

EURÓPAI TÜKÖR

A KÜLÜGYMINISZTERIUM FOLYÓIRATA

EURÓPAI TÜKÖR XIV. ÉVF. 9. SZÁM ■ 2009. SZEPTEMBER



A TARTALOMBÓL ■ Az adópolitika mint eszköz. Beszélgetés Kovács Lászlóval ■ Sass Magdolna–Szanyi Miklós: Klaszterek és a multinacionális vállalatok helyi beszállítói hálózatának fejlődése ■ Tárczy Edit Zsuzsanna: A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szabályozása az Európai Unióban ■ Dávid Andor–Rátkai Balázs: Kóstoló az EU-el-nökségből ■ Deák Péter: Helyzetelemzéstől a jövőképig

XIV. ÉVFOLYAM 9. SZÁM | 2009. SZEPTEMBER

EURÓPAI TÜKÖR

Kiadja a Magyar Köztársaság Külügyminisztériuma,
a HM Zrínyi Kommunikációs Szolgáltató Kht. támogatásával.

Felelős kiadó:

Korsós Tamás

A szerkesztőbizottság elnöke:

Palánkai Tibor

A szerkesztőbizottság tagjai:

Bagó Eszter, Balázs Péter, Balogh András, Barabás Miklós, Baráth Etele, Bod Péter Ákos, Erdei Tamás, Gottfried Péter, Halm Tamás, Hefter József, Horváth Gyula, Hörcsik Richárd, Inotai András, Iván Gábor, Kádár Béla, Kassai Róbert, Kazatsay Zoltán, Levendel Ádám, Lőrincz Lajos, Magyar Ferenc, Nyers Rezső, Somogyvári István, Szekeres Imre, Szent-Iványi István, Török Ádám, Vajda László, Vargha Ágnes

Főszerkesztő:

Forgács Imre

Lapszerkesztő:

Hovanyecz László

Lapigazgató:

Bulyovszky Csilla

Rovatszerkesztők:

Fazekas Judit, Becsky Róbert

Szerkesztők:

Asztalos Zsófia, Farkas József György

Műszaki szerkesztő:

Lányi György

A szerkesztőség címe:

Magyar Köztársaság Külügyminisztériuma

1027 Budapest, Nagy Imre tér 4.

Telefon: 458-1475, 458-1577, 458-1361

Terjesztés:

Horváthné Stramszky Márta, stramszky Marta@kum.hu

Az Európai Integrációs Iroda kiadványai hozzáférhetők az Országgyűlési Könyvtárban, valamint a Külügyminisztérium honlapján (www.kulugyminiszterium.hu; Kiadványaink menüpont).

A kiadványcsalád borítón látható emblémája Szutor Zsolt alkotása.

Nyomdai előkészítés: Omigraf Kft.

Nyomdai kivitelezés: Pharma Press Kft.

ISSN 1416-6151



EURÓPAI TÜKÖR

2009/9.

A KÜLÜGYMINISZTERIUM FOLYÓIRATA

TARTALOM

Az adópolitika mint eszköz. Beszélgetés KOVÁCS LÁSZLÓVAL (Losonczi Livia)	3
CSORBA EMESE: A kis- és középvállalkozások jövőjéért. Az európai zártkörű társaságra vonatkozó rendelettervezetről	8
SASS MAGDOLNA–SZANYI MIKLÓS: Klaszterek és a multinacionális vállalatok helyi beszállítói hálózatának fejlődése	21
SERES ATTILA: Baszkok és katalánok – két kisebbség, eltérő fejlődés. Az EU nem támogatja Baszkföld önálló részvételét az Európai Unióban .	46
TÁRCZY EDIT ZSUZSANNA: A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szabályozása az Európai Unióban	54
Magyar EU-elnökség, 2011	
DÁVID ANDOR–RÁTKAI BALÁZS: Kóstoló az EU-elnökségből. Magyar helyettesítési tapasztalatok a Balkánon és az Öböl-térségben . . .	67
Európai biztonság- és védelmi politika	
DEÁK PÉTER: Helyzetelemzéstől a jövőképig. Gondolatok a Nemzeti Katonai Stratégiáról	75
Szemle	
VÉRTESEY LÁSZLÓ: Az Európai Unió és a Nyugat-Balkán	83
Unió aktualitások	
<i>Központi Statisztikai Hivatal</i>	
KÁTAINÉ MAROSI ANGÉLA: Internet-hozzáférés és -használat az Európai Unió háztartásaiban, 2008	103
Olvasólámpa	
Martin Ebers, André Janssen, Olaf Meyer (szerk.): European Perspectives on Producers' Liability (A termékfelelősség európai perspektívái) (Horváth Zsófia–Rácz Rita–Tárczy Edit Zsuzsanna)	116
Monitor	125
English summaries	131

Az adópolitika mint eszköz

Beszélgetés Kovács Lászlóval

Az uniót érintő kihívások folyamatosan új feladatokat jelentenek az adópolitikában is. Mennyiben készek a tagállamok a nemzeti egoizmust háttérbe szorítani? Az adópolitika eszköz, amellyel a gazdaság valamennyi szereplőjének magatartására hatni lehet – nyilatkozta lapunknak Kovács László, az EU adó- és vámügyi biztosa, hozzátéve, hogy az utóbbi években érezhetően nőtt az adópolitika súlya. Sikerült végleges döntést elérni a nagy élőlátás igényű szolgáltatások kedvezményes áfakulcsával kapcsolatban. Várhatóan még az idén elfogadja a Pénzügyminiszteri Tanács az adóelkerülés megszüntetését célzó javaslatokat, amelyek következményeként több, az adócsalást lehetővé tevő kiskapu becsukódik, és gyakorlatilag megszűnnek az úgynevezett adóparadicsomok.

– Rövidesen lejár a Barroso-vezette Európai Bizottság mandátuma. A testület tevékenységét az utóbbi időben kemény kritikák érték, mindenekelőtt azért, hogy nem reagált időben és megfelelően a válságra. Mit tehetett volna másként?

– A kritikák nem jogosak. A Barroso-bizottság már jóval korábban is tett olyan javaslatokat, amelyek mérsékelhették volna a válságot, de ezeket a tagállamok elutasították. Amikor pedig bekövetkezett a válság, arra gyorsan és megfelelően reagált. Így például néhány nappal azután, hogy a pénzügyi krízis elérte Európát, és az ír kormány mindenféle egyeztetés nélkül bejelentette, hogy azok teljes összegéig garantálja az ír bankokban elhelyezett betétek visszafizetését, a Bizottság határozottan felhívta a figyelmet a pánikszzerű és más tagállamoknak károkat okozó intézkedések veszélyére. A Pénzügyminiszteri Tanács soros ülésére pedig javaslatot terjesztett elő az egységes magatartásra. Ennek eredménye lett az 50 ezer euró összegű garancia valamennyi tagállamban. A válság kezelésére a Bizottság a közös célok megjelölésével együtt számos módszert, eszközt is ajánlott, hangsúlyozva, hogy a tagállamok saját adottságaik és lehetőségeik szerint alkalmazzák azokat, és javaslatot tett néhány uniós szabály enyhítésére is. Persze nem először tapasztaljuk, hogy egyes kormányok és politikusok Brüsszelt hibáztatva próbálják elhárítani saját felelősségüket.

– Öt évvel ezelőtt számos célt tűztek ki az adó- és vámpolitika területén. Mit sikerült ezekből megvalósítani?

– Az adópolitika az az eszköz, amellyel a gazdaság valamennyi szereplőjének magatartására hatni lehet, az adópolitika súlya folyamatosan növekszik. Annak idején munkatársaimmal összeállítottuk azokat a lehetséges adó- és vámpolitikai javaslatokat, amelyek a lisszaboni stratégia céljainak elérését, a gyorsabb növekedést, az új munkahelyek teremtését és a versenyképesség növelését mozdíthatják elő. Azóta is ebből a 23 indítványt tartalmazó csomagból választjuk ki és terjesztjük részletes formában az éppen időszerűeket a Bizottság, majd annak jóváhagyása után a Pénzügy-

miniszteri Tanács elé. A programot természetesen az élet is formálja, hiszen az Európai Uniót érintő kihívások kezelése folyamatosan új feladatokat is jelent. A világgazdasági válság miatt például az új munkahelyek létrehozását szerényebb cél, a meglévők megőrzése váltotta fel. Az egyik leglátványosabb eredmény a kedvezményes áfakulcs végleges alkalmazása a nagy élők munkai igényű szolgáltatásokra. Ez a probléma több mint tíz éve várt megoldásra. 1998-ban kísérleti jelleggel nyolc akkori tagállam kapott lehetőséget arra, hogy a különböző használati cikkek javítására, a fodrászatra, a házi ápolásra, illetve a lakásfelújításra kedvezményes áfakulcsot alkalmazzon. Ettől alacsonyabb árat, nagyobb versenyképességet és új munkahelyek teremtését remélték. A rendszerhez később még tíz ország csatlakozott, és az érintett szolgáltatások listája is bővült. A végleges döntés évekig húzódott, mert voltak olyan tagállamok, amelyek a rendszer megszüntetését követelték, vagy különböző feltételeket támasztottak. Sajátos módon éppen a válság segítette, amelynek a kezelésére ajánlott javaslatcsomagban kiemelten szerepelt a munkahelyek megőrzése, a kisvállalatok, valamint az építőipar támogatása. Megállapodás híján ugyanis 18 országban kellene visszatérni a 20–25 százalékos áfakulcshoz, ami kisvállalkozások ezreit taszítaná csődbe, munkahelyek tízezreinek a megszűnésével járna. Megjegyzem: ennek a megállapodásnak köszönhető, hogy a kedvezményes áfakulcs immár a távfűtésre is alkalmazható.

