kialakult a patrónusok és a kliensek közötti személyes kapcsolatok és függőségi viszonyok kritikus mértékű sűrűsége, ennek révén pedig kifejlődik a kapcsolati hálón belüli „belső nyilvánosság” (O’Donnell, 1996: „horizontális elszámoltathatóság”), akkor az egyéni patrónus-kliens kapcsolatrendszer kiszámíthatósága és standardizálása a patrónusnak és a kliensnek is érdekévé válik, mivel így hitelesek lesznek a külső, további lehetséges patronok és kliensek felé. Az állami és üzleti szféra közötti sűrű kapcsolati háló esetét például véve, a vállalat ekkor egyre kevésbé érdekelt az egyéni járadékvadászatban, egyéni előnyök szerzésében – mert az a kapcsolati háló mentén szerveződő nyilvánosságban konfliktushelyzetet teremt más szereplőkkel –, viszont lehetővé válik a csoportos, ágazati érdekképviselet.¹¹ E folyamat révén az egyénekkel szembeni megbízhatóság közösségen belüli bizalommmá válik, az ügyletek standardizálódnak, és személytől független normává válnak. Ezáltal versenyintézménnyé válhatnak

¹¹ A patrónus-kliens viszonyrendszer e kettő, diádikus és horizontálisan diffúz típusának elkülönítésére lásd Lemarchand és Legg, 1972. Hasonlóra utal Bohle és Greskovits is (2012:21), amikor az állami-üzleti kapcsolatrendszernek két szintjét különbözteti meg, amelyek között átmenet is lehetséges: az egyéni járadékvadászatot és az ágazati érdekképviseletet. A lengyel állami-üzleti kapcsolatrendszer és a kínai ajándékozás (guanxi) intézményi fejlődését ehhez hasonlóan a „belső nyilvánosság” fejlődésével párhuzamosan írja le Schoenman, 2014; Wank, 1996; Wang és Rowley, 2016.

még akkor is, ha nincs mögöttük törvényi, legalizált jóváhagyás, azaz a normatív intézményesedést nem egészíti ki bürokratikus intézményesedés.

A szakirodalomból az is kirajzolódik, hogy a személyes kapcsolatok alapján koordinált csere és a versenybürokrácia találkozása kétféleképpen mehet végbe. A versenybürokrácia megkísérelheti az illegális (de nem illegitim) normák (hálapénz vagy csúszópénz) felszámolását. Ebben az esetben számolni kell azzal, hogy illegális jellegük ellenére lehet legitimációjuk, elfogadottságuk.¹² Romániában például a helyi vállalkozók és polgármesterek által az állami rendszereknek juttatott kenőpénzeket a helyi lakosság a rendszer „olajozásának” értelmezve hajlamos volt azt legitimnek tekinteni. Amikor a korrupcióellenes ügyészség (DNA) a román társadalom e mélyen rögzült normáját felszámolni igyekezett, kialakultak olyan sajátos helyzetek, mint a börtönben lévő polgármesterek újraválasztása a helyi önkormányzati választásokon (Bågenholm & Charron, 2020).¹³ A kínai ajándékozás kultúrájára épülő „*guanxi kapitalizmus*” felszámolásának terve úgyszintén a legitim normák és a legális szabályozás összeütközését eredményezheti (Li, 2011). A versenybürokráciának a személyközi kapcsolati hálóval való találkozása másik irányt is vehet, amikor a versenybürokrácia önkorlátozó módon jár el, és a normává érett gyakorlatot nem felszámolni igyekszik, hanem azt legálisnak ismeri el. Ide sorolható a magyarországi kata (kisadózók tételes adója), ahol a törvényalkotói szándék az volt, hogy minimális költségteher mellett lehetőséget adjon a számla nélküli szolgáltatások erősen rögzült normájának legalizálására, és megnyitotta az effektív adóteher nélküli számlák kiállításának lehetőségét (Balog, 2014:25).

Összefoglalás, következtetések

A tanulmány kimutatta, hogy a személyes kapcsolatokon keresztül koordinált csereügyletek nem tekinthetők pusztán a prekapitalista múlt rekvizitumainak, a modern kapitalizmusba beágyazott régi, premodern kulturális kódok tovább élésének, illetve a tranzíciós és felzárkózási folyamatok félresikerült eredményének. A tudásalapú, posztfordista gazdaság ugyanis önmagában is kedvező feltételeket teremt a személyek közötti rivalizálás és versengés, illetve együttműködés és összejátszás

¹² Lásd erre az „intézményi aszimmetria”, vagy az „informalitás csapdája” kifejezéseket: Polese et al., 2017; Vasileva, 2017.

¹³ A szerzők megállapították, hogy a korrupciós ügyben érintett romániai polgármesterekre adott szavazatok országos összehasonlításban szignifikánsan csökkentek a „tiszta” polgármesterekhez képest, de nem annyira, hogy ez újraválasztásukat akadályozza.

kialakulásának. Mindez utal a téma aktualitására és kutatásának fontosságára, de nem jelzi előre a verseny intézményes rendjének tartós és folyamatos leépülését. A műszaki fejlődés és az innováció bizonyos esetekben éppen a verseny intézményesülését hozhatja magával. Az online fizetési rendszerek az informális gazdaság háttérbe szorulását segíthetik elő, az áruk és szolgáltatások utólagos és tömeges online értékelése (*rating*) pedig nyilvánosságot teremt az eladó és vevő közötti ügyletnek, és transzparenciát alakít ki. Ennek hatására erősödhet az ár és érték összevetésének versenynormája (Sundarajan, 2016). Nem állítható tehát az, hogy a technológiai fejlődés a versenyt általánosságban erodálja, inkább csak az, hogy bizonyos helyzetekben elősegíthet ilyen erodálódási folyamatokat, és ezzel együtt teret adhat a személyes kapcsolatok felértékelődésének. Mindez akkor nevezhető a kapitalizmus egy sajátos – hol erősen jelenlévő, hol alig kimutatható – „versengő” mintázatának, ha ezt a társadalmi-gazdasági formációt nem azonosítjuk a piaci verseny intézményes rendjével, hanem csak egy „termelési módnak” (*mode of production*) vagy még tágabban pusztán egy életmódnak tekintjük, amitől az intézmények többféleképp koordinálhatnak.¹⁴

Bár a szakirodalomban és a gazdaságról folytatott tágabb diskurzusban egyáltalán nem újdonság a verseny anomáliáinak kimutatása és vizsgálata, ez a tanulmány ezt a diskurzust azzal segíti elő, hogy a versengés fogalmának pontosabb definiálásával formát ad a verseny alternatívájaként megjelenő cserekapcsolatoknak. Ezeket nem is feltétlenül indokolt pusztán anomáliának, rendszerhibának tekinteni, hanem inkább egy meglehetősen általános társadalmi-gazdasági mintázatról van szó.

A verseny destruktuurálódásának áttekintéséből pedig azt a következtetést vontuk le, hogy a versenytársadalom erősítéséhez nem feltétlenül helyes a cserekapcsolatok szabadságfokának növelése. Az ugyanis nem szükségképpen a piacnak ad több teret a bürokrácia rovására, hanem a *piacon kívüli* koordináló erőknél – személyes kapcsolatoknak – mind a bürokrácia, mind a piac rovására. A piac koordináló erejének javításához – legalábbis a fenti absztraháló elemzés alapján erre a következtetésre lehet jutni – paradox módon inkább a bürokratikus koordináció erősítésén keresztül vezet az út. Ez a következtetés eltér az egyoldalúan piacpárti megközelítésektől. Itt önmagában a bürokráciánál jóval tágabban értendő a bürokratikus koordináció,

¹⁴ A kapitalizmus lényegének és azt körülvevő intézményeknek ilyen különválasztása visszavezethető a kapitalizmusfogalom marxi és weberi megközelítésére (Marx, 2010 [1932]; Weber, 1978; a kettő összehasonlító vizsgálatát lásd Sayer, 1991), ami a szakirodalomban azóta is folyamatosan jelen van (Gottlieb, 1984, Eval et al., 2001). Végső soron ez ölt testet a kapitalizmus variációinak kutatási programjában is (Szanyi, 2018; Ricz, 2021), amely szerint a kapitalista termelés különböző intézményi struktúrák között is működhet.

azaz beletartozik a gazdasági szereplők edukációja is, hogy ezáltal is erősebb legyen a verseny mimetikus és normatív intézményesedése (Czelleng és Losoncz, 2020).

A tudásalapú társadalomban az áru- és munkaerőpiaci cserekapcsolatok nagy szabadságfoka nem a piaci viszonyokat erősíti, hanem felértékeli az egyént, és így előtérbe helyezi az egyének között fennálló egyedi viszonyokat. A formalizált főnök-beosztotti, illetve megrendelő-beszállító kapcsolatokon túllépve bizalmi viszonyok hálózata alakulhat ki. Erre a kihívásra előbb vagy utóbb a vállalati stratégiáknak is választ kell adniuk. A nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a különféle érték-láncok működését érintheti a bizalmi viszonyok hálózatának felértékelődése. Bár a modernitást többek között éppen a korábbi patrónus-kliens viszonyok felszámolása fémjelezte, a gazdasági kapcsolatok e személyes függőségi viszonyok köré rendeződő mintázatainak megjelenése újra a premodern korokat idézik.¹⁵ Nem véletlen, hogy a posztfordista kapitalizmus e formái sokszor történelmi korokra utaló elnevezéseket kapnak (neopatróniális, prebendalista, újfeudális kapitalizmus).

A közgazdaságtan társtudománya, a nemzetközi kapcsolatok kutatása a homogén, stabil nemzetállami-nemzetgazdasági keretek erodálódását neomedievalizmusnak nevezte el (Kelemen, 2019). A középkor „visszatérésére” vonatkozó asszociációk tehát nem példa nélküliek a társadalomtudományokban. Az ilyen elnevezések anynyiban megtevesztők, hogy azt sugallhatják: a személyes függőségi viszonyok megjelenése mögött kulturális okok vannak. Az ilyen helyzeteket kiválthatják a késő modern kapitalizmusból fakadó strukturális okok is. Ezek feltérképezése, illetve a személyes kapcsolatok koordináló erejének minél mélyebb feltárása további kutatási irányként a posztfordista kor vállalati működésének jobb megértéséhez segíthet hozzá. További perspektivikus kutatási irány lehet a téma nemzetközi gazdasági, azon belül a vállalatközi kapcsolatok kontextusában történő elemzése.

¹⁵ A formalizált főnök-beosztotti viszonyon próbál túllépni a munkatársait a szakmán belüli el lehetetlenítéssel fenyegető hollywoodi sztárproducer a globális gazdaság centrumában és a munkások gyerekeinek iskoláztatást ígérő afrikai farmtulajdonos, illetve a vállalati termőföldet a dolgozóknak átengedő szibériai vállalatvezető a világgazdaság periferiáján (Siegel, 2021; Polese et al., 2017).

Hivatkozások

- Adebanwi, W. & Obadare, E. (Eds.) (2011). *Democracy and Prebendalism in Nigeria. Critical Interpretations*. Palgrave Macmillan, New York.
- Ahmadjian, C. L. & Robinson, P. (2001). „Safety in Numbers: Downsizing and the Deinstitutionalization of Permanent Employment in Japan.” *Administrative Science Quarterly*, (46)4, 622–654. <https://doi.org/10.2307/3094826>
- Akerlof, G. & Kranton, R. (2000). „Economics and Identity.” *Quarterly Journal of Economics*, 65(3), 715–753. <https://doi.org/10.1162/003355300554881>
- Băgenholm, A. & Charron, N. (2020). „Accountable or Untouchable? Electoral accountability in Romanian local elections.” *Electoral Studies*, 66 (August). <https://doi.org/10.1016/j.electstud.2020.102183>
- Balog, Á. (2015). „Tax evasion and the shadow economy in Hungary.” *Society and Economy*, 37(1), 11–28. <https://doi.org/10.4337/9781781006740.00008>
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press, New Haven & London.
- Becker, U. (2013). „Measuring Change of Capitalist Varieties: Reflections on Method, Illustrations from the BRICs.” *New Political Economy*, 18(4), 503–532. <https://doi.org/10.1080/13563467.2012.717611>
- Bell, D. A. (2010). *China's New Confucianism: Politics and Everyday Life in a Changing Society*. Princeton University Press, Princeton.
- Benczes, I. (2016). From goulash communism to goulash populism: The unwanted legacy of reform socialism. *Post-Communist Economies*, 28(2), 146–166. <https://doi.org/10.1080/14631377.2015.1124557>
- Boda, Zs. (2001). *Conflicting principles of fair trade*. BKÁE Gazdaságtikai Központ, Budapest.
- Bohle, D. & Greskovits B. (2012). *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*. Cornell University Press, Ithaca–London.
- Bork, R. H. (1978). *The Antitrust Paradox*. Free Press, New York.
- Brinkerhoff, D. W. & Goldsmith, A. A. (2004). „Good governance, clientelism, and patrimonialism: New perspectives on old problems.” *International Public Management Journal*, 7(2), 163–185.
- Buhr, D. & Frankenberger, R. (2014). „Emerging varieties of incorporated capitalism. Theoretical considerations and empirical evidence.” *Business and Politics*, 16(3), 393–427. <https://doi.org/10.1515/bap-2013-0020>
- Carlton, D. W. & Perloff, J. M. (2000). *Modern Industrial Organization*. Addison-Wesley.
- Clark, J. M. (1940). „Toward a Concept of Workable Competition.” (Part 1). *The American Economic Review*, 30(2), 241–256.
- Colomy, P. (1998). „Neofunctionalism and Neoinstitutionalism: Human Agency and Interest in Institutional Change.” *Sociological Forum*, 13(2), 265–300.
- Corra, M. (2005). „Separation and Exclusion: Distinctly Modern Conditions of Power?” *Canadian Journal of Sociology*, 30(1), 41–70. <https://doi.org/10.1353/cjs.2005.0022>
- Czelleng, Á. & Losoncz, M. (2020). A jövedelemegyenlőtlenség makrogazdasági hatásai szimulációs megközelítésben. *Közgazdasági Szemle*, 67(5), 495–511. DOI:10.18414/KSZ.2020.5.495
- Derek, P. (1998). Körültekintés, erkölcsiség és a fogolydilemma. In Csontos, L. (szerk.). *A racionális döntések elmélete*. Osiris, Budapest.
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1983). „The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields.” *American Sociological Review*, 48(2), 147–160. <https://doi.org/10.4324/9781315247533-34>
- DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (1991). Introduction. In DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 1–38). University of Chicago Press, Chicago.

- Doellgast, V., Bidwell, M., Colvin, & A. J. S. (2021). „New Directions in Employment Relations Theory: Understanding Fragmentation, Identity, and Legitimacy.” *ILR Review*, 74(3), 555–579. <https://doi.org/10.1177/0019793921993445>
- Eyal, G., Szelényi I., & Townsley, E. (2001). *Making Capitalism Without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe*. Verso Books, Brooklyn.
- Farjoun, M. (2002). „The Dialectics of Institutional Development in Emerging and Turbulent Fields: The History of Pricing Conventions in the On-Line Database Industry.” *The Academy of Management Journal*, 45(5), 848–874. <https://doi.org/10.5465/3069318>
- Farkas, B. (2017). *Piacgazdaságok az Európai Unióban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Feldmann, M. (2018). *Global varieties of capitalism*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Follett, M. P. (1949). *Freedom and co-ordination: Lectures in business organization by Mary Parkes Follett*. Management Publications Trust, London.
- Friedland, R. & Alford, R. R. (1991). Bridging society back in: Symbols, practices, and institutional contradictions. In DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 232–263). University of Chicago Press, Chicago.
- Galvin, P., Burton, N., Singh, P. J., Sarpong, D., Bach, N., & Teo, S. (2020). „Network rivalry, Competition and Innovation.” *Technological Forecasting and Social Change*, 161. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120253>
- Gedeon, P. (1992). „Demokrácia és piacgazdaság.” *Közgazdasági Szemle*, 39(5), 401–424.
- Giddens, A. (1984). *The Constitution of Society*. Polity, Cambridge.
- Gittell, J. H. & Douglass, A. (2012). „Relational Bureaucracy: Structuring Reciprocal Relationships Into Roles.” *The Academy of Management Review*, 37(4), 709–733. <https://doi.org/10.5465/amr.2010.0438>
- Gottlieb, M. (1984). *A Theory of Changing Societies*. Academic Press, New York.
- Green, S. E., Li, Y., & Nohria, N. (2009). „Suspended in Self-Spun Webs of Significance: A Rhetorical Model of Institutionalization and Institutionally Embedded Agency.” *Academy of Management Journal*, 52(1), 11–36.
- Gregan-Paxton, J. & John, D. R. (1997). „Consumer Learning by Analogy: A Model of Internal Knowledge Transfer.” *Journal of Consumer Research*, 24(3), 266–284. <https://doi.org/10.1086/209509>, <https://doi.org/10.5465/amj.2009.36461725>
- Grusky, D. B. & Weeden, K. A. (2001). „Decomposition without Death: A Research Agenda for a New Class Analysis.” *Acta Sociologica*, 44(3), 203–218. <https://doi.org/10.1080/000169901750528331>
- Gyulavári, T. (2009). „Munkaviszony, önfoglalkoztatás, és a közöttük lévő szürke zóna.” *Esély*, 20(6), 76–107.
- Hadler, M., Eder, A., & Mayer, C. (2019). „An Overview of Attitudes and Opinions On the Role of Government. A Cross-national Comparison Covering the Period of 1985 to 2016.” *International Journal of Sociology*, 49(3), 171–181. <https://doi.org/10.1080/00207659.2019.1605027>
- Hall, P. A. & Soskice, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press, Oxford.
- Hannan, M. T. & Freeman, J. (1986). „Where Do Organizational Forms Come from?” *Sociological Forum*, 1(1), 50–72. <https://doi.org/10.1007/bf01115073>
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and economic order*. Routledge–University of Chicago Press, London–Chicago.
- Hayek, F. A. (1964). The Theory of Complex Phenomena. In Bunge, M. (Ed.). *The Critical Approach to Science and Philosophy. Essays in Honor of K. R. Popper*. Free Press, New York.
- Holcombe, R. G. (2018). *Political Capitalism: How Economic and Political Power is Made and Maintained*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Höllerer, M. (2012). *Between Creed, Rhetoric Facade, and Disregard*. Peter Lang, Frankfurt am Main.
- Hundt, D. & Uttam, J. (2017). *Varieties of Capitalism in Asia. Beyond the Developmental State*. Palgrave Macmillan, London.