– *A sajtóban különösen nagy visszhangot kaptak az adócsalás visszaszorítására irányuló kezdeményezések, így például a banktitok felszámolására vonatkozó javaslat. Hogy állnak ezekről a tárgyalások?*

– Becslések szerint uniós szinten évente 200–250 milliárd euró adóbevétel vesz el az adócsalás, illetve az adókerülés következtében. Ez nagyjából kétszerese az EU éves költségvetésének, négyszerese a regionális fejlesztésre, vagy a közös mezőgazdasági politikára fordított összegnek. Elsőként az „ipari méretű” áfacsalást próbáltuk célba venni. A Bizottsággal elfogadtattuk és a Pénzügyminiszteri Tanács elé terjesztettünk két olyan javaslatot, amelyek az áfarendszer alapvető megváltoztatásával korlátozták volna a csalás lehetőségét. Mivel egyik sem kapta meg az egyhangú, sőt még a többségi támogatást sem, maradtak a hagyományos módszerek, mint például a tagállamok adóhivatalai közötti együttműködés lényeges javítása, a nemzeti ellenőrzés hatékonyabbá tétele, az áfára vonatkozó információcserre gyorsítása, a hozzáférés egymás adatbankjaihoz, az elektronikus számlázás elterjesztése.

A másik fontos terület a megtakarítások jövedelmére kivetett adó kikerülése. 2005 júliusában lépett hatályba az a direktíva, amely előírta a kamatjövedelmet kifizető bankoknak a tájékoztatási kötelezettséget a kedvezményezett saját országának adóhivatala felé. Ausztria, Belgium és Luxemburg a banktitok védelmére hivatkozva ehhez nem járult hozzá, ezért lehetőséget kaptak arra, hogy az értesítés helyett növekvő mértékű forrásadót vonjanak le – ami 2011-től már 35 százalék lesz –, és annak háromnegyed részét a kedvezményezett megnevezése nélkül utalják át hazájának adóhivatalához. A direktíva a vélhető hiányosságok feltárása érdekében eleve előírta a háromévenkénti felülvizsgálatot. Összeállítottunk egy jelentést a „kiskapukról”, és javaslatot is tettünk ezek bezárására. A legfontosabb a szabályo-

zás kiterjesztése a kifizető bank és a kedvezményezett magánszemély közé beiktatott adómentes alapítványokra, illetve a bankbetétekhez hasonló más befektetési formákra, így a tőkegarantált alapokra, valamint az életbiztosításokra. A javaslatokat a Pénzügyminiszteri Tanács remélhetőleg még ebben az évben elfogadja. Ha létrejön a konszenzus, a következő lépés a módosítások elfogadtatása lesz az öt nem EU-tag európai országgal, valamint a tíz függő, illetve társult brit és holland területtel, ami szükséges a rendszer életbeléptetéséhez. Rajtuk kívül tárgyalásokat kezdünk Hongkong, Makaó és Szingapúr bevonásáról, illetve Norvégiával, amely maga jelezte készségét a csatlakozásra.

– *És a banktitok megszüntetése?*

– A banktitok, az adóparadicsomok és az ott bejegyzett offshore cégek jelentik a harmadik célpontot. Javasoltuk a tagállamok adóhivatalai közötti együttműködés erősítését, ennek keretében az egymás adófizetőiről szóló információcserét és a kölcsönös segítségnyújtást az adó behajtásában. Az indítvány azt is tartalmazza, hogy a jövőben ne lehessen a banktitokra hivatkozva megtagadni a tájékoztatást más tagállamok adófizetőiről, és ezzel az adóelkerülést támogatni. Ha a Pénzügyminiszteri Tanács elfogadja, akkor lényegében megszűnnek az adóparadicsomok, amelyekkel – a közhiedelemmel ellentétben – nem az a probléma, hogy alacsony adókulcsot alkalmaznak, hanem az, hogy adórendszerük áttekinthetetlen, külföldi vállalatoknak a hazaiakhoz képest sokkal alacsonyabb adókulcsot ajánlanak, és megtagadják a tájékoztatást más országoknak azok saját adófizetőiről. Az ilyen országokban bejegyzett offshore cégek jellemzője pedig az, hogy ott nem folytatnak semmilyen érdemi gazdasági tevékenységet, csak a más országokban végzett tevékenység jövedelmét utalják oda adókikerülés céljából.

– *A társasági adóalap kiszámításának egységesítését viszont a mai napig nem sikerült megvalósítani. Mi ennek az oka?*

– Jelenleg a 27 tagállamban 27 féle módon számítják ki a társasági nyereségadó alapját. Ez a saját nemzeti piacon túllépő, a közös uniós piacon működő vállalatok számára alkalmazkodási kényszert, többletköltséget és ügyintézési nehézségeket, azaz versenyhátrányt jelent. Összehasonlításképpen: az USA 50 szövetségi államában az adókulcsok ugyan különbözőek, de az adóalap számítása egységes. Javaslatunkat a tagállamok nagy többsége és az üzleti világ is támogatja, 6–7 tagállam azonban ellenzi, így konszenzusra egyelőre nem látszik esély. Néhányan az adószuverenitás megsértését látják a javaslatban, mások attól tartanak, hogy az adóalap-számítás egységesítését követni fogja az adókulcsok harmonizálása, amiről szó sincs! Mivel a legelősebben éppen Írország ellenzi a javaslatot, a népszavazás sikere érdekében egyelőre leálltunk a munkával.

– *Az Európai Politikatudományi Intézetek Hálózata 25 tagállam szakértőivel egy jelentést készített, amely szerint az Európai Bizottság „politikailag meggyengült” Barroso elnöksége alatt, szemben a többi intézménnyel. Mi a véleménye erről az állításról?*

– Leegyszerűsítőnek tartom. Az Európai Bizottság feladata a közösségi érdekek képviselete, míg az Európai Parlament az európai politikai pártcsaládok együttműködésének és versengésének színtere, a Tanácsban pedig a tagállamok érdekei, kor-

mányzati törekvései jelennek meg. Értelmetlen közöttük politikai erőviszonyokat mérlegelni. Tapasztalataim szerint a Bizottság és a Parlament viszonylag könnyen meg tudja találni a közös nevezőt. A Tanáccsal, érthető okokból, nagyobbak és gyakoribbak a nézetkülönbségek. A nagy tagállamok a presztízsüket, a kisebbek az önálló cselekvés jogát, lehetőségét féltik a Bizottságtól. Az európai integráció jövője, az Európai Unió világgazdasági és világpolitikai súlya függ azonban attól, hogy a tagállamok milyen mértékben készek a nemzeti egoizmust háttérbe szorítani és a közösségi érdekek érvényesülését elősegíteni.

– Ön a 25, majd később 27 tagú Európai Unió Bizottságában végezte munkáját. Véleménye szerint a döntéshozatal valóban lassan ellehetetlenül a jelenlegi rendszerben?

– A 27 tagú Barroso-bizottságnak 3 olyan tagja van, akik az előző, 20 tagú Prodi-bizottságnak is tagjai voltak. Ők saját tapasztalataik alapján is megerősítik azt az általános véleményt, hogy a nagyobb létszám nem vont maga után kevésbé hatékony munkát. Sőt: a több biztosra szűkebbre szabott portfóliók jutnak, így nagyobb figyelmet tudnak fordítani az egyes kérdésekre.

– A tagjelöltek a csatlakozás előtt kötelezettséget vállalnak minden uniós szabály betartására. Mi történik, ha nem teljesítik ezeket a kötelezettségeket, mint például most a szlovák nyelvtörvény esetében? Mit tehet az Európai Bizottság, milyen szankcionálási lehetőségei vannak?

– A diszkriminatív szlovák nyelvtörvény ellentétes az Európai Unió értékrendjével, de jelenleg nem ütközik tételes közösségi jogszabályba. Amennyiben azonban az ír népszavazás októberben igent mond a Lisszaboni Szerződésre, és aláírja azt a cseh és a lengyel köztársasági elnök is, akkor megváltozik a helyzet. A Lisszaboni Szerződésnek ugyanis része – így azzal együtt hatályba lép – az Európai Unió Alapjogi Chartája, amit viszont sért a szlovák nyelvtörvény. Az Európai Bizottságnak akkor meg kell vizsgálnia a kötelezettségszegési eljárás megindításának jogosságát az Európai Bíróságnál. Magának a Bizottságnak azonban nincs önálló szankcionálási joga a szabálysértések esetén.

– Véleménye szerint sikerül-e az írekkel elfogadtatni a Lisszaboni Szerződést, és tényleg csak ennek a függvénye az új Bizottság felállása?

– A legújabb közvélemény-kutatási adatok szerint Írországban meggyőző többségben vannak a Lisszaboni Szerződés hívei. Az uniós állam- és kormányfők nyilatkozata megválaszolta azokat az aggodalmakat, amelyek miatt a tavalyi népszavazás kudarcra végződött. Az ír kormány is okult a tavalyi elutasításból, és most megfelelő figyelmet fordít a választók alapos tájékoztatására, a Szerződésben foglaltak megismertetésére, annak bemutatására, hogy életbelépése növeli az uniós intézmények működésének átláthatóságát, demokratizmusát és hatékonyságát. A népszavazás eredményétől függ, hogy a jelenleg érvényes Nizzai Szerződésben vagy a Lisszaboni Szerződésben foglaltak szerint alakul-e meg az Európai Bizottság. Így arra csak az október 2-ára kitűzött referendum után kerülhet sor.

– Mi történik, ha az írek nem szavazzák meg a Lisszaboni Szerződést, viszont újabb országok – köztük Horvátország és Izland – csatlakoznának az integrációhoz?

– Ha az írországi népszavazás ismét elutasítaná a Lisszaboni Szerződést, akkor a Nizzai Szerződés marad érvényben, és elveszítenénk azokat az előnyöket, amelyek az uniós intézmények átláthatóbb, demokratikusabb és hatékonyabb működéséből adódnának. Nagy kár lenne. A további bővítést, így Horvátország és Izland csatlakozását azonban ez nem akadályozná meg. Gondot okozna viszont az Európai Bizottság létszáma, amely kisebb kellene legyen, mint a tagállamok száma. A Nizzai Szerződés azonban arról nem szól, hogy mennyivel, így ez a kérdés külön rendezést igényelne. Ezért is remélem, hogy az ír választók bölcs, az európai integráció jobb működését szolgáló döntést hoznak.

LOSONCZI LÍMA

CSORBA EMESE

A kis- és középvállalkozások jövőjéért

Az európai zártkörű társaságra vonatkozó rendeletervezetről

Az uniós piacokat célba vevő vállalatok számos előnyt kovácsolhatnak a más államokban tevékenykedő cégekkel történő intenzív együttműködésből, és így összeköttetések révén eredményesebben léphetnek fel versenytársaikkal szemben. A partnerkapcsolatok kialakítását azonban nagymértékben megnehezítik az országonként eltérő jogi szabályozások. Az Európai Unió igyekszik elősegíteni a nemzetközi együttműködést, többek között szupranacionális társasági formák – az európai részvénytársaság és legújabban az európai zártkörű társaság – létrehozásával, ami lehetővé teszi, hogy a társaságokra valamennyi uniós tagállam területén közel azonos szabályok vonatkozzanak.

1. Előzmények

A jelen tanulmány témáját képező európai zártkörű társaság egyfajta előfutárának is nevezett európai részvénytársaság (Societas Europaea, röviden: SE) elsősorban a nagyvállalatok számára biztosított kedvező lehetőségeket, számos jelentős pozitív változást indukálva a nemzetközi gazdasági piacon. Az Európai Unió vállalatainak azonban mintegy 99 százalékát a kis- és középvállalkozások (a továbbiakban kkv-k) alkotják, amelyek az uniós területén az utóbbi években az új munkahelyek 80 százalékát teremtették meg. A jogszabályok jelentős része azonban nem tesz különbséget a társaságok mérete alapján, így a mintegy huszonzhárom millió kkv-nak azonos bürokratikus elvárásoknak kell eleget tennie, mint az európai nagyvállalatoknak.¹ Jelenleg a kkv-k csupán csekély hányada – mintegy nyolc százaléka – folytat határon átnyúló kereskedelmi tevékenységet, a legtöbb közülük csak a határaikon belül működik. Ennek legfőbb okát a nemzeti társasági jogok között fennálló erős differencia, valamint a tagállamok eltérő adójogi és munkajogi szabályai képezik. Az adminisztratív terhek mellett a magasabb költségek is nehezítik az üzleti tevékenység külföldön történő gyakorlását.

Annak érdekében, hogy a kkv-k magasabb szintű támogatásban részesüljenek, és munkahelyteremtő képességeiket mind jobban kiaknázhassák, továbbá, hogy ügyleteiket Európán belül egyszerűbben folytathassák, a Bizottság 2008 júniusában javaslatot terjesztett elő az európai magántársaság formájának létrehozására.² Az eu-

1 Vorschlag für eine Verordnung des Rates über das Statut der Europäischen Privatgesellschaft. http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/epc/proposal_de.pdf (2009. május 6.)

2 COM(2008)396 végleges

rópai zártkörű társaság (Societas Privata Europaea, röviden: SPE) statútumáról szóló rendelettervezet része annak az intézkedési csomagnak, amelyet az európai kvk-k támogatására készítettek el az úgynevezett „Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag” (Small Business Act for Europe) keretében.³ A javaslatot az Európai Parlament 2009. március 10-én módosításokkal támogatta, így előreláthatóan 2010. július 1-jén léphet hatályba.

A rendelettervezet célja, hogy egy olyan új társasági formát alkosson meg, amely valamennyi tagállamban azonos feltételekkel alapítható, időt és költséget megtakarítva ezáltal a kis- és középvállalkozások számára. Az európai zártkörű társaság átlátható, rugalmas és hiteles mindenhol, valamint biztosítja a gyakorlatban a kvk-k életben maradását.

Jelen tanulmány célja az SPE mint nemzetek feletti társasági forma fő jellemzőinek bemutatása, elsősorban az alapításra, a székhelyre és a székhelyáthelyezésre vonatkozó előírások, illetve a tőkére vonatkozó rendelkezések ismertetésén keresztül, figyelembe véve az Európai Parlament bizottsági javaslatához fűzött módosításait is.⁴

2. Az SPE alapszerkezete

Az európai zártkörű társaság jogi személy, ezenfelül azonban egy tőkeegyesítő társaságról van szó, amely tulajdonképpen egy nemzeti korlátolt felelősségű társaság formáját ölti magára, s mint ilyen, saját tőkével rendelkezik. Ennek legfőbb jelentősége a felelősség körében mutatkozik meg, miszerint a társasági tagok felelősége csak a jegyzett vagy a megállapodásban jegyezni vállalt összeg mértékéig terjedhet.⁵

A társasági forma további jellemzője nevében rejlő „privát” karaktere: ez azt jelenti, hogy a Bizottság által előterjesztett javaslat a társasági részesedések nyilvános felajánlásának, illetve az azzal való nyilvános forgalomban való részvételének tilalmát állapította meg. Bár a Parlament a javaslatot ezen a ponton nem módosította, mégis kilátásba helyezte annak lehetőségét, hogy a nevezett részvényeket a munkavállalók részére felajánlhatják.

Az európai zártkörű társaságra elsősorban a rendelettervezetben előírt szabályok, illetve az I. számú mellékletben felsorolt ügyek tekintetében az alapszabály lesz az irányadó. Abban az esetben azonban, ha sem a rendelet, sem pedig az alapszabály nem szabályoz egy kérdéskört, az SPE székhelye szerinti tagállam korlátozott felelősségű zártkörű társaságokra vonatkozó szabályait kell majd alkalmazandónak tekinteni.⁶

3 HL C 120., 2009.5.28., 17. o.

4 Az európai zártkörű társaság statútumáról szóló tanácsi rendeletre irányuló javaslatról szóló, 2009. február 4-i európai parlamenti jelentés (előadó: Klaus-Heiner Lehne) (A6-0044/2009) (a továbbiakban: Módosítás; Letöltve: 2009. május 10.)

5 A 15. módosítási javaslat, amely a tervezet 3. cikkének (1) bekezdését érinti; Schröder, Nicole: Perspektiven der Europäisierung des GmbH-Rechts und der Europäische Privatgesellschaft vor dem Hintergrund der Europäischen Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main 2006, 190. o.

6 Schröder, i. m., 151. o.

2.1. Alapítás

A tervezet 3. cikke értelmében az európai zártkörű társaság alapítására egy vagy több természetes személy vagy jogalany⁷ jogosult. Az egyes alapítási lehetőségeket a rendelet az 5. cikkében sorolja fel, amelynek alapján SPE már létező társaság átalakulása, egyesülése, szétválása, illetve e rendelet szerint hozható létre. A megalapított társaság nevében az SPE rövidítést fel kell tüntetni, amely azonban – ellentétben az európai részvénytársaság statútumáról szóló rendeletben foglaltakkal – csak a társaság neve után szerepelhet.

Az SPE egy írásbeli formában lefektetett, és az alapítók által aláírt alapszabályon alapszik, amely legalább a rendelettervezet I. mellékletében felsorolt tartalmi elemeket átfogja. Biztosított azonban a nemzeti jogok számára, hogy azok a létesítő okirat tekintetében további formai követelményeket is előírjanak. Ezen többlet alaki követelmény előírásának lehetősége alóli kivétel, amennyiben az SPE azt a minta-alapszabályt használja fel, amelyet a Bizottság a Hivatalos Lapban közzétett.⁸ A több mint negyven pontból álló minimális tartalmi követelmény szerint az SPE alapszabálya tartalmazza többek között a társaság és az alapítók nevét, az SPE székhelyét, a részesedések kialakításának szabályait, az induló tőkét, illetve a társaság szervezetével kapcsolatos lényegi pontokat. Tekintettel az alapszabály minimális tartalmi elemeit ismertető hosszadalmas felsorolásra, amelyet a javaslat I. melléklete tartalmaz, a Parlament egy minta-alapszabály megalkotására szánta el magát, amely jöval egyszerűbbé teszi az SPE alapításának folyamatát.

A tervezet nem fogalmaz meg az alapszabály hiányossága esetén alkalmazandó következményekkel kapcsolatos rendelkezéseket, a 4. cikkből azonban levezethető, hogy ebben az esetben a nemzeti jog szabályainak megfelelően kell eljárni.⁹

2.2. Bejegyzés

A rendelettervezet 9. cikkének (2) bekezdése szerint az SPE „a cégnyilvántartásba történő bejegyzése napján” szerez jogi személyiséget. A bejegyzés annak a tagállamnak a jogi előírásai szerint következik be, amelyben a társaság székhelye található. A cégjegyzékbe való felvétel iránti kérelem elektronikus formában is benyújtható. A következőkben a rendelettervezet azokat a dokumentumokat és adatokat sorolja fel, amelyek a tagállami bejegyzés esetén szükségesek. A felsorolt adatok jogérvényességének közigazgatási vagy bírói testület általi megvizsgálását, vagy az okmányok hitelesítését a tagállamok mint a bejegyzéshez szükséges feltételt írhatják elő. Ezen követelmények teljesítése után az SPE bejegyzésre kerül. Az európai zártkörű

7 A jogalany fogalmát ugyanezen cikk 3. bekezdésében definiálja. E szerint „az (1) bekezdés e) pontjának alkalmazásában „jogalany” a Szerződés 48. cikkének második bekezdése szerinti társaság, a 2001/2157/EK rendelet szerinti európai részvénytársaság, az 1435/2003/EK tanácsi rendelet szerinti európai szövetség, a 2137/85/EGK tanácsi rendelet szerinti európai gazdasági egyesülés és az SPE.”

8 A 20. módosítási javaslat, amely a tervezet 8. cikk (2) bekezdését érinti.

9 Schröder, i. m., 165–166. o.

társaság adataiban bekövetkező valamennyi változást és az alapszabály mindenemű módosítását köteles a cégnyilvántartás irányába jelenteni.

A parlamenti módosítások ebben a körben egy további bekezdést csatoltak a javaslat előírásaihoz,¹⁰ amelyben előírják a tagállami nyilvántartások számára, hogy azok valamennyi európai zártkörű társaság bejegyzéséről, illetve az ilyen társaságokban bekövetkező módosításokról kötelesek másolatot készíteni, s azt továbbítani a Bizottság által vezetett európai nyilvántartás felé.¹¹ A bejegyzés előtt az SPE nevében folytatott cselekedetekért való felelősség kérdését a tervezet 12. cikke szabályozza, ennek értelmében a társaságnak vállalnia kell az e tevékenységekből eredő kötelezettségeket. Ellenkező esetben a végrehajtott cselekedetekért a társasági tagok korlátlanul és egyetemlegesen felelnek.