- Hutchens, A. (2009). *Changing big business: The globalisation of the fair trade movement*. Elgar, Cheltenham (etc).
- Ivaldi, M., Jullien, B., Rey, P., Seabright, P., & Tirole, J. (2003). *The Economics of Tacit Collusion*. IDEI, Toulouse.
- Jepperson, R. L. (1991). Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism. In DiMaggio, P. J. & Powell, W. W. (Eds.): *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 143–163). University of Chicago Press, Chicago.
- Kang, D. C. (2002). *Crony Capitalism. Corruption and Development in South Korea and the Philippines*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Katzenstein, P. J. (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Cornell University Press, Ithaca.
- Kelemen, Z. (2019). *A Historically Revised Model of Neomediaevalism and the European Union as „Regimen Mixtum”*. Doktori (PhD) értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Nemzetközi Kapcsolatok Doktori Iskola.
- Khatri, N. & Tsang, E. W. K. (2003). „Antecedents and Consequences of Cronyism in Organizations.” *Journal of Business Ethics*, 43(4), 289–303. https://doi.org/10.1007/978-1-137-58287-4_2
- Kollai, I. (2002). „The Many Meaning of Neo-Feudalism. Analysis of academic and public discourse alluding premodern social structures.” *Köz-Gazdaság*, 15(1), 122–132. <https://doi.org/10.14267/retp2020.01.12>
- Lemarchand, R. & Legg, K. (1972). „Political Clientelism and Development: A Preliminary Analysis.” *Comparative Politics*, 4(2), 149–178. <https://doi.org/10.2307/421508>
- Li, L. (2011). „Performing Bribery in China: guanxi-practice, corruption with a human face.” *Journal of Contemporary China*, 20(68), 1–20. <https://doi.org/10.2307/421508>
- Malinowski, B. (1972). *Baloma*. Gondolat, Budapest.
- Marx, K. (1909). *Capital. A Critique of Political Economy. Volume I. The Process of Capitalist Production*. Charles H. Kerr & Company, Chicago.
- Marx, K. & Engels, F. (2010). *Collected Works. Volume 5. Marx and Engels 1845–1847*. Lawrence & Wishart. Electric Book.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977). „Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony.” *American Journal of Sociology*, 83(2), 340–363. <https://doi.org/10.1086/226550>
- Milanovic, B. (2014). „The Return of “Patrimonial Capitalism”: A Review of Thomas Piketty’s Capital in the Twenty-First Century.” *Journal of Economic Literature*, 52(2), 519–534. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-9-127-144>
- Mizruchi, M. S. & Fein, L. C. (1999). „The Social Construction of Organizational Knowledge: A Study of the Uses of Coercive, Mimetic, and Normative Isomorphism.” *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 653–683. <https://doi.org/10.2307/2667051>
- Myant, M. & Drahokoupil, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. Wiley & Sons, Hoboken.
- O’Donnell, G. (1996). *Another Institutionalization: Latin America and Elsewhere*. Working Paper #222. The Helen Kellogg Institute for International Studies. <https://kellogg.nd.edu/documents/1517>
- Oliver, C. (1992). „The Antecedents of Deinstitutionalization.” *Organization Studies*, 13(4), 563–588. <https://doi.org/10.1177/017084069201300403>
- Ouchi, W. G. (1980). „Markets, Bureaucracies, and Clans.” *Administrative Science Quarterly*, 25(1), 129–141. <https://doi.org/10.2307/2392231>
- Panaccio, A., Henderon, D. J., Liden, R. C., Wayne, S., & Cao, X. (2014). „Toward an Understanding of When and Why Servant Leadership Accounts for Employee Extra-Role Behaviors.” *Journal of Business and Psychology*, 30(4), 1–19. <https://doi.org/10.1007/s10869-014-9388-z>
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.
- Pitcher, A., Moran, M. H., & Johnston, M. (2009). „Rethinking Patrimonialism and Neopatrimonialism in Africa.” *African Studies Review*, 52(1), 125–156. <https://doi.org/10.1353/arw.0.0163>

- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*. Farrar & Rinehart, New York.
- Polese, A., Williams, C.C., Horodnic, I.A., & Bejakovic, P. (2017). *The Informal Economy in Global Perspective. Varieties of Governance*. Palgrave Macmillan, Cham.
- Powell, W. (1990). „Neither market nor hierarchy: Network forms of organization.” *Research in Organizational Behavior*, 12, 295–336. <https://pdodds.w3.uvm.edu/files/papers/others/1990/powell1990a.pdf>
- Prendergast, C. & Topel, R. (1996). „Favoritism in Organizations.” *Journal of Political Economy*, 104(5), 958–978. <https://doi.org/10.3386/w4427>
- Ricz, J. (2021). „The Anatomy of the Newly Emerging Illiberal Model of State Capitalism: A Developmental Dead End?” *International Journal of Public Administration*. 1–11. <https://doi.org/10.1080/01900692.2021.1874984>
- Robinson, J. A. & Acemoglu, D. (2006). „De Facto Political Power and Institutional Persistence.” *American Economic Review*, 96(2), 326–330. <https://doi.org/10.1257/000282806777212549>
- Roth, G. (1968). „Personal Rulership, Patrimonialism, and Empire-Building in the New States.” *World Politics*, 20(2), 194–206. <https://doi.org/10.2307/2009795>
- Rubin, P. H. (2015). „Crony Capitalism.” *Supreme Court Economic Review*, 23. <https://doi.org/10.1086/686474>
- Sayer, D. (1991). *Capitalism and Modernity: an excursus on Marx and Weber*. Routledge, London.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Scott, R. W. (1995). *Institutions and Organizations. Ideas, Interests and Identities*. Sage. Thousand Oaks.
- Scott, R. W. (2008). „Approaching Adulthood: The Maturing of Institutional Theory.” *Theory and Society*, 37(5), 427–442. <https://doi.org/10.1007/s11186-008-9067-z>
- Shaikh, A. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford University Press, Oxford.
- Shy, O. (1995). *Industrial Organization: Theory and Application*. MIT Press, Cambridge.
- Siegel, T. (2021). „Everyone Just Knows He’s an Absolute Monster”. *The Hollywood Reporter*, April 7. <https://www.hollywoodreporter.com/movies/movie-news/everyone-just-knows-hes-an-absolute-monster-scott-rudins-ex-staffers-speak-out-on-abusive-behavior-4161883>
- Smelser, N. J. & Swedberg, R. (1994). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press, Princeton.
- Solomon, M. R. & Lowrey, T. M. (Eds.) (2018). *The Routledge companion to consumer behavior*. Routledge, London.
- Sosnick, S. H. (1968). „Toward a Concrete Concept of Effective Competition.” *American Journal of Agricultural Economics*, 50(4), 827–853. <https://doi.org/10.2307/1237622>
- Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy: The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. MIT Press, Cambridge.
- Szanyi, M. (2018). „Varieties Of State Capitalism.” *Global Economic Observer*, 6(2), 140–146. <https://ideas.repec.org/a/ntu/ntugeo/vol6-iss2-18-140.html>
- Szelényi, I. (2016). „Weber’s theory of domination and post-communist capitalisms.” *Theory and Society*, 45, 1–24. <https://doi.org/10.1007/s11186-015-9263-6>
- Thaler, R. (2016). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W.W. Norton, New York.
- Török, Á. (2007). A versenyképesség egyes jogi és szabályozási feltételei Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 54(12), 1066–1084.
- Vahabi, M. (2009). „An Introduction to Destructive Coordination.” *The American Journal of Economics and Sociology*, 68(2), 353–386. <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.2009.00641.x>
- Vasileva, A. (2017). „Trapped in Informality: The Big Role of Small Firms in Russia’s Statist-patrimonial Capitalism.” *New Political Economy*, 23(2), 1–17. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1349090>

- Walter, A. & Zhang, X. (2012). *East Asian Capitalism: Diversity, Continuity and Change*. Oxford University Press, Oxford.
- Wang, B. X. & Rowley, C. (2016). Business Networks and the Emergence of Guanxi Capitalism in China: The Role of the 'Invisible Hand'. In Nolan, J., Rowley, C., & Warner, M. (Eds.), *Business Networks in East Asian Capitalisms. Enduring Trends, Emerging Patterns* (pp. 93–118). Chandos Publishing.
- Wank, D. L. (1996). „The Institutional Process of Market Clientelism: Guanxi and Private Business in a South China City.” *The China Quarterly*, 147, 820–838. <https://doi.org/10.1017/s030574100005181x>
- Weber, M. (1978). *Economy and Society. An outline of interpretive sociology*. Edited by Guenther Roth and Clus Wittich. University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London.
- Zysman, J. (1983). *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and Politics of Industrial Change*. Cornell University Press, Ithaca.
- Zsolnai, L. (2014). *Beyond Self: Ethical and Social Dimensions of Economics*. Peter Lang Academic Publishers, Oxford, Bern, Berlin, Brussels, Frankfurt am Main, New York, Wien.

ÚJ KÖNYVEK

Hagyományos iparág új köntösben Molnár Ernő: A félperiféria ipara és a globális termelési hálózatok. A bőrfeldolgozó ipar átalakulása Magyarországon

(Didakt Kiadó, 2021, Debrecen, 302 oldal)

SASS MAGDOLNA – SZALAVETZ ANDREA*

A magyarországi bőrfeldolgozó ipar átalakulását elemző könyv jelen ismertetője három jellemzőt emel ki. 1. Feljebb lépési eredményeik ellenére az iparági szereplők továbbra is leginkább a gyártásra szakosodnak, ami csupán a túléléshez elegendő. 2. A könyv megismertet a félperiféria fogalmával, és elemzi, hogy e köztes állapotból Magyarország számára miért csupán lefelé nyitott a pálya. 3. Az elemzés a globális értékláncok elméletét és az ipar térbeliségét tárgyaló földrajzi szemléletet integrálja: esettanulmányokkal világítja meg, miként alakultak ki ennek a könnyűipari fogyasztási cikkek gyártójából fokozatosan autóiipari beszállítónak a sajátos térbeli mintázata.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: L67, P31, R12.

Kulcsszavak: bőrfeldolgozó ipar, globális értékláncok, feljebb lépés, autóiipari beszállító, félperiféria.

* *Sass Magdolna* igazgató, KRTK Világgazdasági Intézet. E-mail: sass.magdolna@krtk.hu
Szalavetz Andrea tudományos tanácsadó, KRTK Világgazdasági Intézet.
E-mail: szalavetz.andrea@krtk.hu

A kézirat első változata 2021. november 11-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.77>

Abstract

A traditional industry in a new robe

Ernő Molnár: The industry of the semi-periphery and global production networks. The case of the leather industry (Didakt Kiadó, 2021, Debrecen, 302 pages, in Hungarian)

MAGDOLNA SASS – ANDREA SZALAVETZ

This book review highlights three particularly important features of Molnár's book discussing the transformation of the Hungarian leather industry. 1. Despite significant upgrading, the principal actors of the industry are specialized in manufacturing activities, which can barely ensure their survival. 2. Semi-periphery is a key concept of the book, and the author elucidates why the only possible way out of this intermediate position for Hungarian actors is open to downwards. 3. Molnár's analysis integrates two perspectives: the global value chain and the geographical perspective, discussing the transforming spatial structure of the industry. He provides illuminating case studies to explain how the industry diversified its traditional product mix dominated by light industry-specific consumption goods and explores the antecedents of the current spatial patterns of an industry that is gradually becoming mainly an automotive supplier.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: L67, P31, R12.

Keywords: leather industry, global value chains, upgrading, automotive supplier, semi-periphery.

Egy mesterségesintelligencia-megoldásokat fejlesztő magyar startup egyebek mellett egy az autópár számára prémium bőr ülészeteket gyártó globális cég magyarországi leányvállalatának értékesítette a gépi látáson és a képek elemzésén alapuló minőségbiztosítási termékét. A megoldás a felhasznált bőr alapanyagok apró minőségi hibáit sokkal gyorsabban és pontosabban térképezte fel, mint az erre a feladatra korábban alkalmazott betanított operátorok, sőt mivel a hibás részek miatt kivágott darabok méretének optimalizálásához is hozzájárult, rendszerbe állítása után az anyagfelhasználás hatékonysága is javult.

Az eset a magyarországi bőripar átalakulásának több trendjét is illusztrálja. Jól példázta, hogy a technológiai fejlődéssel fokozatosan, de megállíthatatlanul csökken a termelés munkaerő-igényessége, illetve az érem másik oldalaként a fejlett technológiát megtestesítő gépeket kezelni képes munkaerőre van (lesz egyre inkább) szükség. Jól mutatja, hogy a hazai bőripar átalakulásának egyik alapvető eleme a szakosodás változása, az autópári beszállítások jelentőségének növekedése volt; az iparági dinamikát a globális vállalatok betelepülése eredményezte, illetve eredményezi, és azt is példázta, hogy a globális értékláncokba integrálódással a helyi leányvállalatok egyre növelik termelési és technológiai képességeiket: feljebb lépnek.

Minderről és még számos más kapcsolódó témáról részletesen olvashatunk egy a magyar bőrfeldolgozó ipar átalakulását elemző frissen megjelent könyvben. A szerző ambiciózus célt tűzött maga elé és valósított meg. Két olyan szemléletet integrál – a globális értékláncok elméletét és az ipar térbeliségét tárgyaló földrajzi szemléletet –, amelyeket a szakirodalom korábban döntően egymástól elválasztva tárgyalt és alkalmazott.

A könyv e két szemlélet integrációja jegyében ismerteti meg olvasóját a bőripar európai és hazai átalakulásának és modernizációjának részleteivel, ezzel a statisztikailag nehezen megragadható ágazattal, amelyben a korábbi szocialista nagyvállalatok utódai és az újonnan megjelenő szereplők nem csupán a bőr-, bőrtermék- és lábbeligyártásban, hanem egy sor egyéb szakágazatban is tevékenykednek, a műszaki textíliától kezdve a műanyag- és gumiiparon át az autóiparig.

A szerző évtizedes terepmunkája, vállalati interjúi sokasága teszi élővé az alapos elméleti elemzést, statisztika- és szakirodalom-feldolgozást. Esettanulmányaiból világosan kiderül, hogy a címben is szereplő „félperiféria” kifejezés milyen pontosan tükrözi a hazai gazdaság- és intézményrendszer felemás alkalmazkodását a világgazdasági és iparági trendekhez.