2.3. A társaság megszűnése

Az európai zártkörű társaság átalakulása, egyesülése, illetve szétválása esetén a rendelettervezet a székhely szerinti tagállam jogára utaló normát tartalmaz. A feloszlás eseteit a 40. cikkben határozza meg. Ennek alapján a társaság létrehozásának alapjául szolgáló időszak letelte, a részvényesek határozata, illetve az alkalmazandó jog által meghatározott esetekben az SPE megszűnik. Az itt is érvényes közzétételi kötelezettségen túlmenően a tervezet további szabályozást nem tartalmaz, a részletes előírások tekintetében itt is a tagállami jog az irányadó.¹²

3. A társaság székhelye és annak áthelyezése

Az európai zártkörű részvénytársaság székhelye a létesítő okirat szerinti bejegyzés helyén található, amelynek a Közösség területén belül kell elhelyezkednie. Nem követelmény azonban, hogy a székhely és központi ügyvezetés ugyanazon tagállamban legyen.

A rendelettervezet VII. fejezete tartalmazza az európai zártkörű társaság alapszabálya szerinti székhelyének áthelyezésére vonatkozó rendelkezéseket. A székhely-áthelyezés anélkül valósítható meg, hogy az a társaság megszűnését, illetve jogi személyiségének elvesztését eredményezné.¹³ Az áthelyezésnek nincs továbbá kihatása az SPE áthelyezés előtt kötött kötelemeiből származó jogaira és kötelezettségeire sem.

Nem engedélyezett azonban a székhelyáthelyezés azon SPE-k esetében, amelyek ellen felszámolási, végelszámolási, fizetésképtelenségi vagy a kifizetések felfüggesztésével kapcsolatos eljárás van folyamatban, illetve amelyek esetében az illetékes ha-

10 A 21. módosítási javaslat, amely a tervezet 9. cikke (3) bekezdésének a) pontját érinti.

11 Schröder, i. m., 169. o.

12 Kießling, Erik: Die Europäische Privatgesellschaft (Societas Privata Europaea – SPE). *Zeitschrift für Wirtschafts- und Bankrecht*, 4/2009, 147. o.

13 Schröder, i. m., 177. o.

tóságok megelőző intézkedéseket hoztak az említett eljárások indításának elkerülésére. A székhelyáthelyezés a fogadó tagállamban történő bejegyzés napján lép hatályba.

Az SPE székhelyáthelyezésére vonatkozó eljárási szabályok bizonyos párhuzamot mutatnak az európai részvénytársaságra érvényes szabályokkal.¹⁴ Az eljárás első lépéseként a székhelyét áthelyezni kívánó SPE ügyvezető szerve egy áthelyezési tervet készít, amelynek kötelező tartalmi elemeit a rendelettervezet 36. cikke sorolja fel. Az említett tervet ezután köteles legalább egy hónappal a közgyűlés elé terjesztést megelőzően, vizsgálat céljából a részvényesek, a munkavállalók képviselői, illetve ezek hiányában a munkavállalók rendelkezésére bocsátani, betekintés céljából pedig emellett a hitelezők részére is meg kell küldenie.

A vezető szerv további kötelessége egy jelentést készíteni a részvényesek számára, amelyben a székhelyáthelyezés gazdasági aspektusait és az SPE alkalmazottaira gyakorolt hatásait fejtí ki. A fogadó tagállamba történő bejegyzést követően az áthelyezett társaságra már ennek az államnak a jogi előírásai vonatkoznak azokban a kérdésekben, amelyeket sem a tervezetben, sem a társaság alapszabályában nem szabályoztak.

4. A munkavállalói részvétel

A kis- és középvállalkozások körében a munkavállalói részvétel intézménye csak néhány tagállamban létezik, például Svédországban, Dániában vagy Németországban. Ez utóbbiban azokra a korlátolt felelősségű társaságokra, amelyek több mint 500 munkavállalót foglalkoztatnak, a *DrittelbG*,¹⁵ míg a több mint 2000 alkalmazottal rendelkező korlátolt felelősségű társaságok esetében a *MitbestG*¹⁶ az irányadó jogi norma.

A rendelettervezet 34. cikkének (1) bekezdése szerint az SPE székhelye szerinti tagállam munkavállalói részvételre vonatkozó normáit kell irányadónak tekinteni. A székhelyáthelyezés esetében azonban speciális szabályokat kell alkalmazni. Az itt megjelenő legfontosabb elv, hogy a fogadó államba történő bejegyzést követően már ennek az államnak a jogi előírásai alkalmazandók, s ez a szabály a munkavállalói részvétel kérdésére is vonatkozik. Előfordulhat azonban, hogy a fogadó tagállam joga egyáltalán nem, vagy nem ugyanolyan mértékű részvételi jogokat biztosít a munkavállalók számára. Ez esetben kivétel keletkezik a főszabály alól, és így nem a fogadó tagállam joga az irányadó, ha a székhely szerinti tagállam munkavállalói az SPE összes¹⁷ munkavállalóinak legalább egyharmadát adják, és teljesül a következő két feltétel valamelyike:

14 Carsten, Peters: Gesellschaftsrechtliche Einigung Europas durch die Societas Privata Europaea (SPE). *Der Betrieb*, 4/2008, 2186. o.

15 A *Drittelbeteiligungsgesetz* (2004. május 18.) 1. § (1) bekezdésének 3. pontja.

16 A *Mitbestimmungsgesetz* (1976. május 4.).

17 Ideértve az SPE bármely tagállamban levő leányvállalatait vagy fióktelepeit is (a rendelettervezet 38. cikkének (2) bekezdése).

- a fogadó tagállam jogszabályai nem írnak elő legalább ugyanolyan szintű részvételt, mint amelyet az SPE a székhely szerinti tagállamban a fogadó tagállamban történő bejegyzést megelőzően működtetett. A munkavállalói részvétel szintjét a munkavállalók képviselőinek az igazgatási vagy a felügyelő szerv, vagy ezek bizottságai, vagy az SPE profítegységeit lefedő ügyvezető csoport létszámában betöltött aránya alapján kell értékelni, feltéve, hogy van munkavállalói képviselő;
- a fogadó tagállam jogszabályai az SPE más tagállamokban letelepedett telephelyeinek munkavállalói számára nem biztosítanak ugyanolyan részvételi jogokat, mint amilyen jogokat ezek a munkavállalók az áthelyezés előtt élveztek.

Az Európai Bizottság a rendelettervezetben a vezető szervezet kötelezte arra, hogy a lehető leghamarabb kezdje meg a tárgyalásokat a munkavállalók képviselőivel a munkavállalói jogokról, amennyiben a befogadó államban egyáltalán nincs, vagy csak csekélyebb mértékben van szabályozva a participáció kérdése.

Az Európai Parlament a tervezet elfogadásakor ezt a szabályt – a fent megnevezett elv kivételével – nem tartotta meg. Sokkal inkább az SPE-ben foglalkoztatott munkavállalók számát vette figyelembe a szabályozás során. Az elfogadott szöveg szerint a nevezett elv a következő négy esetben nem érvényesül:¹⁸

- ha az európai zártkörű társaság több mint 1000 munkavállalóval rendelkezik, és összlétszámának több mint egynegyede olyan tagállamban dolgozik, amelyben a munkavállalói részvétel nagyobb mértékben alkalmazott, mint a székhelye szerinti államban, akkor a 2001/86/EK irányelvet kell alkalmazni;
- abban az esetben, ha az európai zártkörű társaságnak több mint 500, de kevesebb mint 1000 alkalmazottja van, és az alkalmazottak egyharmada abban a tagállamban dolgozik, ahol a munkavállalókat nagyobb mértékben biztosított részvételi jogok védelmézik, mint a székhely szerinti tagállamban, akkor a 2001/86/EK irányelv rendelkezései mellett a 2005/56/EK irányelv rendelkezései kerülnek alkalmazásra;
- amennyiben az SPE összeolvadás, kiválás vagy átalakulás révén került megalakításra, és összesen kevesebb mint 500 dolgozót foglalkoztat, amelyek – az előző esetekben nevezetthez hasonlóan – nagyobb mértékben részesednek a participációs szabályokban, mint a székhely szerinti államban, ugyanazok a szabályok irányadók, mint a második pontban említettek;
- ha az SPE *ex nihilo* került megalapításra, és az előző pontban megnevezett feltételek állnak fenn, ugyancsak a 2001/86/EK irányelv és a 2005/56/EK irányelv lesz alkalmazandó.

Az előbbiekből felsorolt esetekből érzékelhető, hogy az európai jogalkotók a munkavállalói részvétel témájánál az európai részvénytársaság szabályaihoz nyúltak vissza. A norma alapvetően a Tanács 2001/86/EK irányelvére tartalmaz utalást, amely a munkavállalók európai részvénytársaságban történő részvételét hivatott szabályozni. A hivatkozott irányelv a munkavállalói részvétel szabályozása érdekében a vezető

¹⁸ A 73. és 74. módosítási javaslat, amely a tervezet 38. cikkének (1) bekezdését, valamint 34. cikkének (1) bekezdését érinti.

szervek és a munkavállalók képviselőjét ellátó úgynevezett különleges tárgyaló testület közötti tárgyalások folytatását írja elő. Amennyiben a rendeletben rögzített határidőn belül nem jön létre a felek közötti megegyezés, úgy a társaságnak az általános szabályoknak megfelelően, a munkavállalók részére az őket jogszabály alapján megillető alapkövetelményeket kell biztosítani.¹⁹ Nem szabad azonban figyelmen kívül hagyni, hogy a hivatkozott irányelv elsősorban a nagyvállalkozásokra irányul, amelyek a nagy munkavállalói létszám felett is nehézségek nélkül rendelkeznek. Megfontolandó olyan szabályok kialakítása, amelyek értelmében a foglalkoztatottak arányának a kis- és középvállalkozásokban nem kell ilyen magas küszöböt átlépnie.²⁰

5. A társaság tőkéjére vonatkozó rendelkezések

Az SPE mint tőkeegyesítő társasági forma saját jogi személyiséggel és saját vagyonnal rendelkezik, amely tőke erejéig felel a társaságot terhelő kötelezettségekért, érintetlenül hagyva ezáltal a társasági tagok magánvagyonával való helytállást. Annak érdekében, hogy a társaság jogképessége és a rendelettervezet 3. cikk (1) bekezdés b) pontjában megnevezett korlátozott felelősség elve biztosított legyen, a tervezet megköveteli, hogy az SPE alapszabálya tartalmazza az induló tőkéjét, amelyre vonatkozóan egy minimális nagyságot határoz meg.²¹

Az alaptőke minimális mértékének meghatározása a társaság érdekét szolgálja azzal, hogy az folytathassa tevékenységét, és vállalni tudja a szükséges kötelezettségeit. A társasági tagok kötelezettsége ennek a tőkének a teljes mértékben történő jegyzése és a vállalt hozzájárulások előteremtése. Az I. melléklet IV. fejezetre vonatkozó előírásából látszik, hogy az meglehetősen nagy mozgásteret biztosít a tagok részére a társaság tőkéjének kialakítása során.