Molnár Ernő „könnyűipari” könyve súlyos, fajsúlyos könyv, amelyet nem csupán az ágazati szakemberek és gazdaságföldrajz-hallgatók forgatnak majd, hanem a globális értékláncok témájával foglalkozó nemzetközi tanulmányok és gazdálkodás és menedzsment szakos hallgatók is. Az ismeretek elsajátítását, illetve általában is a tartalom és a gondolatmenet megértését az egyes fejezetek végén található egyoldalas összegzések, „vezetői összefoglalók” segítik. A felsőoktatásban jól használható, magyar nyelvű, összefoglaló jellegű elméleti „sorvezetők” hiányát is enyhíti a könyv második fejezete, amely nemcsak a vezető külföldi, hanem a hazai szakirodalmat is alaposan feldolgozza.

Kedvcsinálóként, átfogó könyvismertetés helyett, az alábbiakban néhány apró *cédula*, rövid eszmefuttatás következik csupán. Parti Nagy Lajostól¹ kölcsönözve a meghatározást, „A »cédulák« mint műforma a dolgok laza, ám rendíthetetlen összefüggését hívatna kifejezni, azt, hogy egy szöveg terében minden mindennel összefügg, csak másként, mint egy szorosan szerkesztett [...] szövegmű [...]. Akár egy halom hasított fa, a cédulák [...] cserélhetőek.”

A cédula személyes műfaj: bármilyen alkotás (könyv, színdarab, kiállítás, koncert) ismertetésekor a (kritika) szerző(je) elsőként arról hoz döntést, hogy írásműve

¹ Parti Nagy Lajos (2006). Kentaur-cédulák. *Népszabadság*, <http://nol.hu/archivum/archiv-411460-222569>

óróla vagy az alkotásról szóljon-e – ha pedig mindkettőről, akkor milyen arányban? A cédula műfaja vállaltan az előbbi opciót jelenti: az ismertető szerzőinek olvasatát kínálja. Molnár Ernő könyvéből önkényesen kiemelünk néhány – számunkra gondolatébresztő – megfontolást, szabad teret engedve így más olvasatoknak és hagyományosabb ismertetőknak.

1. cédula – A feljebb lépés sokszínűsége

Az autóiipari esettanulmányok megannyi feljebb lépési sikertörténetet mutatnak be: elsősorban az értékláncok közötti feljebb lépés – akár tankönyvi példának is használható – eseteit. Bemutatják, hogyan, miben nyilvánult meg a termék- és eljárásalapú, valamint a fokozatos funkcionális feljebb lépés (például ahogy a beszerzési és termékfejlesztési feladatok mellett a magyar leányvállalat a gyártáshoz szükséges szerszámok elkészítésének feladatát is magára vállalta, és ez utóbbi termékek vállalaton belüli kompetenciaközpontjává vált). A vállalati sikertörténetek bemutatása ellenére a szerző a pontos elemzéshez nélkülözhetetlen kritikai távolságtartással szemléli a folyamatokat, és hangsúlyozza: minden feljebb lépés ellenére a helyi tevékenységek között mégis a gyártás funkciója a domináns – ami, tehetnénk hozzá, a termékszerkezet és a piacok diverzifikációja ellenére épp hogy elegendő a túléléshez. „Jól jött az ukrán válság és az arab tavasz” – idézi Molnár interjúalanyait, hiszen a Kínával, Marokkóval vagy Törökországgal versengő hazai telephelyek *költés-képesség arányai* (ez Molnár Ernő elemzését végigkísérő, fontos szakkifejezés) nem tudtak, nem tudnak olyan mértékben és olyan gyorsasággal javulni, hogy az új gyártási projekteket is biztosan elnyerjék.

2. cédula – Félperiféria

A bőripar néhány teljesítménymutatója (például árbevétel, export, munkatermelékenység) valóban javult az utóbbi évtizedben, ám a növekedés hátterében néhány – jellemzően autóiipari termelési hálózatokba integrálódó – külföldi tulajdonú vállalat teljesítménye áll, hangsúlyozza Molnár. A munkaerő mind égetőbb hiánya és az iparági szakképzés leépülése következtében megszűnő szakmai utánpótlás, valamint a helyi beszállítói kapcsolatok elégtelensége azonban összességében azt eredményezte, hogy a szakirodalomban hangsúlyozott lokális agglomerációs előnyök napjainkban még az iparág Jász-Nagykun-Szolnok megyei fellegvárában is kevésbé érvényesülnek.

„Félperiféria”, „függő kapitalizmusmodell”, „járműipari kitettség” – tehetnénk hozzá, a szerzőt és más elemzőket idézve, azonban éppen ebből a könyvből tanul-

hattuk meg, hogy a „centrum versus (fél)periféria” jelölések ma már nem tükrözik pontosan az európai térségek földrajzi tagolódását. Az ágazat sokféleképpen modernizálódott és alakult át a centrumországokban (az átalakulás északi és déli modelljét külön fejezetek ismertetik), és a félperiféria sem tekinthető egységesnek. A korábban megszerzett félperiférián belüli „relatív középmezőny” besorolást a helyi zászlóshajó leányvállalatoknál tapasztalható feljebb lépési sikerek ellenére is könnyen elveszítheti Magyarország, mert a korábban felhalmozott iparági tudás erodálódott, működő klaszterek nem találhatók, stratégiai kompetenciák – helyi tulajdonú, jól működő cégek híján – nem alakultak ki, és a hazai divatipar fejlesztését célzó új keletű támogatási programok egyelőre (némi jóindulattal) délibábkergetésnek tekinthetők.

3. cédula – Iparági földrajz, térszerkezet

Sok ágazat esetében van többé-kevésbé pontos elképzelésünk arról, hogy mely településeken helyezkednek el Magyarországon a legfontosabb termelőkapacitások. Az autóiparban például mindenki tudja, ismeri, hol működnek a nagy OEM-ek² és legnevesebb beszállítóik magyarországi leányvállalatai. Ismert az elektronikai ipar – szintén külföldi tulajdonban levő vállalatok által működtetett – hazai „fellegvárainak” elhelyezkedése is. A bőripar ebben a tekintetben sokkal talányosabb. A könyv jól illusztrált 6. fejezete térképek, ábrák és táblázatok segítségével tekinti át a magyarországi bőripar térszerkezetének átalakulását és az átalakulás tényezőit. Mára az iparág térbeli csomópontjai Szolnokon, Martfűn, Kiskunfélegyházán, Nyíregyházán és Csengeren található. Az alföldi „erődök” mellett a Dél- és Nyugat-Dunántúlon vannak még jelentős bőripari kapacitások. Érdekes ezeknél a vállalatoknál még a szűkebb specializációk átalakulása (a cipőgyártás felől az autóipari bőrgyártás felé fordulás) és Budapest szinte teljes térvészése a gyártásban (de nem a kutatásban és az oktatásban, ahol a főváros megtartotta vezető pozícióját). Mindezt részletesen bemutatja a szerző.

4. cédula - A martfűi cipőgyártás kalandos története

A martfűi cipőgyártás kezdeteiről azt is mondhatnánk, hogy nincs új a nap alatt. 1940-ben kormányzati támogatás terelte Jan Antonín Baťa cseh cipőgyárost az Alföld közepére. Az új befektetéshez kapcsolódó tudástranszfer az első bécsi döntés (1938. november 2.) nyomán Csehszlovákiától újra Magyarországhoz került érsekújvári gyárból valósult meg. A tudás átadásának így nem voltak nyelvi akadályai. Az

² OEM: Original Equipment Manufacturer – eredeti berendezésgyártó.

államosítás után, 1950-ben kapta a gyár a jól ismert Tisza Cipőgyár nevet. A vállalat gyorsan nőtt, és a rendszerváltás előtt az egyik legismertebb magyarországi lábbeligyártó lett. Már az 1960-as évek végétől bekapcsolódott a globális hálózatokba, például a német Adidas céggel működött együtt, elsősorban bér munka-konstrukciókban. A könyv részletesen írja le a vállalat rendszerváltás utáni hányatott sorsát, érzékletesen magyarázza annak folyamatát, mutatja be a túlélés különféle taktikáit és stratégiáit az egyes utódvállalatoknál.

A magyar nyelvű szakirodalomban is már számos alapos elemzés készült az ipar átalakulásáról, a globális értékláncokba integrálódott új (fő)szereplőkről és az ipar földrajzi szerkezetének módosulásairól. A legtöbb esetben azonban ezek makro- vagy regionális szintű, esetleg kis vállalati mintákon alapuló tanulmányok. Molnár Ernő könyve rávilágít arra, hogy milyen keveset tudunk valójában a magyar gazdaság egyes ágazatairól, és ez a tudás is mennyire szétforgácsolt: a makrogazdasági, földrajzi, innovációs és értéklánc-szakirodalmak között alig van párbeszéd. Több ilyen könyvre lenne szükség.

A KÜLGAZDASÁG 2021. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Biedermann Zsuzsánna – Barczikay Tamás- Szalai László: Diverzifikációs nehézségek a nyersanyagban gazdag országokban – Botswana esete	5–6	31
Csontos Máté – Udvari Beáta: Oroszország külkereskedelme: a WTO-csatlakozás és a 2014. évi szankciók hatásai	7–8	91
Karsai Judit: A startupok állami finanszírozásának nemzetközi gyakorlata	11–12	28
Kollai István: Verseny helyett versengés. A személyes kapcsolatok szerepe a késő modern kapitalizmusokban	11–12	53
Láng László: Globalizáció, regionalizáció és a földrajz: a távolság még mindig számít?	7–8	63
Maró Zalán – Török Áron: Az Új Selyemút mentán fekvő országokba irányuló magyar export lehetőségei	9–10	32
Nagy Benedek – Bodnár Gábor: A szellemi tulajdonjog védelme relatív erősödésének exportvonzó hatása	5–6	3
Oblath Gábor: A nominális felzárkózás időben változó összetevői: reálgazdasági és árszintfelzárkózás az Európai Unióban 1995 és 2019 között	7–8	3
Szabó Zsolt Roland – Hortoványi Lilla: Digitális transzformáció és ipar 4.0: magyar, szerb, szlovák és román tapasztalatok	5–6	56

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Szabó Zsolt Roland – Szedmák Borbála – Tajti Anna: A hazai kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége és külpiaci tevékenysége közötti kapcsolatot néhány kérdése	11–12	3
Szalavetz Andrea: Digitális átalakulás és a feldolgozóipari értékláncok új szereplői	1–2	137
Tőkés László: A külföldi közvetlentőke-befektetések hatása a magyar gazdaságra: küldő ország szerinti heterogenitás	9–10	3

KONJUNKTÚRAELEMZÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Konjunktúraelemzések 2021 tavaszán	3–4	3
Karsai Gábor – GKI Gazdaságkutató Zrt.	3–4	5
Nagy Katalin – Matheika Zoltán – Palócz Éva – Kopint-Tárki Zrt.	3–4	21
Kis Katalin – Magyar Nemzeti Bank	3–4	32
Várhegyi Éva – Pénzügykutató Zrt.	3–4	37
Horváth Diána – Molnár Dániel – Regős Gábor – Századvég Gazdaságkutató Zrt.	3–4	54
Makrogazdasági mutatók és előrejelzések	3–4	63

KÖRKÉRDÉS

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Körkérdés a járvány utáni újrakezdésről: merre tovább?	1–2	3
<i>Válaszol:</i> Antalóczy Katalin, Benczes István, Bod Péter Ákos, Csaba László, Csáki György, Gyórfy Dóra, Halmai Péter, Herczog László, Horváth Diána, Karsai Gábor, Laki Mihály, Mérő Katalin, Molnár Dániel, Muraközy László, Nagy Katalin, Petschnig Mária Zita, Pleschinger Gyula, Regős Gábor, Sass Magdolna, Simonovits András, Vakhal Péter, Várhegyi Éva	1–2	4

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Brávác Ibolya – Krebsz Rebeka: A magyar kis- és középvállalkozások digitális fejlettsége – Lehetünk-e digitális éllovasok?	9–10	60
Csáki György: Újabb megaregionális szabadkereskedelmi egyezmény: az Átfogó Regionális Gazdasági Partnerség (RCEP)	3–4	69

KITEKINTŐ

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Berend T. Iván: Vita egy szélsőbaloldali EU-kritikával	1–2	150
Éltető Andrea: Digitalizáció és lokációs előnyök Magyarországon	5–6	91
Pelle Anita – Sass Magdolna – Tabajdi Gabriella: Integráció és digitalizáció a kelet-közép-európai autóiparban	5–6	79
Szerkesztőségi előszó	5–6	77

ÚJ KÖNYVEK

Egy gazdasági felzárkózás anatómiája. Ismertetés és reflexiók Muraközy László: A koreai rejtély – rejtéből világpolgár című művére (Fikó László)	9–10	86
Az Európai Unió elmélyítésének kulcskérdései. Ismertetés és reflexiók Halmai Péter: Mélyintegráció. A Gazdasági és Monetáris Unió ökonómiája című könyvére (Kőrösi István)	3–4	90
Hagyományos iparág új köntösben. Molnár Ernő: A félperiféria ipara és a globális termelési hálózatok. A bőrfeldolgozó ipar átalakulása Magyarországon (Sass Magdolna – Szalavetz Andrea)	11–12	77

Jogi melléklet

Külgazdaság, LXV. évf., 2021. november–december (87–108. o.)

Önvezető autók a WTO műhelyében – A nemzetközi kereskedelmi jog technológiai kihívásai

HORVÁTHY BALÁZS*

Az új technológiák megjelenése és elterjedése a jogrendszert is kihívások elé állítja, így nem véletlen, hogy az elmúlt években a jogtudományi kutatások is egyre gyakrabban fordulnak technológiai témák felé. Az alábbi írás e diskurzushoz csatlakozva a nemzetközi kereskedelmi jog nézőpontjából vizsgálja, hogy az új technológiák, ezen belül kifejezetten az önvezető autók elterjedése nyomán milyen kihívások érik e jogterületet. Az elemzés alapvető kérdése, hogy képes-e a jelenlegi normarendszer adekvát válaszokat adni ezekre a kihívásokra, és a nemzetközi kereskedelmi jog dogmatikája alkalmas-e arra, hogy befogadja és kezelje a technológiai forradalom eredményeképpen előálló újszerű problémákat. A tanulmány első része áttekinti a nemzetközi kereskedelmi jog és a technológia kölcsönhatását, bemutatja, hogy a nemzetközi kereskedelmi jog normarendszere milyen módon hat magára a technológiára, és fordítva, a technológia hogyan és milyen szabályozási feladatok elé állítja a nemzetközi kereskedelmi jogot. A tanulmány második része az érdemi összefüggések kapcsán a Kereskedelmi Világszervezet (World Trade Organization – WTO) jogát vizsgálja, majd a következtetésekkel zárul.

* Horváthy Balázs tudományos munkatárs (TK Jogtudomány Intézet); egyetemi docens (SZE DFÁJK Nemzetközi és Európai Jogi Tanszék). E-mail cím: horvathy.balazs@tk.hu

A tanulmány a GINOP-2.3.4-15-2016-00003 Felsőoktatási és Ipari Együttműködési Központ a Széchenyi István Egyetemen projekt „Autonóm járművek jogi kérdései” c. alprojekt keretében készült.

A kézirat első változata 2021. november 26-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.87>

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F13; O33.

Kulcsszavak: új technológiák, autonóm járművek, nemzetközi kereskedelmi jog, WTO.

Abstract

Autonomous cars at the WTO's repair station – Technological challenges of international trade law

BALÁZS HORVÁTHY

The emergence and the spread of new technologies pose challenges, too, to the legal system, therefore not surprisingly, the legal scholarship has often addressed topics related to technology in recent years. Joining this discourse, this paper discusses from the perspective of the international trade law the challenges created by the proliferation of new technologies, including autonomous cars in this area of law. The main question of the analysis is whether the current normative system of international trade law is able to provide adequate answers to these challenges and to address the novel problems arising from the technological revolution. The first part of the paper reviews the interaction between international trade law and technology, demonstrates how the norms of international trade law affect technology itself, and conversely, how and what kind of regulatory challenges are posed by technology to international trade law. The second part examines the law of the World Trade Organization (WTO), the third one contains the summary and conclusions.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F13; O33

Keywords: new technologies, autonomous vehicles, international trade law, WTO.