5.1. A tőke kialakítása és előteremtése

A Bizottság a javaslat megfogalmazásakor nem követte azt a hagyományos megközelítést, amely a magas szinten megállapított minimális alaptőke-követelményt a hitelezővédelem eszközének tekinti. A hitelezők ugyanis napjainkban a fizetőképesség szempontjából relevánsabb tényezőket vesznek figyelembe, mint például a *cash flow-t* vagy személyi garanciákat.²² Erre tekintettel, és hogy az induló vállalkozásokat nagyobb mértékben ösztönözze, a minimális tőkére vonatkozó követelményt egy euróban határozta meg (19. cikk (4) bekezdés).

A parlamenti módosítások azonban ezt a pontot is érintették. Az egy euróban meghatározott minimális tőkeelőírást a Parlament ugyan megtartotta, ehhez azonban feltételezi az alapszabály előírását arra vonatkozóan, hogy a vállalat úgyveze-

19 Schröder, i. m., 114. o.

20 Hommelhoff, Peter: Die „Europäische Privatgesellschaft“ am Beginn Ihrer Normierung, Bonn, 2008., 18. o.

21 Schröder, i. m., 190. o.

22 A módosítás IV. fejezete.



tő szerve egy úgynevezett fizetőképességi nyilatkozatot²³ ír alá. Amennyiben az alapszabály ilyen előírást nem tartalmaz, úgy az SPE minimális tőkéjét 8000 euróban határozza meg.²⁴

Az európai zártkörű társaság egy euró alaptőkével történő alapítása esetére a rendelettervezet nem írt elő tartalékképzési kötelezettséget a társaság számára, az arról való rendelkezést a társasági tagok döntési jogkörébe adta. Érdemes itt megemlíteni a szintén friss jogi reformok eredményeként megalakítható új német társaságot, az úgynevezett Unternehmersgesellschaftot. E társaság ugyanis szintén minimum egy euró tőkével alapítható, azonban a GmbHG 5a. §-ának (1) bekezdése legalább 25 000 euró mértékű tartalékképzést ír elő az ilyen formában működő társaságok számára.

A rendelettervezet elismeri a tagok azon jogát, hogy a társaság tőkéjének képzését saját maguk határozzák meg. Az alapszabályban jogosultak megállapítani, hogy az SPE alapítása során a tagok a vagyoni hozzájárulásokat pénzbeli vagy nem pénzbeli hozzájárulásként teljesítik.²⁵ Lehetőségük van továbbá azt is eldönteni, hogy az apport mely formáját fogadják el a részvényekért adott vagyoni hozzájárulásként, valamint azon időpontot is meghatározhatják, amelyen belül a vagyoni hozzájárulást teljesíteni kell.

A tervezet 10. cikkében adott felsorolásból kiderül, hogy a társaság bejegyzése nem függ a vagyoni hozzájárulások befizetésétől. A társasági tagok tehát – mint ahogy azt fentebb említettem – maguk döntenek az erre vonatkozó időpontról. A társasággal szemben azonban kötelezve vannak az általuk vállalt vagyoni hozzájárulások teljesítésére, és e kötelezettség alól – a tőkeleszállítás esetét kivéve – nem mentesülhetnek.

A részvényes által teljesített vagyoni hozzájárulással kapcsolatos felelősségre vonatkozóan a Parlament szintén módosításokat eszközölt. Indokát úgy fogalmazta meg, hogy a bizottsági javaslat azon üdvözlendő célja, hogy közösségi szinten a lehető legegységesebb vállalkozási formát hozza létre, magában hordozza azt a következményt, hogy a társaság számára fontos pontokban le kell mondani a nemzeti jogra történő hivatkozásról. A vagyoni hozzájárulások maradéktalan teljesítéséhez fűződő anyagi felelősség kérdése pedig ilyen fontos pontnak minősül. Erre tekintettel az európai jogalkotók javaslata alapján ebben az esetben egy úgynevezett differencia-felelősség érvényesülne. Ennek megfelelően, amennyiben a vagyoni hozzájárulás értéke nem éri el a hozzájárulásért átvett részvény értékét, a részvényes köteles arra, hogy a hiányzó összeget készpénzben teljesítse. A társaság igénye a részvényessel szemben a bejegyzéstől számított nyolc év után évül el.²⁶

23 A 21. cikk (2) bekezdés alapján az európai zártkörű társaság ügyvezető szerve által aláírt fizetőképességi nyilatkozat tanúsítja, hogy az SPE a juttatás dátumától számított egy évben képes lesz a szokásos üzletmenet során felmerülő esedékes tartozások kiegyenlítésére.

24 A 33. módosítási javaslat, amely a tervezet 19. cikkének (4) bekezdését érinti.

25 Schröder, i. m., 167–168. o.

26 A 34. módosítási javaslat, amely a tervezet 20. cikkének (3) bekezdését érinti.

5.2. A juttatások rendszere

Juttatásnak minősül a tervezet értelmében bármely finansziális haszon, amelyet a részvényes az általa tartott részvények alapján közvetlenül vagy közvetve az SPE-ből ér el, beleértve a pénz vagy tulajdon átruházását, valamint a tartozás keletkezését is. A juttatások teljesítése azonban csak abban az esetben megengedett, ha a társaság a kifizetéseket követő egy évben abban a pénzügyi helyzetben marad, hogy tartozásait hiánytalanul fedezni tudja. A rendelettervezetben előírt mérlegképességi vizsgálaton felül a társaság alapszabálya a juttatást az alapszabály egy, a vezető szerv által aláírt fizetőképességi igazoláshoz kötheti, amely tanúsítványt a részvényesek rendelkezésére kell bocsátani és közzé kell tenni.

A juttatásokat kifizetésük jogszerűtlensége esetén a parlamenti módosítás szerint kötelesek a részvényesek az SPE számára visszatéríteni. A társaság bizonyítási kötelezettségéhez kötött bizottsági feltétel kivételének indoka, hogy a korlátozott felelősségű társaságokban a részvényesek alapvetően tisztában vannak az egyes juttatások jogszerűségével.²⁷

5.3. A társaság tőkéjével kapcsolatos intézkedések

A részvénytulajdonosok határozattal dönthetnek az SPE tőkéje felemelésének, illetve leszállításának kérdéséről. A rendelettervezet különbséget tesz a tényleges és a névleges tőkeleszállítás között. Ez utóbbi esetén a tőkeleszállítás célja a társaság veszteségeinek kiegyenlítése, így a leszállítás során keletkezett összeget a társaság csak erre a célra fordíthatja, és tilos abból a részvényesek számára juttatás teljesítése. Tényleges tőkeleszállítás esetén a tervezet 21. és 22. cikkében foglalt – fentebb már említett – korlátozásokat kell figyelembe venni. Az alaptőke leszállítása továbbá csak akkor engedélyezhető, ha a leszállítás után fennmaradó összeg nem kerül a minimálisan megkövetelt tőke összege alá.²⁸

Tekintettel arra, hogy a tőkeleszállítás a hitelezők érdekeit is érinti, a tőkeleszállításról szóló határozat közzététele után jogosultak bírósági úton az SPE-től biztosítékot kérni. Ehhez azonban bizonyítaniuk kell, hogy követeléseik kielégítése a tőkeleszállítás miatt került veszélybe, és a társaságtól nem kaptak megfelelő biztosítékokat.

A tőke felemelésének kérdését az európai jogalkotó nem szabályozza. Csupán annyit ír elő, hogy erről a részvényeseknek határozattal kell dönteniük. Minden más kérdést az alapszabály hatáskörébe utal.

²⁷ A 37. módosítási javaslat, amely a tervezet 22. cikkét érinti.

²⁸ A 38. módosítási javaslat, amely a tervezet 24. cikkének (1) bekezdését érinti.

6. Az SPE szervezeti rendszere

Az európai zártkörű társaság szervezeti rendszere a korlátolt felelősségű társaság organizációjával mutat közös jegyeket: egy ügyvezető szervvel és a részvényesek közgyűlésével rendelkezik.²⁹

6.1. A részvényesek közgyűlése

A társaság legfőbb szerve a részvényesek gyűlése lesz, amelyet a társaság valamennyi részvényese alkot. Ez a társaság akaratképzését szolgálja, és megállapítja egyúttal a társaság struktúráját is. A javaslat előírja azokat az üzycsoportokat, amelyekben a részvényeseknek az alapszabályban meghatározott többséget igénylő határozat útján kell döntést hozniuk. Ehhez tartozik többek között az éves beszámoló jóváhagyása, a részvényes kizárása, kiválása, a tőke felemelése és leszállítása.³⁰ Egyes alapvető fontosságú ügyek, mint a társaság megszűnése vagy átalakulása, illetve az alapszabály módosítása esetében azonban maga a rendelettervezet írja elő a minősített többséget, amely alapján a társaság által kibocsátott részvényekhez kötődő összes szavazati jog kétharmadával rendelkező részvényeseknek a döntéshez hozzá kell járulniuk. A döntéseket a társaság részvényesei az irányadó nemzeti normák szerint megtámadhatják.

6.2. Az ügyvezető szerv

Az európai zártkörű társaság vezetése az ügyvezető szerven keresztül valósul meg, amely egy vagy több természetes személyből állhat. E szerv feladata a társaság harmadik személyekkel szembeni képviselete, továbbá a társaság jogügyleti képességének biztosítása. Az igazgatók kinevezéséről és visszahívásáról, valamint hivatali idejükről a részvényesek határozata rendelkezik. Valamennyi igazgató köteles a társaság lehető legjobb érdekeinek megfelelően eljárni és a társaságnak való károkozástól magát távol tartani. A gondos eljárás mércéje, amely a tevékenység gyakorlása során ésszerűen elvárható és megkövetelhető.

A társaság képviseletét a parlamenti módosítások szövege szerint az ügyvezető szerv egy vagy több tagja látja el. Az igazgatókat egyenként illeti meg a képviseleti jog, az SPE alapszabálya azonban előírhatja, hogy azok az általános képviseleti jogot közösen gyakorolják. A képviseleti hatalom korlátai külső jogviszonyokban nem relevánsak, még akkor sem, ha azt közzétették. A képviseleti jog az alapszabállyal összhangban átruházható.