*„»[L]egalább száz esztendeje bűncselekménynek számít kézi irányítással közlekedni a közutakon. Bár még mindig akadnak olyan pszichopáták, akik nem kimélik a maguk és mások életét.«
Ez érdekes beismerés; a Földnek sem sikerült hát minden problémáját megoldania.”*

(Clarke, 2012:148)

Bevezetés

Arthur C. Clarke Birodalmi Föld c. regénye (Clarke, 1991) a 23. századba repíti az olvasót, egy olyan korszakba, amikor az emberiség már több helyen megvetette a lábát a Naprendszerben. A főszereplő a Szaturnusz holdján, a Titánon élő kolóniából indul felfedező útra a Földre, ami már önmagában olyan technológiai fejlettséget

feltételez, amely mellett eltörpülnek a korunk egyik kihívásának tekinthető autonóm mobilitás technológiai követelményei. A fenti idézet is ezt támasztja alá, vagyis okkal feltételezhetjük, hogy a regény cselekményének időszakában már biztosított az önvezető járművek stabil technológiai háttere, és a jogalkotóknak sem okoznak fejfájást az autonóm járművek kapcsán jelentkező jogi kihívások. Sőt, a regényből még ennél többet is megtudhatunk. A „Birodalom” kereskedelmi viszonyai sem vetnek fel komplex jogi kérdéseket, ugyanis a Föld és a Titán közötti külkereskedelmi forgalmat a titáni követség kereskedelmi osztálya tartja kizárólagosan az ellenőrzése alatt, azaz – jelenkori értelmezésben – azt is mondhatnánk, hogy külkereskedelmi monopóliumot gyakorol.

Jelenlegi viszonyainkat alapul véve azonban a Clarke által felvázolt jövőkép még nagyon távolinak hat, még akkor is, ha az autonóm járművek (önvezető autók)¹ bevezetése egyre gyakrabban képezi progresszív előrejelzések tárgyát.² Az önvezető autók alapvető technológiai háttere már adott, tesztkörülmények között az USA mellett már több országban végeznek forgalomban is tesztek, azonban a biztonságos üzemeltetés további fejlesztéseket is igényel. Az óvatosabb előrejelzések 2040-re teszik az autonóm járművek tömeges feltűnését a forgalomban (Glancy, 2015:622–629).³ Várhatóan az autonóm járművek megjelenése után nem következik be azonnal a teljes technológiaváltás, vagyis az autonóm járművek együtt vesznek majd részt a forgalomban az automatizáció különböző szintjén lévőkkel, ahogyan már ma is együtt közlekednek automatizált funkciókkal részlegesen felszerelt gépkocsik a hagyományos társaikkal.

Erre a helyzetre, vagyis a különböző technológiák párhuzamos „együttélésére” kell a jogrendszernek felkészülnie, ezért a technológia mellett a jogot érintő kihívások is időszerűek.

¹ Az autonóm járművek technológiai hátterének részletes elemzése a jelen tanulmánynak nem célja. Az elemzés szűkebb fókuszja nem is igényli ezeknek az ismereteknek a részletes bemutatását. Így némileg leegyszerűsítve önvezető autón olyan gépjárműveket – tipikusan személyautókat, autóbuszokat, teherautókat stb. – értünk, amelyek speciális technológiai megoldásokkal, számítógép-vezérléssel segítik a gépjárművezetőt, és adott esetben a vezetés egyes funkcióinak vagy akár a teljes irányítási folyamatnak az átvételére is képesek (teljesen autonóm járművek).

² E jóslatok azonban eddig pontatlannak bizonyulnak. Egy japán autógyártó (Nissan) már 2013-ban reklámüzenetbe foglalta ígéretét, amely alapján az azt követő öt éven belül szériagyártásba kellett volna kerülnie az első teljesen autonóm gépkocsijuknak (idézi: Zohn, 2015:462). Szintén elhamarkodott volt Elon Musk, akinek 2020-ban tett nyilatkozata szerint még abban az évben elkészültek volna a Tesla teljesen autonóm modelljei (Musk, 2020).

³ Zödi (2018:12–13) két évtizedre becsüli a sofőrszakma eltűnését, a balesetekkel, a saját tulajdonú autókkal és a KRESZ-táblákkal együtt.

Az elmúlt évek jogi szakirodalma egyre intenzívebben foglalkozott ezzel a területtel, szinte divatos témává vált az autonóm járművekkel kapcsolatos jogi kihívások kutatása, amelynek középpontjában elsősorban polgári jogi alapkérdések (Funkhouser, 2013:437–462; Schellekens, 2015:506–517; Lévaýné, 2019; Keserű, 2020; Pusztahelyi 2020; Lévaýné, 2021), jogelméleti-etikai vetületek (Gasser, 2015; Pödör, 2020), büntetőjogi (Westbrook, 2017, Ambrus, 2020) és közlekedési jogi (Lachmayer, 2017) ügyek álltak. Mindez nem meglepő, mert a már most előre jelezhető lényeges műszaki és gazdasági kihívások szorososan köthetők ezekhez a jogi területekhez, sőt tovább szűkítve, még az előzőeken belül a felelősség különböző jogi problémái tekinthetők súlyponti kérdésnek. E központi problémák mellett további részkérdésekkel is számolni kell,⁴ amelyek közül jelen tanulmány a nemzetközi kereskedelmi jog nézőpontját vizsgálja.

A nemzetközi kereskedelmi jog érintettsége az említett klasszikus jogágak és jogterületek problémáihoz képest kevésbé specifikusak, így az inkább általánosabb technológiai kihívásként értelmezhető. Értve ezen azt, hogy a nemzetközi kereskedelmi jog rendszere továbbra is a nemzetközi kereskedelem tárgyaként (például termékként és szolgáltatásként) is tekint e technológiai vívmányokra, vagyis még konkrétabban: az önvezető autók mögötti innovációk, a mesterséges intelligencia stb. esetében nincs szó olyan elemi kérdésekről, mint amelyek a felelősség kapcsán a büntetőjogban, a polgári jogban vagy etikai kérdésként a jogelméletben felmerülnek (például kritikus döntési helyzetben hogyan járjon el a mesterséges intelligencia, stb.). Ebből kifolyólag a nemzetközi kereskedelmi jog számára az önvezető járművek problémái hasonlóan általánosak, mint más, új technológiák által felvetett kérdések, ami így két ponton is leegyszerűsíti a vizsgálatokat e területen. Egyrészt maga az alapkérdés és a vizsgálat tárgya sokkal szűkebben meghatározható, másrészt ezek megválaszolásához nagyban hozzájárulhatnak a nemzetközi kereskedelmi jog és a technológia kapcsolatát érintő korábbi, történeti jellegű tapasztalatok.

Figyelembe véve mindezt, ennek az írásnak a tárgya annak bemutatása, hogy a technológiai változások nyomán, vagyis általánosságban az új technológiák, ezen belül pedig kifejezetten az önvezető autók elterjedése kapcsán milyen kihívások

⁴ Az előző kulcsfontos területekhez képest minden bizonnyal sokkal szélesebb körben jelentkeznek majd jogi kihívások az autonóm járművek megjelenése után. Kecskés (2020) a nemzetközi környezetvédelmi jogi összefüggések jelentőségét hangsúlyozza. Köhidi és Somkutas (2017) az önvezető autók szoftvereinek szerzői jogi vonatkozásait elemzi. Zódi (2018:217) pedig felhívja a figyelmet olyan részletkérdésekre, mint az adatbiztonság, a technikai sztenderdek és a közlekedés jogperemterületein jelentkező kihívások, amilyen például a vizsgáztatási rendszer alkalmazhatósága, azaz lesz-e, ahogy fogalmaz, „PÁV-vizsga robotok számára”.

érik a nemzetközi kereskedelmi jogot. A megválaszolandó kérdés pedig az, hogy e kihívásokra képes-e a jelenlegi normarendszer adekvát válaszokat adni, továbbá alkalmas-e arra a nemzetközi kereskedelmi jog dogmatikája, hogy befogadja és kezelje a technológiai forradalom eredményeként előálló újszerű problémákat. A tárgy és az alapkérdés meghatározása kapcsán azonban rögzíteni kell, hogy – miként az előzőekből is látható – a vizsgálat fókuszának kijelölése szelektív. Másképpen kifejezve: a tanulmány a nemzetközi gazdasági kapcsolatok azon fő területeire koncentrálna, amelyek vélhetően a technológia elterjedése, valamint az ez által jelentkező kihívások összefüggése kapcsán jelentősek lehetnek. Ennélfogva az alábbiakban a cél semmiképpen sem a teljességre törekvés, hanem inkább az e területek kapcsán a hatályos szabályozás feltérképezése, egy látélet felvétele.

A tanulmány először általánosságban vázolja a nemzetközi kereskedelmi jog és a technológia kölcsönhatását, majd az érdemi összefüggések kapcsán a nemzetközi kereskedelmi jog globális keretrendszerét, vagyis a Kereskedelmi Világszervezet jogát tárgyalja.⁵

A technológiai fejlődés és a nemzetközi kereskedelmi jog dialektikus viszonya

A nemzetközi kereskedelmi jogi szabályozás és a technológiai fejlődés kölcsönhatása már jóval a jelenleg zajló digitális ipari forradalom előtt meghatározó volt. Az életviszonyok változásán belül a technológiai fejlődés korábban is fontos mozgatórugója volt a nemzetközi kereskedelemnek, amire szükségképpen a jogi szabályozásnak is reagálnia kellett (Abbott, 1996:3–13). E változások többnyire indirekt módon következtek be, vagyis a technológia elsősorban a kereskedelmi forgalomra hatott, ami ebből kifolyólag új kihívások elé állította a nemzetközi kereskedelmi szabályozást. Nem kell távolra visszamenni a történelemben, elég arra gondolni, hogy milyen módon formálta át a gőzhajó vagy a vasút megjelenése a külkereskedelem technikáját. Ez a nemzetközi kereskedelem új ügyletek elterjedéséhez és egyben olyan új jogi problémák megjelenéséhez vezetett, amelyek megoldása és rendezése a nemzetközi kereskedelmi jogra várt.⁶ Az említett új technológiák, mint például

⁵ A tanulmány a nemzetközi magánjogi összefüggéseket nem elemzi, ehhez összefoglalóan lásd Horváthy, 2019.

⁶ A vasút, a gőzhajózás stb. megindulásától a távirókészülékeken át egészen az internet és korunk új technikai vívmányainak megjelenéséig a technológiai fejlődés elsődleges ösztönző ereje abban mutatkozott, hogy a kereskedelem tranzakciós költségeit nagymértékben csökkentette, és ezzel közvetet-

a szállítóeszközök fejlődése, hozzájárult ahhoz, hogy a helyi, nemzeti piacok termékeit sokkal hatékonyabban lehessen a nemzetközi kereskedelembe csatornázni, bővítve ezzel a nemzetközi munkamegosztást, valamint értelemszerűen a nemzetközi kereskedelmi forgalom volumenét.

Ez az összefüggés mind a mai napig – a globálissá váló kereskedelmi kapcsolatok, illetve a globális értékláncok időszakában – is meghatározó. Ráadásul jelenleg a technológiai fejlődés korábbihoz hasonlóan intenzív időszakának lehetünk tanúi, amikor a gyökeresen átalakuló gazdaság mellett kell a nemzetközi kereskedelmi jognak is szembesülnie ezekkel a feladatokkal. Ráadásul ezek a kihívások nemcsak magukból a technológiai változásokból fakadnak, hanem önmagában abból is, hogy a technológiai forradalmak üteme az elmúlt évszázadokban érzékelhetően felgyorsult. A korai technológiai változások nemzedékeken keresztül formálódtak mindaddig, amíg végül az adott vívmányok a mindennapi gyakorlatban is széles körben elterjedtek. Az analóg technológiáról a digitális technológiákra való áttéréshez viszont már csak néhány évtizedre volt szükség (Ciuriak, 2018).

Az új technológiák, a digitalizáció, a mesterséges intelligencia alkalmazása, az automatizáció, az önvezető járművek megjelenése és elterjedése amellet, hogy a kereskedelem klasszikus formáinak felfutásához járul hozzá, új termékek és új szolgáltatások létrejöttéhez is elvezet. Egyben új megvilágításba helyezi a nemzetközi kereskedelmi szabályozás olyan kulcsfontosságú kérdéseit, mint például a szellemi tulajdonjogok és iparjogvédelem, valamint a szabványok és technikai szabályozás alkalmazásának problémáit (Gasser, 2015; Glancy, 2015). E kihívások egy része abból fakad, hogy amíg a feltörekvő új technológiák alkalmazásának kereteit elsősorban a nemzeti jog – vagy adott esetben regionális integrációs keretek, például az uniós jog – normái szabják meg, addig ezek a normák, technikai szabályok és műszaki szabványok jelenleg még jelentősen különbözhetnek egymástól. Következésképpen a heterogén nemzeti szabályozások egyben akadályt képeznek a nemzetközi kereskedelmi forgalomban, nehezítve az új technológiákra épülő termékek és szolgáltatások elterjedését. Ezáltal a nemzetközi kereskedelmi jog feladata adott: megtalálni azokat a módszereket és szabályozási eszközöket, amelyek révén az új technológiákra vonatkozó szabályozások közelíthetők egymás-

ten a gyártás, a fogyasztás stb. struktúráit is befolyásolta. A technológiai fejlődés azonban önmagában még nem garantálja automatikusan ezeket az előnyöket, a nagyobb mértékű és kiszámíthatóbb kereskedelmi láncolatokat stb. Az elmúlt évszázadok tapasztalatai inkább arra utalnak, hogy a legkedvezőbb kereskedelmi hatások akkor érhetők el, ha a technológiai fejlődést magát is szabályozzák, kordában tartják, amiben a nemzetközi kereskedelmi jogi szabályozás is szerepet kap. Ehhez Cottier dialektikus viszonyra vonatkozó megállapításait alább ismertetjük.

hoz, vagy adott esetben egységesíthetőek. Másrészt nem hanyagolható el egyes új, diszruptív jellegű technológiák hatása, vagyis az, hogy ezek a technológiák a nemzetközi kereskedelem klasszikus formáit felforgatva teljesen új csatornákat, eszközöket, ügyleteket és adott esetben akár forradalmian új pénzügyi környezetet is teremtenek, ami – mint például a kriptovaluták alkalmazása esetében – beavatkozást tesz szükségessé (Glavanits et al., 2020).⁷ Ezekben az esetekben a nemzetközi kereskedelmi jog válasza már sokszor eleve a technológia sajátosságaiból adódóan túl kell, hogy lépjen a nemzeti szabályok közelítésén, azon oknál fogva, hogy a nemzeti szabályozások nem képesek hatékonyan megragadni a problémát, arra globális igénnyel fellépve a nemzetközi kereskedelmi jog eszközei adhatnak megfelelő megoldást.

Absztraktabb szinten vizsgálva a technológia és a nemzetközi kereskedelmi jog összefüggéseit, meggyőzőnek tűnik Cottier (2017) koncepciója, amely e két terület kapcsolatát dialektikus viszonyként írja le. Értelmezését némileg leegyszerűsítve, e dialektikát a kölcsönös egymásra hatás biztosítja, azaz egyfelől a technológiai fejlődés hat a jogra, másrészt maga a jog – a nemzetközi kereskedelmi jog sajátos infrastruktúráján keresztül – visszahat a technológiai fejlődésre. E körforgáson alapuló viszonyrendszert a technológia nemcsak a kereskedelem külső feltételeinek – például a szállítás, a kommunikáció stb. – javításán, modernizálásán keresztül befolyásolja, hanem a kereskedelmi forgalom tárgya maga is függ a technológiától. Mindez könnyen érthetővé válik, ha arra gondolunk, hogy a nemzetközi kereskedelem tárgyát képező termékek jelentős részét a technológia produktumainak tekinthetjük. Sőt, az árukereskedelmen túllépve, a szolgáltatások nemzetközi kereskedelme sem csak a keretet megteremtő feltételektől, azaz a technológiai vívmányoktól függ. A szolgáltatáskereskedelem jelentős része ugyanis önmagában is technológiai vívmány (lásd például a nemzetközi telekommunikációs szolgáltatásokat, stb.).

⁷ A digitális technológiák fejlődése a kereskedelem lebonyolításának módszereit is drasztikusan átalakítja. Nemcsak önmagában az internet és a különböző platformok hatása érzékelhető már most, hanem például a dolgok internete (*Internet of Things* – IoT) is lehetővé teszi a termékek nyomon követését a gyártási folyamat legelejétől a fogyasztóig történő eljuttatásig. Ez adott esetben a kereskedelmi akadályok, vámhatárok, biztonsági-technikai normák alkalmazásának leegyszerűsítését eredményezheti. Megemlíthető még a mesterséges intelligencia alkalmazási lehetőségeinek kiszélesedése, ami a kereskedelem folyamatát optimalizálhatja. A blokklánc-technológia a kereskedelmi ügyletek szerződéses hátterének áramvonalasításához járulhat hozzá. Mindezen túlmenően e technológiák az alapvető kereskedelmi előnyeik mellett önmagukban is hozzájárulhatnak majd a kereskedelem tranzakciós költségeinek csökkenéséhez (Burri & Cottier, 2014; Cottier, 1996:415–426; Cottier, 2017:1017–1050; Porter & Heppelmann, 2014).