További fontos kérdéskör a kártérítési felelősség szabályozása. A rendelettervezet által előírt egyetemleges felelősséget – amely az igazgatókat terheli, amennyiben a rendelet, az alapszabály vagy a részvényesek határozata alapján őket terhelő kötelezettségeknek nem tesznek eleget, és ebből kár keletkezik – megtartva a Par-

²⁹ Schröder, i. m., 180. o.

³⁰ Schröder, i. m., 181. o.

lament egyben azt is lehetővé teszi, hogy a felelősség ne terjedjen ki azokra az igazgatókra, akik igazolni tudják ártatlanságukat, illetve jelezték egyet nem értésüket a kötelezettségek teljesítésének elmulasztásával. A rendelettervezet 31. cikke (5) bekezdésének utaló normáját a Parlament szintén elvetette, s helyette meghatározta a felelősség kérdésén belül, hogy mikor kötelesek különösen helytállásra az ügyvezető szerv tagjai. További bekezdést is e cikkhez csatolva pedig a vonatkozó elévülési időt négy évben állapította meg.

7. Tagság az európai zártkörű társaságban

Az európai zártkörű társaság tagjaival kapcsolatos rendelkezések jogaik, kötelezettségeik, továbbá a társasággal szembeni felelősségük koncepcióját szemléltetik.

7.1. A tagság megszerzése, a részvényes kizárása és kilépése

Az európai zártkörű társaságban való tagság megszerzése alapvetően az alapításban való részvétellel következik be. Az alapítás során a társaság köteles meghatározni a társasági tagokhoz tartozó részesedések nagyságát, hiszen ennek megfelelően oszlik meg a tagok között a társaság igazgatásában való részesedés mértéke is. Az ügyvezető szerv részvénykönyvet állít össze, amely a tagsággal kapcsolatos lényegi adatokat tartalmazza. Tekintettel a társaság tőkeegyesítő jellegére, a már meglévő társasági részesedések átruházásával szintén társasági tagság szerzhető. A rendelettervezet 16. cikke részletesen foglalkozik az átruházás követelményeivel, s az átruházást írásbeli formához köti. Az alapszabályban lehetőség nyílik további korlátok előírására.

A részvényesek minősített többséggel dönthetnek valamely részvényes társaságból való kizárásáról. A kizárásról szóló, kétharmados többséget igénylő határozat alapján az SPE hatvan napon belül kérelmet terjeszt a bíróság elé, amely megfelelő indokok fennállása esetén elrendeli a részvényes kizárását. A kizárásra okot adó körülménynek számít, ha a részvényes súlyosan sérti a társaság érdekeit, vagy tagsági viszonyának fenntartása a szabályszerű működés szempontjából káros kihatásokkal járna.³¹

A kilépési jog gyakorlása az ügyvezető szervnek megküldött írásbeli közléssel történik, amelyben a részvényes megjelöli kilépési szándékának indokait. A kilépés alapjául szolgáló indokokat a rendelettervezet 18. cikke sorolja fel. A bejelentés átvételét követően az ügyvezető szerv haladéktalanul köteles a részvényesek határozathozatalát kezdeményezni a részvényes tulajdonrészének megvásárlásáról. Amennyiben a részvények árát illetően vitás kérdések merülnek fel, azok árát egy, a felek által kijelölt független szakértőnek kell megállapítania. Ennek hiányában az ügy eldöntése az illetékes bíróság vagy közigazgatási hatóság feladatkörébe tartozik.

³¹ Schröder, i. m., 185. o.



7.2. A részvényesek jogai és kötelezettségei

A részvényesek jogait a társaság közgyűlésében gyakorolják. A tervezet a részvényesek három jogát említi: a tájékoztatáshoz, a határozatkezdeménnyezéshez és a független szakértő felkéréséhez való jogot.

A rendelettervezet 28. cikke biztosítja a részvényesek számára a jogot, hogy a társaság tevékenységével kapcsolatban felvilágosítsák őket, továbbá az ügyvezető szervhez kérdéseket intézhessenek. Az információkhoz való hozzáférést az ügyvezető szerv csak abban az esetben tagadhatja meg, ha az a társaság üzleti érdekeit komolyan veszélyeztetné.³² A további tájékoztatással kapcsolatos jogokat, mint például a részvénykönyvbe való betekintés jogát, a tervezet nem érinti, az ezekre vonatkozó szabályokat a társaság alapszabályának kell rögzítenie.³³

Szintén valamennyi részvényt megilleti a határozatok kezdeményezésének joga. Azok a tulajdonosok, akik a társasági részesedésekhez kötődő szavazati jogok 5 százalékát birtokolják, jogosultak arra, hogy az ügyvezető szervet a részvényesek felé irányuló döntés előterjesztésére kérjék. A kérsben fel kell tüntetni az alapul szolgáló indokokat. Amennyiben a kérelmet visszautasítják, vagy az ügyvezető szerv 14 napon belül nem terjeszt elő a javaslatot, akkor azt a kérelmező tulajdonosok saját maguk közölhetik a részvényesekkel.

Végül szintén a részvényeseket megilleti a jogosultság, hogy az illetékes bíróságtól vagy közigazgatási hatóságtól független szakértő kijelölését kérjék, amennyiben a jogi előírások vagy az SPE alapszabálya megsértésének súlyos gyanúja merül fel. Ez a jog alapvetően szintén a szavazati jogok 5 százalékát birtokló részvényeseket illeti meg, az SPE alapszabálya azonban ennél kevesebb százalékban is meghatározhatja a jogosultak körét.

A rendelettervezet a vagyoni hozzájárulás teljesítésének terhén kívül nem tartalmaz előírást azokra a kötelezettségekre vonatkozóan, amelyek a tagokat a társasággal szemben terhelik.

7.3. A tagok felelőssége

Az európai zártkörű társaság esetében – hasonlóan az európai részvénytársasághoz – belső és külső viszonyokban fennálló felelősség között tehetünk különbséget. Az SPE tagjainak felelőssége a vállalt vagyoni hozzájárulásuk teljesítéséért áll fenn, tekintettel azonban korlátozott felelősségű társaság jellegére, a külső jogviszonyokban fennálló tartozásokért a részvényesek magánvagyonára érintetlen marad. A rendelettervezet nem határoz meg további szabályokat a tagok felelőssége körében, e hézagokat az európai zártkörű társaság székhelye szerinti tagállam vonatkozó előírásai pótolják.³⁴

32 Recht und Fairplay. Europäische Privatgesellschaft (SPE). <http://www.dihk.de/inhalt/themen/rechtundfairplay/handlungsundgesellschaftsrecht/spe.html> (2009. május 13.).

33 Stellungnahme des Deutschen Anwaltsvereins. <http://www.anwaltverein.de> (2009. május 22.).

34 Schröder, i. m., 186–187. o.

8. Összefoglalás

A kis- és középvállalkozások számára az európai zártkörű társaság státútumáról alkotott rendelettervezet a már meglévő tagállami korlátozott felelősségű társaság formája mellett egy ahhoz hasonló, ugyanakkor határokon átívelő és egységesebb szabályozás alá eső szerveződési lehetőséget kínál. Lehetővé teszi, hogy a kkv-k könnyebben, költségkímélőbb módon alapíthassanak a nemzetközi piacon is aktívan érvényesülni képes társaságot. Növekszik továbbá az alapítók szabályozási szabadsága, hiszen a tervezet csak az SPE leglényegesebb pontjait és jellemzőit foglalja össze. A társaság szervezeti rendszerének kialakításáról és tőkéjéről a tagok maguk jogosultak dönteni.

A rendelet célja – nevezetesen a kis- és középvállalkozások dinamikusabb fejlődésének és attraktivitásának előmozdítása – azonban még csak részben valósulhat meg. Bár számos tényező – mint például a székhelyáthelyezés témaköre – a fejlődés irányába mutat, továbbra is találhatóak hézagok, amelyek eltüntetése még várat magára. Ide tartozik többek között annak kérdése is, hogy mennyiben célszerű egy európai forma kialakítását célzó norma megalkotásakor gyakran utalni a nemzeti jogra. Jóllehet az Európai Parlament módosításai során nagymértékben csökkentette ezen utaló normák számát, továbbra is meglehetősen sok ilyen utalás lelhető fel a tervezetben, csökkentve ezáltal a kis- és középvállalkozások SPE alkalmazásához fűződő érdekét. További hiányosságként kezelhető az SPE-re vonatkozó közös adójogi szabályok hiánya. Ennek igénye az európai részvénytársaság szabályozásának tapasztalataiból adódik. Igazán érdekes gazdasági alternatívát ugyanis csak akkor kínálhat e szupranacionális társasági forma, ha adózás tekintetében is a tagállamoktól független, semleges rendelkezéseket alakít ki.

A kis- és középvállalkozások támogatása napjaink gazdasági helyzetében mind kiemeltebb figyelmet érdemel, és ennek fényében a határokon átívelő gazdasági tevékenységük folytatására keret adó európai zártkörű társaság működésének alapköveit is megfelelő gondossággal, minden fontos területet érintően szabályozni szükséges.



Klaszterek és a multinacionális vállalatok helyi beszállítói hálózatának fejlődése

A klaszterek vállalatok, kutató- és oktatási intézmények, regionális fejlesztési szervezetek és más gazdasági aktorok regionális koncentrációját jelentik, ahol a résztvevőknek van valamilyen közös technológiai platformjuk, és céljuk az, hogy együttes versenyképességüket a vállalati tevékenység különböző területein végzett együttműködéssel növeljék. A klasztereket általában úgy tekintik, mint a multinacionális vállalatok kihívásaira adott lehetséges válaszokat. Maguk a multinacionális vállalatok (illetve leányvállalataik) is résztvevői lehetnek a klasztereknek: a klaszter egyik formája a multi vagy annak leányvállalata és helyi partnerei, beszállítói közötti együttműködés is lehet. A tanulmány a klaszterek legfontosabb jellemzőit és működésük okait elemzi. Ezután a multinacionális vállalatok (helyi leányvállalatainak) és beszállítóik kapcsolatát, a helyi beszállításokra való támaszkodás tényezőit elemzi. Esettanulmányok alapján leírja, hogy milyen tevékenységekben valósul meg együttműködés a leányvállalat és a helyi beszállítók között. A beszállítói hálózatok elemzése alapján összevetjük az ezekben folyó tevékenységeket a sikeres klaszterekben folyó tipikus tevékenységekkel, elsősorban magyar tapasztalatok alapján. A tanulmány egyik fő következtetése, hogy a multinacionális vállalatok elsődleges érdekei nem segítik elő a klaszterfejlődést. Ugyanakkor, ha erős a helyi igény és agilis, hatékony a klasztermenedzsment, akkor a multik bevonhatók a klaszterfejlesztésbe, és annak hatékony résztvevői is lehetnek.