Azaz a technológiai forradalom nélkül e szolgáltatások nem is lennének részei a nemzetközi kereskedelemnek.

A nemzetközi kereskedelmi jog tehát reflektál egyrészt azokra a technológiai változásokra, amelyek azt a teret alakítják, amelyben a nemzetközi kereskedelem zajlik. Másrészt a jognak reagálnia kell a nemzetközi kereskedelem tárgyát érő változásokra is, arra, hogy a technológia új termékeket teremtsen, új szolgáltatásokat hoz létre, vagy korábbi termékeket alakítsa át, magasabb modernizációs szinten jelenítve meg őket. A jog e változások mögé beállva az új technológiákból fakadó kockázatokot mérsékl, műszaki előírások, szabványok bevezetésével, illetve egyéb ágazati normák elfogadásával pedig meghatározza az új technológiák alkalmazásának kereteit. Ez a változás általában elsőként a nemzeti joganyagokban jelenik meg. A nemzeti joganyagokban alkalmazott szabályozási megoldások különbözősége viszont kedvezőtlenül hathat a nemzetközi kereskedelmi forgalomra, így a nemzeti előírások kereskedelmi korlátot is képezhetnek. Fontos szerephez jut ebben a tekintetben is a nemzetközi kereskedelmi jog, mert a nemzeti szabványok közelítésével, adott esetben akár kölcsönös elismerésével, valamint a szabályozási korlátok – mint nem vámjellegű intézkedések – felszámolásával végső soron a nemzetközi kereskedelem kiteljesedését szolgálja.

Ezen túlmenően e dialektikus viszony másik sajátossága, hogy maga a jogi szabályozás is visszahat, hozzájárul a technológia fejlődéséhez. Ebben a tekintetben szintén lényeges szerepet játszanak a nemzeti jogi normák, kialakítva a technológiák alkalmazásának és fejlesztésének jogi környezetét, beleértve például a kereskedelmi jogi, versenytörvényi, adójogi és iparjogvédelmi szabályokat. A nemzetközi kereskedelmi jog ebben a tekintetben is jelentőséggel bír azért, hogy a nemzeti szabályozások kereteit rögzíti és alkalmazásukat befolyásolja. Így a kereskedelmi forgalom technológiai fejlődéssel együtt járó növekedését a nemzetközi kereskedelmi jog is ösztönzi egyrészt azzal, hogy adott esetben a technológia alkalmazásának egyes jogi garanciáit globális szintre kiterjeszti (lásd például a TRIPS – *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* – egyezményt). Másrészt egyes kockázatok, negatív társadalmi, egészségügyi és környezeti hatásokat mérlegelve megerősíthet és jóváhagyhat olyan nemzeti normákat, amelyek az adott technológia alkalmazását, ezáltal közvetetten annak fejlesztését is korlátozzák (lásd például GATT XX. cikk).

Az előzőek szerint tehát a technológiai fejlődés fontos tényezőként hat a jogi szabályozásra, ez utóbbi pedig közvetlenül képes visszahatni a technológiák felhasználására, befolyásolni azt és annak fejlesztését, végső soron a technológiai

fejlődést magát. A következő rész ezt a viszonyrendszert a globális szabályozási keretek összefüggésében tekinti át.

A WTO jogának technológiai kihívása: módszerek és eszközök

Egyfajta előkérdésként vehető fel, hogy milyen módszerekkel és milyen eszközök révén képes reagálni a nemzetközi kereskedelmi jog a technológiai fejlődés kihívásaira. Ehhez kiindulópont lehet a nemzetközi kereskedelmi jog fontos funkciója, amely az eltérő nemzeti jogi szabályozások közötti összhang megteremtésében mutatkozik meg. Kiküszöböli ezáltal, hogy a technológiákat érintő nemzeti normák a kereskedelem korlátozásához vezessenek. Ennek alapvető eszközeit tekintjük át az alábbiakban.

A nemzetközi kereskedelmi jog módszereinek tárháza egy skálára helyezve az államok közötti technikai együttműködéstől a normák harmonizációján át az egyetemes nemzetközi szabályok kialakításáig terjedhet. A különféle szabályozási előírások összekapcsolásának alapszintje a technikai együttműködés. Ez nem érinti a döntéshozatal és a szabályozás nemzeti autonómiáját, de lehetővé teszi az informális és a hivatalos véleménycserét, valamint a kutatás, az oktatás és a technológia bevezetésével összefüggő feladatok (például tesztelések, engedélyezések stb.) összehangolását. A kölcsönös együttműködések két vagy több ország kutatási intézményeinek, hivatalainak egyeztetése, kölcsönös tájékoztatása formáját öltheti, ami magába foglalja a műszaki előírásokra és szabványokra vonatkozó javaslatok megvitatását is. A kereskedelem technikai akadályairól szóló WTO-egyezmény (*Treaty on Barriers to Trade*) multilaterális szinten ír elő tájékoztatási, notifikációs kötelezettséget a tagállamok irányában minden olyan szabvány megalkotásakor, amely a kereskedelem technikai akadályát képezheti. Az egyeztetések eredményét a normaalkotás során a tagállamoknak figyelembe kell venniük.⁸ Az együttműködés viszont csak akkor vezethet sikerre, ha az érintett államok képesek közelíteni a szabályozási prioritásait, ez a folyamat így könnyen konvergenciához vezethet. Ha ez a kölcsönös megértés hiányzik, az együttműködés önmagában nem képes eredményre vezetni (Cottier, 1996; Cottier, 2017).

A technikai együttműködéshez képest magasabb szintű kooperációt jelent a követelmények minimális szintjének a meghatározása. Ebben az esetben a nemzetközi

⁸ Lásd a TBT-egyezmény 2.9. cikkét.

kereskedelmi jogi norma kötelezettségként olyan előírást, standardot, műszaki szabályt vagy más technikai normát rögzít, amelyet minden érintett államnak el kell fogadnia. Ez a nemzetközi szabályalkotás azonban nem korlátozza teljesen az államok mozgásterét, így azok további szabályokat is meghatározhatnak az érintett technológiák körében. Ehhez hasonló logikára épül a szellemi tulajdonjogokkal összefüggő WTO-szabályozás. A TRIPS-egyezmény a védelem minimális szintjét fekteti le, és követeli meg ennek betartását a tagállamoktól, de lehetővé teszi számukra, hogy fokozottabb védelmet nyújtsanak.⁹ Ez a szabályozási módszer a technológiára irányadó követelmények minimális harmonizációját eredményezi, azonban a követelmények szintje és tartalma nagymértékben eltérhet az egyes országok között.

Az előzőektől logikáját tekintve eltér az a kereskedelmi jogi szabályozás, amely a technológiákra vonatkozó normák maximális követelményeit írja elő. Ennek hátterében az a megfontolás áll, hogy a követelmények minimális szintjének a meghatározása sem számolja fel a kereskedelmi akadályok lehetőségét, ugyanis éppen az államok által a technológiákra alkalmazott túlzottan szigorú normák is korlátozzhatják a nemzetközi kereskedelmet. Ennélfogva a szabályozás felső korlátainak a bevezetése, maximális szintű normák lefektetése megelőzheti a kereskedelmet gátló akadályokat. Emellett ösztönzi a nemzetközi versenyt, és mérsékli a monopóliumok kialakulásának valószínűségét. A WTO jogában ez a megközelítés kivételesen számít, példaként említhető a GATS (*General Agreement on Trade in Services*) telekommunikációs szolgáltatások kapcsán fennálló plurilaterális kötelezettség. Jelenleg 82 WTO-tagállam fogadja el az ágazat szabályozása kapcsán az ún. referenciakönyvben (*Reference Paper*)¹⁰ meghatározott elveket. A könyv jó gyakorlatként a technológiát érintő szabályozás korlátait is magába foglalja. Mindezek mellett ilyen maximális követelménynek tekinthető a Kereskedelmi Világszervezet minden olyan normájára, amely a tagállamok mozgásterét szűkítve technológiákat érintő kereskedelmi szabályok kereteit határozzák meg. Ilyen például a támogatásokra vonatkozó szabályozás (Cottier & Oesch, 2005).

A nemzetközi kereskedelmi jog eszközei között külön említendő a technológiákra vonatkozó normák kölcsönös elismerésének mechanizmusa. A kölcsönös elismerés a más államok által lefektetett technikai normák, szabványok elfogadását jelenti. Ez

⁹ A TRIPS például legalább húsz év szabadalmi oltalmat ír elő, de a gyógyszeriparban a tagállamok ehhez képest szigorúbb szabályokat is alkalmazhatnak. Egyes preferenciális kereskedelmi megállapodások átfogó jelleggel egészítik ki a TRIPS minimumszabályait ún. TRIPS plusz rendelkezésekkel.

¹⁰ Telecommunications Services: Reference Paper 24 April 1996. Negotiating group on basic telecommunications https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/telecom_e/tel23_e.htm

történhet viszonyosság alapján, kifejezett koordináció nélkül, azonban leggyakrabban kétoldalú kölcsönös elismerési megállapodások (*Mutual Recognition Agreements* – MRA) révén valósulhat meg (Schroder, 2011). Az MRA-k elismerési szabályai a feleknek biztosított kedvezményekként értékelhetők, ezért kivételt képeznek a legnagyobb kedvezményes elbánás elve alól.¹¹ Az MRA-k döntően a felek által elismert tanúsító és engedélyező hatóságok megbízhatóságának elfogadásán, az ezzel összefüggő kölcsönös bizalmon alapulnak. Ennek alapján a termékeknek az exportáló ország testületei általi jóváhagyását az importáló államban azzal azonosnak fogadják el olyan módon, mintha ez utóbbi állam saját hatóságai engedélyezték volna a termék forgalomba hozatalát. Ennélfogva a kölcsönös elismerés jelentős mértékben segítheti elő egyes technológiák elterjedését az egyezményekkel érintett államokban.

A kölcsönös elismeréshez képest eltér a szabványok egyenértékűségének az elfogadása. A műszaki előírások egyenértékűsége azt jelenti, hogy az egy másik állam által előírt termékekre vagy gyártási folyamatra vonatkozó követelményeket a fennálló különbségek ellenére is azonos értékűnek tekintik. Vagyis miután egy terméket jogszerűen forgalomba hoztak egy ország piacán, az importáló állam elismeri a forgalmazás jogszerűségét azon az alapon, hogy a külföldi szabályok hasonló védelmi szintet jelentenek, de nem feltétlenül azonos módon meghatározottak. Az egyenértékűség az államok között magas szintű kölcsönös bizalmat feltételez. Nem termékspecifikus, hanem általános szabályként a tagállamok közötti kereskedelmet érinti. Egyenértékűsége regionális integrációkban található példák (az EU belső piaca, illetve az EGT-szerződés körébe eső áruforgalom). A szabványok egyenértékűségét azonban a WTO-normák nem követelik meg. A TBT-megállapodás (*Technical Barriers to Trade*) csak ajánlja a feleknek az egyenértékűség alkalmazását, de ennek bevezetésére nem a WTO joganyaga kötelezi őket. Az egyenértékűség elve szabadkereskedelmi egyezményekben a felek között létrehozott szabályozási együttműködéssel összekapcsolva is megjelenhet. Erre példa a Kanada és az Európai Unió között kötött átfogó kereskedelmi megállapodás (*Comprehensive Economic and Trade Agreement* – CETA).

Végül a lehetséges szabályozási módszerek közül az unifikált, egységes szabályozás bevezetése említendő. A jogegységesítés eredményeként az egységes norma az összes érintett részt vevő állam számára irányadó. Mivel az alkalmazandó szabályok azonosak, ezért azok hatékonyan képesek a kereskedelmi akadályokat felszámolni és a versenyfeltételeket kiegyenlíteni. A technológiákat érintően az

¹¹ A TBT-megállapodás 6. cikkének (3) bekezdése alapján.

egységesített jog a gyártással és forgalomba hozatallal összefüggő normák egységességét is jelentheti. Ez a módszer azonban eddig a nemzetközi kereskedelmi jogban kivételes maradt. A WTO-jogban az említett TBT-megállapodás az egységesített szabványokra, az SPS-megállapodás (*Sanitary and Phytosanitary Agreement*) pedig az egységes élelmiszer-biztonsági szabványokra utal, és rendeli alkalmazni e normákat abban az esetben, ha az érintett WTO-tagállamokat ezen egységes előírások külön kötelezik.¹²

A WTO-joga alapján a tagállamok – ahogyan erre a fentiekben utaltunk – fenntartják annak a lehetőségét, hogy az egységes szabványok helyett szigorúbb követelményeket alkalmazzanak, ami magában rejti annak a veszélyét, hogy a szigorúbb szabályozás kereskedelmi korlátot képez.¹³

Kétségtelen azonban, hogy a szabványok területén az erősebb harmonizáció, de még inkább az egységesített előírások alkalmazása nem csak az érintett államokra nézve fejthet ki hatást. Ha a szabványokkal kapcsolatos együttműködés nagy kereskedelmi forgalmat lebonyolító piacok között történik, akkor ezeknek az együttműködéseknek tovagyűrűző hatásai is lehetnek. A szabványokhoz és más technikai szabályzatokhoz ugyanis önkéntes döntés alapján harmadik államok is gyakran alkalmazkodnak. E folyamatnak éppen az új, bevezetés előtt álló technológiák esetében van kiemelt jelentősége. A meghatározó szereplők – például az USA és az EU – közötti együttműködés ilyen módon történő tovagyűrűzése ugyanis hosszú időre meghatározza azokat az alapvető szabványokat, amelyeket az adott technológia kapcsán alkalmazni fognak. Következésképpen akár egy kétoldalú együttműködésnek is globális hatása lehet: a nagy piacokat összekötő szabványokat más, kívülálló államok is átveszik, ami új globális – önkéntes jellegű – szabványokat eredményez, és ezeket végül a szabványokat meghatározó nemzetközi szervezetek hivatalosan is multilaterális szintre emelhetik. Mindez azonban a technológia további fejlődésében is kiemelt szerepet játszik. Az ilyen módon globálisan elterjedő szabványok értelemszerűen a gyártás és a további fejlesztés irányait is megszabják. Így nem véletlen, hogy az új technológiák bevezetése során egyfajta szabványok közötti verseny is kibontakozik. Az autonóm járművek bevezetése során a nemzetközi kereskedelmi jog

¹² A TBT-megállapodás 2.4. cikke előírja, hogy a tagok az ilyen rendeleteket alkalmazzák, amennyiben léteznek, és ugyanez vonatkozik az SPS-megállapodás 3. cikke (1) bekezdésének élelmiszer-biztonsági szabványaira (Cottier, 2017; Gruszczynski, 2010).

¹³ Az USA és az EU között a hormonkezelt hús ügyében született WTO vitarendezési döntés ennek a lehetőségét kifejezetten megerősítette, vagyis ezáltal az egységesített standardok jelentőségét csökkentte a tagállamoknak biztosított mozgástér. DS26: European Communities — Measures Concerning Meat and Meat Products (Hormones). https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm

ezen alapsajátossága így mindenképpen tanulságul szolgálhat. A technológia eddigi fejlődése ugyanis számos olyan esetet eredményezett, amikor végül ezt a versenyt nem a leghatékonyabb, nem a leginkább fogyasztóbarát, stb. szabvány nyerte meg, hanem más, külső tényező közrejátszása nyomán egy műszakilag kevésbé kifinomult szabvány vált globálisan elfogadottá.¹⁴

Új technológiák: a WTO jogának válaszai

A szabályozási módszerek áttekintése után ez a rész azt vizsgálja, hogy napjaink technológiai kihívásaira milyen eszközöket felhasználva képes válaszokat adni a nemzetközi kereskedelmi jog alapját képező Kereskedelmi Világszervezet szabályozása. Bár a WTO joganyagának magja negyed évszázaddal ezelőtt keletkezett, ez a szabályozási rendszer a digitalizáció és az új technológiák keretei között is releváns marad. Tehát túlzás lenne azt állítani, hogy a jelenkor technológiai forradalma légtüres térben zajlik (Aaronson & Leblond, 2018:245–272). Kétségtelen azonban, hogy e kihívások felvethetik a jelenleg hatályos szabályozás korrekciójának, illetve egyes területeken új szabályok megalkotásának szükségességét is.