Bevezetés

A magyar gazdaság jelenkori fejlődésének irányait a nemzetközi nagyvállalatok tevékenysége döntő mértékben befolyásolja. Az aktív gazdaságpolitikai eszközök mindegyikét az iparpolitika területén nem hagyhatják figyelmen kívül ezt a tényt. Ellenkezőleg, úgy célszerű ezeket kialakítani, hogy a nagyvállalati működést is a gazdaságpolitikai célok elérésére tudják mozgósítani. A külföldi tulajdonú vállalatok üzleti érdekei természetesen nem minden esetben esnek egybe a gazdaságpolitikai prioritásokkal (esetenként akár ellenébe is hatnak azoknak), de számos területen található párhuzam, vagy megteremthető az érdekközösség. A gazdaságpolitika sikerét azzal is lehet jellemezni, hogy mely területeken, milyen mértékben sikerül a gazdaság főszeplőinek érdekeit összhangba hozni a gazdaságpolitika fejlesztési elképzeléseivel.

A külföldi tulajdonú cégek tekintetében az elmúlt 15 évben a gazdaságpolitika érdeklődése elsőként a tőkevonásra összpontosult. Ennek hátterében gyakorlati megfontolások (privatizáció) és elméleti elvárások is szerepet játszottak. A feltételezés az volt, hogy a modernizációhoz szükséges tőkével, műszaki és vezetési tudással a nemzetközi nagyvállalatok rendelkeznek, amelyek ezeket alkalmazzák is fogják, amint

megjelennek. A kilencvenes évek végétől viszont a tőkevonzás mellett a vállalati tevékenység terelése is megjelent. Ebben a tekintetben két fő irányt különböztethetünk meg. Egyrészt a kormányok különféle gazdaságpolitikai eszközök alkalmazásával igyekeztek a külföldi cégek tevékenységi szerkezetét a nagyobb hozzáadott értékű, igényesebb, komplexebb területek felé terelni. Cél volt másrészt a cégek magyarországi beágyazottságának növelése is, elsősorban a beszállítói hálózatuk fejlesztése révén. Az eltolódást az első cél felé alátámasztotta a munkaerőköltségek erőteljes növekedése. Az igényesebb és kevésbé munkaintenzív (főleg nem betanított munkát igénylő) munkafolyamatok térnyerése jelentős volt. Sikerként könyvelhetjük el, hogy a leépítés, kitelepítés az esetek többségében nem vezetett a cégek végleges és teljes kivonulásához, hanem új, általában igényesebb gyártási fázisok váltották fel a régebbieket. A másik célt, a beágyazottság növelését nehezebb elérni. A beszállítói kapcsolatokban ugyanis együttműködő vállalkozások szélesebb körét kell megcélózni, vagyis a célcsoport nagyon különböző adottságú szereplőkből áll. Ezeknek eltérő fejlesztési igényeik vannak, ami bonyolultabb, komplexebb eszközrendszer kialakítását igényli. A beszállítói kapcsolatok fejlesztésének sikere tehát, mint látni fogjuk, nagyon sok tényezőtől függ. Bizonyos típusú vállalatok körében komoly az eredmények, más esetekben ez kevésbé igaz.

Az 1990-es évek elején a fejlett ipari országokban a gazdaságpolitika eszközrendszerében megjelent a klaszterek támogatása. 2000 után az Európai Unió a lisszaboni célkitűzések elérésére egyre erőteljesebben szorgalmazta az úgynevezett innovatív klaszterek támogatását. Az innovatív klaszterek olyan sokszereplős együttműködési rendszerek, amelyeknek keretében adott régióban valamely tudományterület és az arra épülő gazdasági (ipari) hasznosítás szereplői együttműködnek a régió és szereplőinek gazdasági versenyképességét hosszú távon javító, növekedést biztosító erős gazdasági, innovációs és oktatási háttér kialakítása érdekében. Látható, hogy az innovatív klaszterek összetétele még a beszállítói hálózatoknál is szélesebb körű. Ebből következik, hogy támogatásuk is sokkal komplexebb feladat. A klaszterek kialakításánál már eleve két, egymástól a legutóbbi időkg teljesen elkülönülten működő célcsoportot kell egymással összehozni: az üzleti szférát és az oktatási-kutatói intézményeket. E két szféra közötti kapcsolatfelvételt korábban az innovációs politika eszközeivel támogatták a magyar kormányok. Sikert is kialakítani több egyetem környezetében mérhető hatással bíró együttműködési rendszereket. Ezek munkája azonban jobbra eseti megbízások keretében a kutatásfinanszírozásra, szakemberképzésre szorítkozott, közös üzleti tevékenységről például általában nem volt szó. A klaszterek lényege viszont olyan tartós, formális intézményekkel és informális kapcsolati rendszerrel bíró, sokszereplős együttműködés kialakítása, amelyben az üzleti működés változatos területeire vonatkozó tudásokat cserélnék, illetve közösen hasznosítanak a résztvevők. A hangsúly tehát nem annyira a szerződéses kapcsolatokban végrehajtott kutatási feladatokon, adásvételen, piaci vagy logisztikai együttműködésekben van. A klaszter segítheti az ilyen üzleti kapcsolatok fejlődését is, de ezek nem kötődnek a klaszter létezéséhez. A klaszterben olyan tudások, ötletek keletkeznek, amelyek az egymással rendszeres kapcsolatban álló, együtt gondolkodó személyek, együttműködő szervezetek közös termékeként ezek széles értelemben vett



innovációjaként jönnek létre. Ezeket az új tudásokat a klaszter minden tagja hasznosíthatja.

Felmerül a kérdés, hogy a klaszterre jellemző komplex együttműködési rendszer ráépülhet-e már meglévő együttműködésekre. Lehetséges-e például a multinacionális cégek köré felépült beszállítói hálózatot úgy kibővíteni és átalakítani, hogy az klaszterként működjön? Nyilvánvaló, hogy a klaszter építése szempontjából nagy előny, ha egymást korábbról ismerő, üzleti kapcsolatban álló vállalkozások nagyobb csoportját lehet alapul venni. Ebben az esetben a beszállítói kapcsolatok mellé kellene további funkciókat kialakítani, illetve a résztvevők közötti horizontális információs kapcsolatokat továbbfejleszteni. A beszállítók mellé kell bevonnai még a régióban található oktatási (szakképzési) intézményeket, illetve műszaki fejlesztéssel foglalkozó kutatóhelyeket, laborokat. Kérdés persze, hogy a beszállítói kapcsolati háló csúcán álló egy vagy néhány multinacionális cég üzleti érdeke mennyire esik egybe egy ilyen elképzelés megvalósításával. Ebben a tanulmányban ezt a kérdést igyekszünk körbejárni. Elsőként bemutatjuk a klaszterszerű együttműködés legfontosabb sajátosságait, azt, hogy mitől klaszter egy klaszter. Ezt követően a beszállítói hálózatok sajátosságait tekintjük át, elsősorban arra koncentráva, hogy ebben a kapcsolatrendszerben a két főszereplő, vagyis a külföldi cég és a hazai beszállító milyen tulajdonságai erősítik, vagy gyengítik az együttműködés esélyeit, illetve hogy melyek a legfontosabb motivációik, érdekeik. Egy konkrét példán, a kiemelkedően magas hazai beszállítói hányaddal működő Electrolux-Lehel esetén keresztül igyekszünk a gyakorlatban is bemutatni ezeket a tényezőket. Végül következtetéseket vonunk le arra nézve, hogy a beszállítói rendszerekben látható sajátosságok mennyire valószínűsítik a továbbfejlődést klaszterré.

1. A klaszterkoncepció

A gazdasági tevékenység területi koncentrációja és specializációja régóta ismert és megfigyelt jelenség. Ez nem csupán az eltérő tényezőellátottság következtében a nagyobb térségekre, országokra vonatkozóan igaz, de határokon belül, térségi szinten is. *Alfred Marshall* (1890) úttörő munkássága tárta fel azokat a tényezőket, amelyek az ipari tevékenység területi elhelyezkedését befolyásolják. A gazdaság térszerveződésének legújabb tendenciáit magyarázza a klaszterkoncepció, amely a nemzetközi nagyvállalatokkal vívott versenyben a régiók és az ott működő piaci szereplők összefogását javasolja. A klaszterkoncepció létrejötté és kezdeti formálása *Michael Porter* nevéhez fűződik (Porter 1990, 1998 és 2003). A klaszterek működésének lényegét a sokrétű kedvező externális hatások elérése adja. Az egyszerű agglomerációk működéséhez is kapcsolhatók ilyen hatások. Ezeket a főleg méret- és választékgazdaságossági előnyöket, a nagyobb, és tagoltabb tényező- és fogyasztói piacok által nyújtotta lehetőségeket az egymás közelébe települt üzleti vállalkozások napi működésük során hasznosítják. A klaszterekben tömörülő vállalkozások ezeken az agglomerációs előnyökön túl további előnyökhöz jutnak az együttműködés révén. A klasztereket a tartós és a vállalati működés sok területére kiterjedő

együttműködés, a klaszter szereplői között kialakuló stratégiai partneri viszony különbözteti meg az egyszerű egymás mellé településtől.