A WTO-jog számos eszközén keresztül határozza meg az új technológiákkal kapcsolatos nemzetközi kereskedelem lebonyolítását. Ebben a tekintetben a WTO legfontosabb alapelvei – a diszkriminációttilalom, a legnagyobb kedvezmény elve, a nemzeti elbánás elve – kulcsfontosságúak az új technológiák által érintett ágazatokban is. Az általános szabályai mellett pedig az áruk kereskedelmét, a szolgáltatások kereskedelmét, a szellemi tulajdonjogok védelmét szabályozó különös WTO-megállapodások és egyéb, például a támogatásokra, a technikai szabályokra, a közbeszerzésre és a kereskedelem könnyítésére vonatkozó rendelkezések is számos olyan normát tartalmaznak, amelyek a digitális technológiák egyes kérdéseit érinthetik (Burri, 2019:73–106).

Az árukereskedelem terén a WTO alapvető normái mellett az elmúlt két évtizedben a tagállamok néhány területen új kötelezettségeket is vállaltak. Ezek közül e tanulmány szempontjából lényeges az árukereskedelem szabályait kiegészítő információs technológiai megállapodás (*Information Technology Agreement – ITA*). Az

¹⁴ Elég visszagondolni az 1970-es évekre a videóformátumok kapcsán, amikor a VHS és a BETA standardjai között bontakozott ki verseny. Ez végül a VHS elterjedését eredményezte, amely minőségben a BETA alatt volt. A problémához átfogóan lásd: Ciuriak & Ptashkina, 2018. A korlátok szempontjából további vonatkozásokat is kiemel: Ciuriak, 2019.

eredeti megállapodást a WTO-tagállamok 1996 decemberében a szingapúri miniszteri konferencián parafálták, amely 1997-ben lépett életbe.¹⁵

A megállapodás az abban szereplő valamennyi információtechnológiai (IT) termékre vonatkozóan előírja, hogy minden résztvevő szüntesse meg és nulla értéken rögzítse a vámtarifákat a legnagyobb kedvezmény elve alapján. Az ITA körülbelül 200 tarifacsoportot tartalmaz, például számítógépeket, telefonokat, illetve információtechnológiai eszközök előállításához szükséges alkatrészeket és gépeket.

Az ITA résztvevői által nyújtott vámmentes elbánás jelentős szerepet játszott a kereskedelem ugrásszerű fejlődésében és bővülésében. Az ágazat kereskedelmi forgalma megnégyszereződött. Amíg viszont a technológiai fejlődés az IT-ágazatot jelentősen átformálta, addig az ITA tárgyi hatálya alá eső termékek köre változatlan maradt.

Ebből kifolyólag 2012-ben hat állammal (USA, Japán, Korea, Tajvan és Costa Rica), illetve az EU-val tárgyalásokat kezdett a megállapodás termékkörének kiterjesztése végett. A később 21 további tagállammal bővült tárgyalások eredményeképpen 2015. július 24-én megállapodást kötöttek egy újabb listáról, amely további 201 IT-terméket tartalmaz.¹⁶

Már a korábbi megállapodással érintett eredeti lista is olyan termékeket foglalt magába, amelyek egy része az önvezető járművek IT-hátterének alapját képezi, az új lista pedig további nélkülözhetetlen eszközöket tartalmaz (új generációs félvezetők, GPS navigációs rendszerek, távközlési műholdak, érintőképernyők, kamerákban alkalmazott optikai lencsék, ultrahangos szenzorok stb.). A kibővített megállapodás értelmében a résztvevőknek minden termékre vonatkozó kötelezettségvállalást tartalmazó menetrendeket kellett benyújtaniuk, amelyek legfeljebb hét évig terjedő átmeneti időszakokra szólnak (három év a normál termékek, öt év az érzékeny termékek esetében és hét év kivételes esetekben). Az egyezmény végrehajtása folyamatban van, aminek eredményeként a korábban alkalmazott vámtarifák nagy részét az átmeneti időszakok után eltörlik. Az elért hosszú távú kötelezettségvállalásokkal együtt az ITA hozzájárul az informatikai termékek kereskedelme globális értékláncainak megerősödéséhez (Ciuriak, 2019), és jelentősen megkönnyíti a technológiai fejlődés terjedését, valamint a digitális technológiákra történő átállást. Ezáltal érte-

¹⁵ WTO Ministerial declaration of 16 December 2015, on the expansion of trade in information technology products (06926/2016). A megállapodást eredetileg csak 29 WTO-tagállam kötötte meg, annak ma már 82 résztvevője van.

¹⁶ Az új listán szereplő termékek éves kereskedelmi forgalmát több mint 1,3 milliárd USA-dollárra becsülték, amely az elfogadás időszakában a teljes globális kereskedelem körülbelül 10%-át tette ki. Lásd: az Európai Parlament ajánlása az információtechnológiai termékek kereskedelmének kiterjesztésére vonatkozó megállapodásnak az Európai Unió nevében, nyilatkozat formájában történő megkötéséről szóló tanácsi határozat tervezetéről (06925/2016 – C8-0141/2016 – 2016/0067(NLE)).

lemszerűen hozzájárul az önvezető járművek fejlesztése és kereskedelme kedvezőbb feltételrendszerének meghonosodásához is.

Az árukereskedelem jogi keretei kapcsán az információs technológiai megállapodás mellett említhető, hogy a multilaterális tárgyalások jelenleg is folyamatban vannak az elektronikus kereskedelemről, azonban ezen a területen a tagállamoknak még nem sikerült átfogó kompromisszumot elérniük. A tárgyalások 1998-ban kezdődtek, húsz évvel később jutottak intenzívebb szakaszba,¹⁷ de megállapodást eddig nem sikerült a feleknek elfogadniuk.¹⁸

A GATT-WTO jogrendjében klasszikusnak tekinthető árukereskedelem liberalizációs szintjéhez képes a további kereskedelmi formák átjárhatósága alacsonyabb. A WTO szolgáltatási szektorra vonatkozó szabályainak alkalmazásáról (GATS) a tagállamok 1995 óta tárgyalnak. A WTO alapításakor robbanásszerű növekedésük tette szükségessé a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének szabályozását, és hívta életre a GATS-egyezményt. Az új technológiák és a digitalizáció szempontjából fontos kérdés, hogy a GATS alkalmazható-e a digitális kereskedelemre, illetve olyan szolgáltatásokra, amelyeket az új technológiák alkalmazásával, de hagyományos módon nyújtanak. Ma már szinte nem említhető olyan szolgáltatási terület, amely ne lenne összefüggésbe hozható a digitális szolgáltatás kereskedelemmel, így a GATS nélkülözhetetlennek tűnik az új technológiákra alkalmazandó nemzetközi kereskedelmi jogi szabályozás rendszerében. A szolgáltatások árukkal szembeni előtérbe kerülése, az ún. *servicification* a WTO szemszögéből nézve is fontos (Lanz & Maurer, 2015). Az automobilitás terén a hagyományos termékek esetében is egyre nő a szolgáltatások jelentősége – ma már egy új autóval szolgáltatások is járnak a gyártótól –, de ez még inkább jellemző lesz az autonóm mobilitásra.

Mindezek alapján tehát alapvető kérdés, hogy a GATS hatálya alá bevonható-e azok az életviszonyok, amelyek a digitalizáció újabb eredményeihez kapcsolhatók, és a GATS létrejötte utáni technológiai fejlődés eredményeként keletkeztek. Ennek megválaszolása érdekében tehát mindenekelőtt a GATS hatályát kell vizsgálni (GATS I. cikk (3) bekezdés).¹⁹ Ennek alapján láthatóan a GATS ha-

¹⁷ WTO Members Submit Proposals Aimed at Advancing Exploratory E-commerce Work. Bridges 22 (13), April 19. www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/wto-members-submit-proposals-aimed-at-advancing-exploratory-e-commerce.

¹⁸ Joint Statement on Electronic Commerce. WTO press release WT/L/1056, January 25, 2019.

¹⁹ Ennek értelmében a szolgáltatás minden érintett szegmentumot magába foglal a kormányzati tevékenység során nyújtott szolgáltatások kivételével, vagyis amelyeket nem üzleti alapon és nem szolgáltatók között versenyezve nyújtanak. A kivétel szempontjából e két feltétel konjunktív jellegű, vagyis ha csak az egyik feltétel teljesül, akkor a szolgáltatás nem minősíthető kormányzati tevékenység során nyújtott szolgáltatásnak. Következésképpen a GATS értelmében szolgáltatásnak kell tekinteni.

tálya nem függ a szolgáltatás csatornájától, technológiai háttérétől, azaz az elektronikus úton, például az interneten keresztül nyújtott digitális szolgáltatásokra és az új technológiákkal összefüggő hagyományos szolgáltatásokra is a klasszikus szolgáltatásokkal azonos módon alkalmazandó (kivételt képeznek azonban a kormányzati szolgáltatások). Ebből kifolyólag a GATS technológiasemleges megközelítést alkalmaz,²⁰ amelyet a WTO vitarendezési gyakorlata is megerősített. Következésképpen az ezeket az ágazatokat érintő kereskedelmi korlátozásokra és a szolgáltatások digitális kereskedelmét érintő nemzeti szabályozásokra a GATS alkalmazandó. Ha tehát a WTO-tagállam szabályozása a fentiek értelmében érinti a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmét, akkor potenciálisan a GATS hatálya alá vonható. Következésképpen alkalmazni kell az általános és a koncessziókban vállalt kötelezettségeket. Ez a WTO-tagállamok intézkedéseinek rendkívül széles körét fogja át. Ha csak az önvezető járműveket nézzük hipotetikus jelleggel, amelyek sikeres bevezetésük esetén interoperabilitást és folyamatos – várhatóan 5G – hálózati kapcsolatot igényelnek, akkor láthatóvá válik, hogy az állami intézkedések rendkívül széles körben kerülhetnek kapcsolatba a GATS-ban szabályozott kérdésekkel. Csak példaként lehet utalni arra, hogy a hálózati hozzáféréssel, a vonatkozó szabványokkal, a hitelesítéssel, a titkosítással és az adatvédelemmel összefüggő állami intézkedések közvetlenül felvethetik a GATS relevanciáját. Olyan távolabbi tagállami szabályozások is előtérbe kerülhetnek az önvezető járművek bevezetése során, amelyek közvetetten kötődnek a szolgáltatási ágazathoz, mint például a fogyasztóvédelemmel, a számítógépes bűnözéssel és a kiberbiztonsággal kapcsolatban meghozott tagállami intézkedések.

Gyakorlati megközelítésben viszont ma még problematikus, hogy az új technológiák szempontjából lényeges ágazatok – telekommunikációs, számítógépes, audiovizuális és pénzügyi szolgáltatások – liberalizációs szintje jelenleg jelentősen eltér. A szélesebb liberalizációs kötelezettségvállalásoktól egészen a korlátozott ágazatok esetéig (például tartalomhoz kapcsolódó szolgáltatások) találhatók példák. Az új technológiák és az önvezető járművek kereskedelmi feltételrendszerét nagymértékben meghatározza, hogy a GATS körébe tartozó szolgáltatások

A szolgáltatás nyújtása mint magatartás tágan értelmezendő, azaz magába foglalja a szolgáltatással összefüggő előállítási, terjesztési, marketing-, értékesítési és kiszállítási tevékenységeket is. Ahhoz, hogy mely konkrét szolgáltatástípusok és jogviszonyok tartozhatnak a GATS hatálya alá, iránymutatást adhat az ENSZ ún. központi termékosztályozása (UN CPC). Az egyezmény alkalmazási körébe azonban e szolgáltatásoknak csak egy része: a határon átnyúló szolgáltatások tartoznak, amelyeknek módoszatait rögzíti a GATS I. cikk (2) bekezdése.

²⁰ Lásd ehhez: World Trade Report 2018: The future of world trade: How digital technologies are transforming global commerce. Geneva, WTO, 2018. 152. és köv. o.

közül a számítógépes és az ehhez kapcsolódó szolgáltatások terén a tagállamoknak szélesebb körű liberalizációs követelményekkel kell számolniuk. Példaként említethető az Európai Unió gyakorlata, amely a GATS-ban kiemelt összes számítástechnikai szolgáltatási ágazatra kiterjesztette a koncesszióját (például számítógépes hardver telepítésével kapcsolatos tanácsadási szolgáltatások, szoftverfejlesztéssel összefüggő adatfeldolgozási szolgáltatások, stb.), és széles körben biztosítja e tekintetben is a piacra jutást. Bár a WTO vitarendezési gyakorlata ezen a területen még nem szilárdult meg, ezekből a kötelezettségvállalásokból kiindulva feltételezhetően e koncessziók csak nagyon szűk körben hagynak mozgásteret a tagállamoknak korlátozás bevezetésére. Tekintettel arra, hogy az önvezető járművek komplex termékeknek tekintendők, amelyek az árujelleg mellett a szolgáltatások karakterét is magukon viselik, az uniós kötelezettségvállalás e területen meghatározó lehet a fejlesztés, a gyártás és később a járművek kereskedelme és üzemeltetése kapcsán is.

A WTO jogában továbblépve, még közvetettebbnek tekinthető a TRIPS relevanciája. Az egyezmény az anyagi jogi szabályai mellett a szellemi tulajdon nemzetközi védelmének eddigi eredményeit kísérli meg keretbe foglalni. A TRIPS-egyezmény ilyen formában egyfajta közvetítő jogintézmény a szellemi tulajdonjogok nemzetközi védelmének rendszere (például WIPO) felé. Az anyagi jogi szabályok mellett pedig olyan eljárási szabályokat és alapelveket határoz meg, amelyek lehetővé teszik a szellemi tulajdonjogok oltalmának hatékony érvényesülését. A TRIPS alkalmazása – a GATS előzőekben látott alapsajátosságához hasonlóan – technológiától független módon történhet, vagyis relevanciája nem kétséges az új technológiák esetében sem. Ennélfogva az önvezető járműveket érintő minden olyan kérdésben a TRIPS potenciálisan alkalmazhatónak tűnik, amelyben a szellemi tulajdonjogok valamely aspektusa megjelenik az ipari formatervezéstől kezdve a szoftverek szerzői jogi kérdéseiben keresztül egészen olyan eljárási kötelezettségekig, amelyek például a hamisított termékekkel összefüggésben kötelezik a Kereskedelmi Világszervezet tagállamait.

A kereskedelmi vonatkozású befektetési intézkedéseket szabályozó TRIMs-egyezmény (*Agreement on Trade-Related Investment Measures*) sem tartalmaz megszorításokat abban a vonatkozásban, hogy a hatálya alá tartozó tagállami eszközök milyen technológiákkal összefüggő kérdéseket érintenek. Ezáltal a TRIMs-egyezmény is beleilleszthető abba a szabályozási keretbe, amely a digitalizációval kapcsolatos nemzetközi kereskedelmi jogi hátteret képezi. Következésképpen a WTO-tagállamoknak ezekkel a korlátokkal számolniuk kell minden olyan beruhá-

zási intézkedésük kapcsán, amely az említett módon a termékforgalmat korlátozza, legyen az járműipari késztermék vagy autonóm járművek alkatrésze.²¹

A WTO szabályozásának felülvizsgálata – Következtetések

Az előzőekből kitűnik, hogy a technológiai fejlődés és a nemzetközi kereskedelmi jog dialektikus összefüggése több ponton keletkezett szabályozási igényeket. A technológia egyrészt önmagában változtatja meg a nemzetközi kereskedelem feltételeit például azzal, hogy hozzájárul a kereskedelem tranzakciós költségeinek csökkenéséhez, vagy új kereskedelmi formák, például online kereskedelmi terek létrejöttét segíti elő. Másrészt a technológia a kereskedelem tárgyára, így a termékekre és a szolgáltatásokra is hat, így ennek révén is felvethet szabályozási szükségleteket.

A nemzetközi kereskedelmi jog szerepe azonban sok esetben csak közvetett, azaz az előbbi szabályozási igényeket közvetlenül a nemzeti jogalkotó saját nemzeti jogában rendezi. Az utóbbi mozgásterét viszont különböző módszerekkel és eszközökkel a nemzetközi kereskedelmi jog határozza meg. Ezen túlmenően a közvetlen szerepkör sem kizárt, ez azonban jellemzően regionális vagy bilaterális szabályozásban jelenik meg, ami – miként a fenti elemzésből kivehető – a globális-multilaterális kereskedelmi jogban inkább kivételnek számít.

A nemzetközi kereskedelmi jogon belül vizsgáltuk a WTO jogát, arra az általános következtetésre jutva, hogy bár a Kereskedelmi Világszervezet jelenlegi jogi infrastruktúrája is képes kezelni azokat a fontos kihívásokat, amelyek az új technológiákból, így az önvezető járművek gyártásával, forgalmazásával és üzemeltetésével összefüggő kérdésekből fakadnak, mindez nem jelenti azt, hogy a digitalizáció előtti időkből származó szabályozás felülvizsgálata ne lenne indokolt. A fenti elemzés alapján konkrét javaslatok is tehetők. Ezek rövid összefoglalásával – vagy inkább csak kérdőjeles felvetésével – zárjuk a gondolatmenetet.

a) Annak ellenére, hogy az említettek szerint – egyfajta patchwork-módszer révén – tág értelmezéssel alkalmazhatónak tűnik a WTO joga, összességében a

²¹ A TRIMs-egyezmény jelentőségét csökkenti, hogy a fentiek értelmében csak árukereskedelemmel összefüggő kérdésekre vonatkozik, tehát ilyen módon a befektető és a befektetést fogadó állam viszonyát csak közvetetten érinti. A WTO jogán belül azonban nem csak a TRIMs érint külföldi befektetésekkel összefüggő kérdéseket. A fentiekben elemzett, a szolgáltatás kereskedelmi szektort szabályozó GATS-egyezmény négy szolgáltatási típusa közül az egyik kifejezetten a külföldi befektetésekre vonatkozatható, így a digitális szolgáltatásokhoz kapcsolódó beruházások esetében nemcsak a TRIMs, hanem a GATS is releváns lehet.

szabályozás több tekintetben elavult. A fogalomrendszere, különösképpen a „fizikai” áruk és a szolgáltatások mechanikus elválasztása, a szolgáltatások fogalmának bizonytalanságai – annak ellenére, hogy például a GATS technológiasemleges megközelítést alkalmaz – megérett a felülvizsgálatra. Az önvezető járművek, mivel komplex terméknek tekinthetők, amelyek a „fizikai” áruk, szolgáltatások és szellemi tulajdon (szoftverek stb.) sajátosságait egyaránt magukban foglalják, eltérő megközelítést igényelnének.

b) A legnagyobb kockázat az új technológiák, így az önvezető járművek esetében a szabványok (TBT) kapcsán áll fenn. Az elmúlt közel két évtizedben ugyanis a holtvágányra jutó multilaterális kereskedelmi tárgyalások miatt a WTO tagállamai egyre erősebben a regionális együttműködést és a bilateralizmust erősítették, amelyek a technológiát érintő nemzeti szabályozások koordinációját a WTO által lefedett globális piachoz képest jóval szűkebb földrajzi keresztmetszetben tudja el látni. Így kérdésessé válik, hogy a globális piac ilyen felaprózódása nem megy-e a technológiai fejlődés rovására.

Ezzel a folyamattal az önvezető járművek bevezetésének időszakában kell szembesülni, azaz akkor, amikor még a technológiában rejlő bizonytalan tényezők miatt nehéz olyan technikai szabályozást kialakítani, amely előre láthatóan az optimális műszaki, biztonsági stb. szabályozási környezetet fogja garantálni. Ezáltal, képletesen kifejezve és utalva a fentiekre, a szabványok és formátumok versenyének még csak kezdeti időszakában vagyunk. Az államok minél szélesebb együttműködése lenne csak képes garantálni azt, hogy a szabványok versenyének nyertesei azok a műszaki előírások legyenek, amelyek esetében a technológiai, a hatékonysági, a környezetvédelmi és az egyéb társadalmi-jóléti stb. szempontok, nem pedig egyes államok parciális stratégiai érdekei vagy adott esetben szűkebb iparági, vállalati érdekek a meghatározóak. A realisabb forgatókönyv szerint még ha a WTO szabályozása, beleértve a TBT szabályait is, alkalmas is lenne arra, hogy helyet adjon egy ilyen globális szabványosítási folyamatnak, a tagállamok részéről erre nem lesz meg az akarat.

c) A fenti elemzés alapján nem vitás, hogy egyes területeken a tagállamok együttműködése jelentős eredményeket is fel tudott mutatni. Ezek közül kiemelt jelentőségű volt a WTO 2015-ben módosított információtechnológiai megállapodása. Az ennek a hatálya alá tartozó termékek nagy részben kapcsolódnak az önvezető járművek gyártásához. Az egyezmény révén tehát sikerülhet tovább csökkenteni az ágazatban nélkülözhetetlen technológiák és termékek kereskedelmének tranzakciós költségeit, ezáltal az önvezető járművekben alkalmazott eszközök és végső soron

maguk a késztermékek is olcsóbbá válhatnak. Az önvezető járművek technológiai háttérét figyelembe véve azonban finomításokra a továbbiakban is szükség lehet.

d) Külön problémaként kell utalni a GATS által lefedett területekre és ezek gyakorlati összefüggéseire. Még ha hipotetikusan a GATS hatálya alá vonható is a WTO-tagállamok intézkedéseinek rendkívül széles köre, a GATS alkalmazásának korlátai és mozaikos jellege a tényleges előnyök lehetőségét nagymértékben szűkíti. Miként a fentiekből kiténik, az állami intézkedések széles körben kerülnek kapcsolatba a GATS-ban szabályozott kérdésekkel. Ráadásul az eltérő liberalizációs követelmények további nehézségeket okozhatnak, egyes technológiák elterjedését pedig nehezíthetik az eltérő piacra jutási feltételek. Az Európai Unió említett progresszív vállalása mintául szolgálhatna, azonban a realitások talajáról nézve jelenleg az EU átfogó kötelezettségvállalása meglehetősen egyedinek tűnik. A globális kereskedelmi előnyök kiteljesítése érdekében vagy a tagállami kötelezettségvállalások egységesítésére (összehangolt kiterjesztésére), vagy a GATS tárgyalásokon a speciális szabályozás elfogadására lenne szükség.

e) Az e-commerce-ről (digitális kereskedelemről) már évtizedekkel ezelőtt megindult és az utóbbi években reaktivált tárgyalások számos ponton érintik az önvezető járművek technológiai háttérét is. E tárgyalások jelenleg a WTO ágazati szabályozása mellett szeparáltan folynak, viszont számos ponton kapcsolódnak a GATT, a GATS és a TRIPS szabályozásához (például a diszkriminációttilalom kapcsán, stb.). Ebben az összefüggésben is nehézséget okozhatnak a bilateralizációs törekvések, ezért kívánatos lenne, hogy a lényegi kérdésekben a WTO szintjén megnyugtató válaszokról állapodjanak meg a tagállamok.

Hivatkozások

- Aaronson, S A. & Leblond, P. (2018). Another Digital Divide: The Rise of Data Realms and its Implications for the WTO. *Journal of International Economic Law*, 21(2): 245–72. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgy019>
- Abbott, F. M. (1997). Public Policy and Global Technological Integration: An Introduction. FSU College of Law, *Law, Business & Economics Paper*. Letöltés helye: <https://scholarship.kentlaw.iit.edu/cklawreview/vol72/iss2/2/>
- Ambrus, I. (2021). *Digitalizáció és büntetőjog*. Budapest: Wolters Kluwer.
- Burri, M. & Cottier, T. (szerk.) (2014). *Trade Governance in the Digital Age*. Cambridge University Press.
- Burri, M. (2019). Understanding and Shaping Trade Rules for the Digital Era. In Elsig, M., Hahn, M., & Spilker, G. (szerk.): *The Shifting Landscape of Global Trade Governance*. Cambridge University Press. 73–106.

- Ciuriak, D. & Ptashkina, M. (2018). *Started the digital trade wars have: Delineating the regulatory battlegrounds*. Opinion, RTA Exchange, International Centre for Trade and Sustainable Development. Letöltés helye: <https://papers.ssrn.com/abstract=3098982>
- Ciuriak, D. (2018). *The Digital Transformation and the Transformation of International Trade*. RTA Exchange. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development and the Inter-American Development Bank. Letöltés helye: <https://papers.ssrn.com/abstract=3107811>
- Ciuriak, D. (2019). *The Economics of Data: Implications for the Data-Driven Economy*. *Data Governance in the Digital Age*. Policy Brief No. 152. Letöltés helye: www.cigionline.org/data-governance-digital-age
- Clarke, A. C. (1992). *Birodalmi Föld*. Budapest: Móra.
- Cottier, T. (1996). The Impact of New Technologies on Multilateral Trade Regulation and Governance – The New Global Technology Regime. *Chicago-Kent Law Review*, 72(2), 415–426.
- Cottier, T. & Oesch, M. (2005). *International Trade Regulation: the Law and Policy of the WTO, the European Union and Switzerland*. Cameron May and Staempfli Publishers.
- Cottier, T. (2017). Technology and the Law of International Trade Regulation. In Brownsword, R., Scotford, E., & Yeung, K. (szerk.): *Oxford Handbook of Law, Regulation and Technology*. Oxford University Press, 1017–1050.
- Funkhouser, K. (2013). Paving the Road Ahead: Autonomous Vehicles, Products Liability, and the Need for a New Approach. *Utah Law Review*, 1, 437–462.
- Gasser, T. M. (2015). Grundlegende und spezielle Rechtsfragen für autonome Fahrzeuge. In Maurer, M., Gerdes, J., Lenz, B. & Winner H. (szerk.): *Autonomes Fahren*. Berlin & Heidelberg: Springer. 543–574.
- Glancy, D. J. (2015). Autonomous and Automated and Connected Cars – Oh My! First generation autonomous cars in the legal ecosystem. *Minnesota Journal of Law, Science & Technology*, 2, 622–629.
- Glavanits, J., Király, P. B., & Milassin, L. (2020). Kryptowährungen im geltenden Recht und de lege ferenda. In Welsch, R. (szerk.): *Buchgeld und Bargeld – Rechtliche Unterschiede, Vorteile und Risiken nach den Rechtsordnungen der CEE-Staaten*. Wien: MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung.
- Gruszczynski, L. (2010). *Regulating Health and Environmental Risks under WTO Law: A Critical Analysis of the SPS Agreement*. Oxford University Press.
- Horváthy, B. (2019). Autonomous vehicles – Challenges for EU private international law. In Glavanits, J., Horváthy, B., & Knapp, L. (szerk.): *EU Business Law and Digital Revolution: Selected Studies from New Fields of Technology*. Győr: Széchenyi István Egyetem Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar. 202–225.
- Kecskés, G. (2020). Az autonóm járművek jogi kérdéseinek nemzetközi kontextusa, különös tekintettel a környezetjogi vetületekre. *Állam- és Jogtudomány*, 61(4), 52–64.
- Keserű, B. A. (2020). *A 21. századi technológiai változások hatása a jogalkotásra*. Budapest: Ludovika Egyetemi Kiadó.
- Köhidi, Á. & Somkutas, P. (2017). Az önvezető autó szoftvere magas szintű szellemi alkotás vagy kifinomult károkozó? *In Medias Res*, 6(2), 232–269.
- Lachmayer, K. (2017). Verkehrsrecht: Rechtsstaatliche Defizite der Regelungen zu Testfahrten. In Eisenberger, I., Lachmayer, K., & Eisenberger, G. (szerk.): *Autonomes Fahren und Recht*. Wien: Manz Verlag. 147–167.
- Lanz, R. & Maurer, A. (2015). Services and Global Value Chains – Some evidence on Servicification of Manufacturing and Services Networks. *WTO Working Paper*, ERSD-2015-03. Letöltés helye: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201503_e.htm
- Lévayné, F. J. (2019). Hannibal ante portas! Autonóm járművek – Termékfelelősség – Biztosítás. In Barta, J. (szerk.): *Biztosítás több szem-szögéből. Ünnepi kötet Újváriné dr. Antal Edit c. egyetemi docens 65. születésnapja tiszteletére*. Budapest: Patrocinium Kiadó. 139–162.

- Lévayné, F. J. (2021). The Strategic and Regulatory Framework for Autonomous Mobility in the European Union. In Barrett, G., Rageade, J.-P., Wallis, D., & Weil, H. (szerk.): *The Future of Legal Europe: Will We Trust in It? Liber Amicorum in Honour of Wolfgang Heusel*. London: Springer. 223–246.
- Musk, E. (2020). Tesla Will Have Level 5 Self-Driving Cars This Year. *Forbes*, (9/7/2020) Letöltés helye: <https://www.forbes.com/sites/johnkoetsier/2020/07/09/elon-musk-tesla-will-have-level-5-self-driving-cars-this-year/>
- Porter, M. E. & Heppelmann, J. E. (2014). How Smart, Connected Products Are Transforming Competition. *Harvard Business Review*, November 2014. Letöltés helye: <https://hbr.org/2014/11/how-smart-connectedproducts-are-transforming-competition>
- Pődör, L. (2020). Az önvezető járművek, a trolley probléma és az emberi élet védelme – Széljegyzetek egy jogi-erkölcsi dilemma margójára. *Alkotmánybírószági Szemle*, 11(1), 11–22.
- Pusztahelyi, R. (2020). Autonóm járművek a magyar közutakon és a veszélyes üzemi felelősség: Az üzembentartó személyét, a mentesülést és a felelősségbiztosítást érintő egyes kérdésekről. In Lévayné, F. J. & Kecskés, G. (szerk.): *Az autonóm járművek és intelligens rendszerek jogi vonatkozásai*. Győr: Universitas-Győr Nonprofit Kft. 279–302.
- Schellekens, M. (2015). Self-driving cars and the chilling effect of liability law. *Computer Law & Security Review*, 4, 506–517.
- Schroder, H. Z. (2011). *Harmonization, Equivalence and Mutual Recognition of Standards in WTO Law*. Wolters Kluwer.
- Westbrook, C. W. (2017). The Google made me do it: The complexity of criminal liability in the age of autonomous vehicles. *Michigan State Law Review*, 1, 97–147.
- Zohn, J. R. (2015). When robots attack: How should the law handle self-driving cars that cause damages. *University of Illinois Journal of Law, Technology & Policy*, 2, 461–485.
- Zödi, Zs. (2018). *Platformok, robotok és a jog: Új szabályozási kihívások az információs társadalomban*. Budapest, Gondolat

ÚJ KÖNYVEK

Szabados Tamás: **Economic Sanctions in EU Private International Law**

(Hart Publishing, 2020, Oxford, 280 oldal)

című monográfiájának ismertetése

PÁZMÁNDI PATRIK*

A gazdasági szankciók kiemelkedő jelentőségű instrumentumok, amelyek révén egy állam vagy államok közössége (például az Európai Unió) gazdasági erejét kihasználva juttathatja érvényre politikai törekvéseit. A legtöbb esetben e szankciókat politikatudományi, nemzetközi gazdaságtani vagy nemzetközi jogi vonatkozásban elemzik, Szabados Tamás monográfiája azonban egy másik, nem kevésbé jelentős aspektusát vizsgálja azoknak: a nemzetközi magánjogi megítélésüket, azaz a gazdasági szankcióknak mint jogszabályoknak az adott bírói fórum általi alkalmazásának a kérdését. Szabados Tamás könyve a gazdasági szankciók definiálásán túl ismerteti azok meghozatalának különböző jogalapjait is, továbbá az eltérő elméleti álláspontok mellett bemutatja az Európai Unió Bíróságának, valamint az EU tagállami bíróságainak gyakorlatát, felhívva a figyelmet e gyakorlat megosztottságának problémáira, végül pedig lehetséges megoldási javaslatokat is ismertet az olvasóval.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F13; F51.

Kulcsszavak: nemzetközi magánjog, EU-jog, gazdasági szankciók.

* Pázmándi Patrik ügyvédjelölt, Oppenheim Ügyvédi Iroda. E-mail-cím: patrik.pazmandi@oppenheimlegal.com

A kézirat első változata 2021. november 17-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.11-12.109>

Abstract

Review on

**Tamás Szabados: Economic Sanctions in EU Private International Law
(Hart Publishing, 2020, Oxford, 280 pages)**

PATRIK PÁZMÁNDI

Economic sanctions are key instruments through which a state or a community of states (e. g. the European Union) can use its economic power to pursue its political ambitions. Most of the time, these sanctions are analysed in terms of political science, international economics or international law, but Tamás Szabados' monograph examines another, no less important aspect of them: their private international law assessment, i. e. the application of economic sanctions as legal norms by the respective judicial forum. In addition to defining economic sanctions, Tamás Szabados' book also describes the different legal bases for their imposition, presents the practice of the Court of Justice of the European Union and the courts of the EU Member States, drawing attention to the problems of the divided nature of this practice, and presenting possible solutions to them.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F13; F51.

Keywords: private international law, EU law, economic sanctions.

Szabados Tamás az Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Kara Nemzetközi Magánjogi és Európai Gazdasági Jogi Tanszékének habilitált egyetemi docense, az ELTE Law Journal főszerkesztője, emellett számos szakmai szervezet és egyesület tagja. 2018-ban vendégkutató volt a hamburgi Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrechtben és a londoni University College-ben, ezt megelőzően kutatási ösztöndíjas volt többek között a Harvard Universityn, a University of Oxfordon, a heidelbergi Ruprecht-Karls-Universitätén, valamint az Universität Wienen. Az alábbiakban bemutatandó könyv a szerző habilitációs dolgozata alapján készült, az e tárgyban folytatott kutatásaiért *Szabados Tamás* 2018-ban „Az *ELTE Ígéretes Kutatója*” elismerésben részesült.

Az előbbieken említett kutatások, valamint a könyv középpontjában a gazdasági szankciók nemzetközi magánjogi megítélése áll, azaz egy adott jogvita vonatkozásában a gazdasági szankcióknak mint jogszabályoknak az adott bírói fórum általi *alkalmazásának* a kérdése. A gazdasági szankciók mint a kutatás tárgyának kiindulási alapját képező fogalom definiálására, valamint a kutatás céljának és metodikájának meghatározására a szerző a mű bevezetésében kerít sort. A szerző a bevezető elején megállapítja, hogy a gazdasági szankciók a szabadkereskedelem egyfajta „anomáliái”, amelyeket általános szkepticizmus övez, kétségbe vonva azok

hatékonyságát. A kötet kiemeli az Európai Unió által hozott szankciókat, amelyek kapcsán élesen ellentétes álláspontok fogalmazódtak meg a szakirodalomban, így egyes szerzők hatékonynak és ilyen értelemben sikeresnek találják azokat, míg más szerzők szerint azok kifejezetten nem hatékonyak. A szerző rögzíti, hogy a gazdasági szankciókat és azok hatékonyságát számos más tudományág is vizsgálja, többek között a politikatudomány vagy a nemzetközi gazdaságtan is. Az előbbieken túl a jogtudományon belül is több különböző jogág szempontjából is vizsgálándók a gazdasági szankciók, így az ilyen szankciók jogszerűségét a nemzetközi közjog, míg az export- és importkorlátozások részletszabályait a közigazgatási jog tárgyalja.

A gazdasági szankciók fogalma kapcsán a szerző kifejti, hogy azoknak nincs egységes definíciójuk, a különböző tudományágak máshogyan definiálják annak lényegét. A szerző akként határozza meg a gazdasági szankciókat, hogy azok olyan, egyoldalúan vagy több entitás által egységesen meghozott gazdasági jellegű intézkedések, amelyek korlátozzák a kereskedelmi és pénzügyi piacokat, és amelyeket államok vagy (nemzetközi vagy regionális) szervezetek elsősorban azért hoznak meg, hogy egy államot, más szervezetet, egyéb jogalanyokat vagy magánszemélyeket a gazdasági szankciót életbe léptető entitás által kívánt politikai törekvésnek megfelelő magatartás követésére bírjanak. A szerző megjegyzi, hogy a gazdasági szankcióknak különböző formái léteznek, így ide sorolja az embargókat, a vagyonok befagyasztását, továbbá a pénzügyi tranzakciókat, a kommunikációs csatornákat, a légi útvonalakat, valamint bizonyos személyek beutazásának korlátozását.

A könyv második szerkezeti egysége a gazdasági szankciók meghozatalának jogi kereteit elemzi. A szerző három fő jogi keretrendszerrel határoz meg e körben: az ENSZ, a két- és többoldalú nemzetközi szerződések, továbbá az Európai Unió jogának keretrendszerét. Az ENSZ keretrendszere kapcsán hivatkozik az ENSZ Alapokmányának 41. cikkére, amely szerint *„a Biztonsági Tanács határozza meg, hogy milyen fegyveres erők felhasználásával nem járó rendszabályokat kíván foganatosítani abból a célból, hogy határozatainak érvényt szerezzen és felhívhatja az Egyesült Nemzetek tagjait arra, hogy ilyen rendszabályokat alkalmazzanak. Ilyeneknek tekintendők a gazdasági kapcsolatok, a vasúti, tengeri, légi, postai, távírói, rádió- és egyéb forgalom teljes vagy részleges felfüggesztése, valamint a diplomáciai kapcsolatok megszakítása.”*

A nemzetközi (multilaterális) szerződések körében többek között a WTO szerződésrendszerének elemét képező GATT-egyezmény kerül említésre. A szerző – a kutatások és a könyv fő irányvonalára tekintettel – az Európai Unió gazdasági szankciókra vonatkozó jogi keretrendszerét vizsgálja a legnagyobb terjedelemben.

E tárgykörben előjáróban megjegyzi, hogy ugyan az Európai Unió önálló entitásként nem tagja az ENSZ-nek, azonban az EU valamennyi tagállama igen, amire tekintettel az ENSZ Biztonsági Tanácsának határozatai kötelező erővel bírnak a tagállamokra nézve. Utóbbi körülményből adódóan az EU által bevezetett gazdasági szankciók az ENSZ által meghozott szankciók végrehajtását szolgálják. Mindazonáltal a szerző kiemeli, hogy bizonyos körben az EU önállóan elrendel autonóm szankciókat is, ebből a körből kiemelendők az Oroszországgal szembeni intézkedések. Ezt követően a kötet az EU szankciós rezsimjének történeti fejlődését tekinti át, majd pedig ismerteti a hatályos keretrendszert. Ennek során a szerző elemzi az Európai Unió működéséről szóló szerződésben (EUMSZ) rögzített szabályokat, amelyek szerint egy kétlépcsős eljárási rendszerben fogadják el a vonatkozó gazdasági szankciókat, kiemelve az egyes tagállamoknak biztosított szűk mozgásteret.

A harmadik fejezetben a szerző az Európai Unió jogának koherenciájával, valamint a jogbiztonság kérdésével foglalkozik, e nézőpontokból vizsgálja az uniós nemzetközi magánjogi szabályokat, valamint a tagállamok bíróságainak gyakorlatát. A koherencia kapcsán kiemeli, hogy annak megteremtése nehézséget okoz, mert egyaránt érvényesülnie kell az EU saját intézményi politikáiban (horizontális koherencia), valamint az EU és a tagállamai közötti viszonyrendszerben (vertikális koherencia). A koherenciával kapcsolatban felhívja az olvasó figyelmét az EUMSZ eltérő nyelvi változatai közötti szövegezési különbségekre, mivel az angol nyelvű változattal ellentétben más nyelvi változatok (így például a francia vagy a német) 7. cikke, valamint a 21. cikk (3) bekezdése deklaráltan fogalmazzák meg a koherencia követelményét. A jogbiztonság kapcsán hangsúlyozza, hogy az a jogalkotás és a jogalkalmazás terén egyaránt érvényesülő követelmény; hivatkozik e körben arra, hogy az EU nemzetközi magánjoga vonatkozásában a Róma I. rendelet általános célja a jogbiztonság és az előreláthatóság megteremtése. Kiemeli továbbá, hogy a gazdasági szankciók különösen rámutattak a tagállami egységes értelmezés szükségességére.

A kötet a negyedik fejezetben tér rá a gazdasági szankciók nemzetközi magánjogi értékelésére. E szerkezeti egység első részében a gazdasági szankciók mint a magánjogi jogviszonyokba való állami beavatkozás eszközei képezik a vizsgálat tárgyát. A szerző felveti, hogy bizonyos esetekben ugyan államokkal vagy államokhoz kapcsolódó entitásokkal szemben kerül sor gazdasági szankciók meghozatalára, azonban az ezen államokkal vagy entitásokkal szerződéses (magánjogi) jogviszonyban álló felek – egyfajta „túszként” – szintén elszenvedőivé válhatnak az adott gazdasági szankciónak. A fejezet következő része a gazdasági szankciók nemzetközi

magánjogi minősítését ismerteti. A szerző megállapítja, hogy a gazdasági szankciók alapvetően anyagi jogi természetűek, nemzetközi magánjogi szempontból pedig imperatív normának (azaz *overriding mandatory provision*nek) minősülnek – imperatív normákon olyan jogszabályi előírásokat értve, amelyek eltérést nem engedő módon szabályozzák az életviszonyok valamely szegmensét. A szerző rögzíti, hogy az imperatív normák egyaránt lehetnek magánjogi és közjogi természetűek, utóbbi csoportba sorolva a gazdasági szankciókat mint közjogi normákat. Ehhez kapcsolódik a negyedik fejezet utolsó szerkezeti egysége, amelyben a külföldi közjogi eredetű normák magánjogi bírósági eljárásokban való kezelését elemzi a szerző. E körben két fő csoportot állít fel: az első csoport a kollíziós jog szintjén oldja meg e kérdést, míg a második az anyagi jog szintjén kezeli az így előállt helyzetet. Az egyes csoportokon belül több, különböző „alcsoporthoz” sorolt elméletet ismertet.

A következő, ötödik szerkezeti egység a gazdasági szankciók mint imperatív normák európai uniós nemzetközi magánjog szerinti kezelésével foglalkozik. E körben a szerző rögzíti, hogy az imperatív normák (és így a gazdasági szankciók) forrásuk szerint három csoportba sorolhatók: az eljáró fórum szerinti (*lex fori*), az alkalmazandó jog szerinti (*lex causae*), valamint a (*lex causae*-tól eltérő) harmadik állam jogrendszere szerinti imperatív normák léteznek. A fejezet tagolása is e hármas csoportosítást követi: előbb az eljáró fórum szerinti, majd a *lex causae* szerinti, végül a harmadik állam jogrendszere szerinti gazdasági szankciókra vonatkozó európai uniós joggyakorlatot mutatja be. A szerző megállapítja, hogy a *lex fori* szerinti gazdasági szankciók alkalmazása viszonylag egyértelmű; a *lex causae* szerinti gazdasági szankciók kérdésköre kapcsán előzetesen megjegyzi, hogy az abban az esetben merül fel, ha olyan jog alkalmazandó az adott jogviszonyra nézve, amely eltér a *lex fori*-tól, majd sorra veszi az e csoporthoz tartozó álláspontokat és felvetéseket. A legnagyobb terjedelemben a harmadik állam jogrendszere szerinti gazdasági szankciókat ismerteti, ami a gazdasági szankciók nemzetközi magánjogi megítélésének legneuralgikusabb pontja. Utóbbi csoporton belül a szerző időrendben haladva előbb a Római Egyezmény előtti, majd a Római Egyezmény alatti, végül pedig a Róma I. rendelet alatti gyakorlatot tárgyalja, utóbbi esetében külön kiemelve a szintén imperatív normával (és így analóg módon gazdasági szankcióval) kapcsolatos *Nikiforidis-ügyet* (C-135/15). E döntésében az Európai Unió Bírósága megállapította, hogy a Róma I. rendelet 9. cikke lehetővé teszi az eljáró bíróságnak, hogy ténybeli körülményként figyelembe vegye más állam, így a teljesítési hely szerinti állam imperatív rendelkezéseit, amennyiben ezt a Róma I. rendelet rendelkezéseinek értelmében a szerződésre alkalmazandó nemzeti jog előírja.

A hatodik fejezet az egyes tagállamok bírói fórumainak esetjogát elemzi, így rendkívül részletesen tekinti át az imperatív normák/gazdasági szankciók alkalmazásához kapcsolódó francia, német, valamint angol és walesi bírói gyakorlatot. Mindezeket összevetve az olvasó – összhangban a szerző konklúzióival – arra a megállapításra juthat, hogy a joggyakorlat e kérdésben meglehetősen diverzifikált. Különösen jól érzékelteti ezt az a párhuzam, amely szerint amíg a *Giti-ügyben* a francia bíróság elutasította a harmadik államok imperatív normáinak alkalmazását, addig a német joggyakorlatban általánosan elfogadott az ilyen imperatív normákra az anyagi jog szintjén való hivatkozás.

A hetedik fejezet tárgyalja a blokkoló intézkedések (*blocking statutes*) szerepét. A szerző a blokkoló intézkedéseket egy adott külföldi gazdasági szankció érvényre jutásának meggátolásában szerepet játszó eszközökként értelmezi, amelyeket gyakorta alkalmaznak például az Egyesült Államok bizonyos jogszabályainak külföldön való érvényre jutásának meggátolása érdekében (ahogy tette azt például az Európai Közösségek is). A szerző megállapítja, hogy ilyen esetekben valójában a különböző imperatív normák kollíziójáról beszélhetünk. E probléma kapcsán szemlélteti a szakirodalmi álláspontokat, valamint egy vonatkozó német bírósági döntést is.

A nyolcadik fejezet a gazdasági szankciók „hatástalanításának” kérdésével foglalkozik, ennek keretében kimerítő részletességgel demonstrálja az említett „hatástalanítás” két potenciális esetét: a joghatóságban való megállapodást, valamint a választottbírói út kikötését. Utóbbi lehetőséget a szerző különösen részletesen elemzi: az eljáró választottbírói tanács megalakításának kérdésétől az alkalmazandó jog és a gazdasági szankciók (utóbbi esetében külön kitérve a *lex contractus*, a harmadik állam joga szerinti, valamint a választott bíróság székhelye szerinti gazdasági szankciók eseteire) kérdésén át egészen az ítéletek kikényszerítéséig valamennyi elméleti és gyakorlati kérdést felvetve érzékelteti az eltérő elméleti és gyakorlati álláspontokat.

A könyv utolsó, kilencedik fejezetében a szerző az előreláthatóság és a jogbiztonság jegyében lehetséges megoldási javaslatokat tesz a gazdasági szankciók alkalmazásának problémájára, valamint összegzi következtetéseit. A megoldási javaslatok körében egyrészt közjogi, másrészt magánjogi eszközöket javasol. Kutatása konklúziójaként a szerző kiemeli, hogy a diverzifikált európai uniós joggyakorlat egységesítésére lenne szükség, különös tekintettel arra, hogy milyen mértékűek a különbségek az egyes tagállamok gyakorlatában.

A gazdasági szankciók nemzetközi magánjogi szempontú megítélésével foglalkozó *Economic Sanctions in EU Private International Law* című könyv elméleti

és gyakorlati hasznossága megkérdőjelezhetetlen. A szerző kiemelkedő minőségben dolgozta fel és állította párhuzamba vagy éppen egymással szembe a vonatkozó elméleti álláspontokat, valamint rendkívül alaposan elemezte és értékelt az Európai Unió Bíróságának és az európai uniós tagállamok bíróságainak eseti döntéseit. Kutatásának végén pedig világos és logikai szempontból következetes levezetés eredményeként hozta meg következtetéseit, és tárta azokat az olvasók elé. *Szabados Tamás* műve a pontos fogalomhasználat és a tartalmas megállapítások mellett végig követhető és jól érthető marad, így azt ajánlom valamennyi, a gazdasági szankciók és azok alkalmazásának kérdésköre iránt érdeklődő olvasónak.

A JOGI MELLÉKLET 2021. évi tartalomjegyzéke

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Csekő Katalin: A force majeure esemény mint mentesülési lehetőség	7–8	120
Hajdu Gábor: A szabályozáshoz való jog, a közérdekű kivételek fejlődése a kétoldalú beruházásvédelmi egyezményekben	9–10	99
Horváthy Balázs: Önvezető autók a WTO műhelyében – A nemzetközi kereskedelmi jog technológiai kihívásai	11–12	87
Kreiszig Brigitta: Robosztussá tehető-e a válság utáni pénzügyi szabályozás a nemzeti implementáció éveiben?	1–2	158
Szalai Ildikó: A nemzetközi beruházási konfliktusok vitarendezésének sajátos útja: az Achmea-ügy és hatása	5–6	106
Takó Dalma: Plurilaterális nemzetközi szerződések a Kereskedelmi Világszervezet rendszerében	3–4	104

ÚJ KÖNYVEK

	Folyóirat- szám	Oldalszám
Szabados Tamás: Economic Sanctions in EU Private International Law (Pázmándi Patrik)	11–12	109

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány
2022. évi KÜLGAZDASÁG c. folyóiratát példányban,
előfizetési díj éves: 13 200 Ft, féléves: 6600 Ft, lapszámonként: 2200 Ft.

Megrendelő neve:

Megrendelő címe:

Megrendelő postafiókcíme:

Megrendelő e-mail címe:

Telefon:

Telefax:

Ügyintéző neve, telefonszáma:

Fizetési mód: Csekken: Átutalással:

(Számunkunk: 11100104-19659963-10000001)

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

Külgazdaság Szerkesztősége

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