A szakirodalomban a klasztereknek sokféle értelmezését lehet olvasni. Többségük Michael Porter különböző műveiben található leírásokból vezeti le saját értelmezését. De a legtöbb szerző más és más elemeket hangsúlyoz. Porter leggyakrabban idézett definíciója szerint a klaszterek „valamely tevékenységi terület egymással együttműködő, de egymással versenyben is álló, egymáshoz kapcsolódó vállalatainak, specializált beszállítóinak és szolgáltatóinak térbeli koncentrációi, valamint a hozzájuk kapcsolódó iparágak cégei és más társult intézmények (például egyetemek, ügynökségek, kamarák).”¹ Látható, hogy a definíció néhány fontos elemet tartalmaz, de a közöttük meglévő kapcsolatot csupán a „versenyeznek és együttműködnek”, illetve „társulnak” igékkel jellemzi. A klasztert képező intézményeket sem írja le szabatosan. Ez a nagyon általános definíció így teret enged sokféle értelmezésnek. Porter klaszterkoncepciója elmélyült elméleti és empirikus kutatás eredményeként jött létre, és szerves részét képezi Porter általános versenyképességi elméletének, amely a komparatív előnyök helyett a kompetitív előnyök fogalmával operál, és egyik legfőbb mondanivalója, hogy a globális versenyben a multinacionális cégektől származó versenyre adható egyik válaszlehetőség a regionális összefogás, amelynek egyik fontos eleme a klaszter. Mi ebben a tanulmányban ehhez az eredeti definícióhoz ragaszkodunk, és a szűkebb, „pontosított” meghatározásokat mint lehetséges értelmezéseket tárgyaljuk.

Az agglomerációs hatások alapvetően statikusak. Az agglomerációkba települő cégek a termékcserében elért magasabb hatékonyságból húznak hasznot. Az újabb típusú együttműködési rendszerekben, hagyományos értelemben vett klaszterekben azonban már nem a hétköznapi adásvételek gyakorisága és hatékonysága a legfontosabb. A klaszterbeli együttműködés során pótlólagos szinergiahatások jelentkeznek, amelyek a régió és cégei versenyképességét növelik. Sőt, a legsikeresebbnek tartott klaszterekben a résztvevők között viszonylag ritkák a hagyományos kereskedelmi kapcsolatok. Ennek ellenére jelentős vonzerőt gyakorolnak a cégek településválasztásakor. A versenyelőny fenntartását egyre inkább azok a tulajdonságok teszik lehetővé, amelyek a vállalati képességek folyamatos, dinamikus javítására adnak módot, nem pedig csupán egy elért versenyképességi szint előnyeinek minél szélesebb körű kiaknázására. Ebben a megközelítésben a klaszterbeli együttműködés fő tartalma nem termékek és szolgáltatások vagy termelési tényezők áramlása, hanem sokkal inkább a tudásgenerálást és -átadást, innovációt segítő megállapodások dinamikus rendszere. Az ilyen új típusú klasztereket *Sölvell és társai* (2003) leírása nyomán dinamikus klasztereknek nevezzük.

Tapasztalati tény, hogy a jelentős klaszterekben működő egyes vállalatok teljesítménye átlagon felüli. Ennél is fontosabb, hogy a dinamikus klaszterek táptalajt biz-

1 Clusters are geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers and service providers, firms in related industries, and associated institutions (for example universities, standards agencies, and trade associations) in particular fields that compete but also co-operate” Porter, 1998, 199. o.



tosítanak az innovációnak, a műszaki haladásnak, az ezekhez kapcsolódó versenyelőnyök megszerzésének. A tudásátadás különféle szintjei kapcsolódnak a kétféle (hagyományos és dinamikus-innovatív) klaszterhez, tehát mindkét formának van innovatív tartalma. A dinamikus klaszter ezen a téren abban különbözik a hagyományostól, hogy erősebben szakosodik a tudásintenzív tevékenységekre, iparágakra, ahol a tudományos haladás gyorsabb, és ahol a vállalkozások működésében az innovációknak kiemelkedő szerep jut. Ennek ellenére mi a dinamikus klasztert nem a hagyományos porteri klaszter K+F-intenzív szakágakra alkalmazott változatának tekintjük. Alapvető eltérés van ugyanis a kétféle klaszter között a szereplők jellegében, együttműködésük tartalmában és az elérni kívánt szinergiahatásokban is. A tudásgenerálás, az innováció és az információcsere a dinamikus klaszterek fő tartalmi elemei, szemben a hagyományos agglomerációkkal és klaszterekkel, amelyekben ezek a funkciók csak kiegészítő jelleggel jelennek meg, ha léteznek egyáltalán. Ezekben a hagyományos kereskedelmi kapcsolatok hatékonyságának növelése a fő cél.

Az Európai Bizottság a lisszaboni célok elérése érdekében kívánja a klaszterszervezetek alapítását, működését támogatni. Ez a törekvés több fontos dokumentumból is kiderül (EC 2002, 2003, Custer Observatory, 2007). Az innovatív teljesítmények növelése, ezen belül is elsősorban az üzleti világ és a felsőoktatási-kutatási intézmények szoros összekapcsolása, együttműködése valóban elősegíthető a dinamikus klaszterek támogatásával. A 2007-ben elindított Pólus-program Magyarország elé is azt a célt tűzte ki, hogy hosszabb távon 6–8 olyan tudásintenzív tevékenység-gel foglalkozó klaszter jöjjön, létre, amelyek méretük és tevékenységük színvonala folytán nemzetközileg is számottevőek. *Szanyi* (2008) ugyanakkor azzal érvel, hogy ezek az elvárások csak a dinamikus-innovatív klaszterekkel szemben érvényesíthetők. Maga a klaszterkoncepció ennél sokkal általánosabb körű. Az együttműködés, a versenyképesség javítása más területeken is lehetséges, nem csak az innovációban. A klaszter kedvező hatást gyakorolhat a nem tudásintenzív gazdasági ágak szereplőinek működésére is.

2. A klaszterek fő jellemzői

A klaszterek természetesen nem valamiféle recept szerint jönnek létre, akkor sem, ha kialakításukat gazdaságpolitikai eszközökkel ösztönzik, és ezeknek az eszközöknek az igénybevétele bizonyos feltételekhez kötött. Ennek ellenére sok olyan általánosan érvényes ismérvük van, amelyek megkülönböztetik őket más együttműködési rendszerektől.

2.1. Földrajzi koncentráció

A klaszterek egyik alapvető tulajdonsága, hogy minőségileg más, személyes kapcsolatokra épülő együttműködési formákat tesznek lehetővé éppen a szereplők földrajzi közelsége révén. A földrajzi koncentráció jelentőségét a gazdasági szerkezet alakításában a Marshall által megfigyeltetekhez hasonló példák bizonyítják a mai napig.

A méret- és választékgazdaságosság, amelyet az infrastruktúra és az információk közös használata nyújt, a szükséges beszállítók közelsége, a kiterjedt tényezőpiacok, az igényes felvevőpiac (a hagyományos agglomerációs hatások) a mára jellemző gazdasági tevékenységek számára is előnyöket biztosítanak a napi üzleti kapcsolatok szintjén.

A potenciális előnyök között is kiemelkedő szerepe van a fejlett, differenciált tényezőpiacoknak. Ezek lehetővé teszik, hogy a vállalkozások fő tevékenységükre koncentrálnak, és a működésükhöz szükséges egyéb inputokat arra szakosodott cégektől, a piacokról szerezzék be. A termelési tevékenység rugalmassága azáltal is növekszik, hogy a klaszterekben megtalálható, hasonló tevékenységet folytató cégek közötti gyártási együttműködésben az egyes cégek rugalmasan kiegészítik egymás kapacitásait a megrendelések, a piaci igények aktuális feltételeinek megfelelően. De a termelési együttműködés mellett a hálózati együttműködés a vállalati működés szinte minden területére kiterjedhet: oktatásra-képzésre, pénzügyekre, műszaki fejlődésre, marketingre, exportra, értékesítésre. A földrajzi koncentráció a fentiekén túl kevésbé körülhatárolható, alig mérhető előnyöket is kínál. Gazdálkodók és kutatóhelyek földrajzi közelsége elősegíti a közös tudásgenerálást és a tudásátadást. Az ötletek, ismeretek átadása, cseréje a tudással rendelkező személyek rendszeres találkozásán keresztül valósul meg. A rögzített formában nem létező tudás átadása ezért sokkal könnyebben, hatékonyabban valósul meg klaszterekben. A klaszterek eredményes működése ezért feltételezi a személyek találkozását elősegítő intézmények, találkozási pontok létezését.

2.2. Szakosodás

A gyakorlatban a klasztereket a hagyományos agglomerációktól a szakosodás is megkülönbözteti. A klaszter hasonló, vagy egymáshoz kapcsolódó tevékenységet végző szereplők földrajzi tömörülése. A szakosodás nem csupán a gazdasági szereplőkre és a tényezőpiacokra terjed ki, hanem a klaszterek valamennyi szereplőjére, az oktatásra, a kutatásra, a pénzügyi intézetekre is. A méret- és választékgazdaságossági előnyök jelentős része a szakosodott piacok létéhez köthető. Az elmúlt 10–15 évben viszont olyan földrajzi tömörüléseket, klasztereket is megfigyelhettünk, amelyekben a résztvevő cégek közötti szokványos kereskedelmi kapcsolatok nem vagy alig léteztek. A dinamikus klaszterek által nyújtott előnyök tehát egyre kevésbé a szokványos termelési folyamathoz, technológiai kapcsolatokhoz társulnak, sokkal inkább a tudásátadáshoz, az innovációkhoz. Ezek úgy javítják egy-egy térség és vállalatai versenyképességét, hogy a hosszú távú versenyelőnyt biztosító innovációs potenciáljukat fejlesztik.²

A klaszterek általában adott térségben felhalmozott szakmai tapasztalatokra, vállalatállományra, tudományos kapacitásra, munkaerőforrásra épülnek rá. Fő felada-

2 Innováció alatt itt Schumpeter alapján a szélesebben értelmezett fogalmat értjük, amely minden, a bevezetője számára újszerű, a korábnál magasabb szintű szükségletkielégítést lehetővé tevő üzleti megoldást tartalmaz, beleértve a műszaki újdonosságokon túl a szervezeti és marketing innovációkat is.

tuk ennek a versenyképességet döntően befolyásoló komplex rendszernek a fejlesztése egyes specializált tevékenységi területeken. A klaszterekben megvalósuló együttműködés azoknak a tevékenységeknek növeli a hatékonyságát, amelyek kellően mobilak, és így az átlagosnál nagyobb mértékű regionális koncentrációt képesek létrehozni a számukra kedvező feltételeket biztosító régiókban. A piacokhoz vagy nyersanyagforrásokhoz települő iparágak, szolgáltatások térbeli elhelyezkedését a klaszterek léte nem befolyásolja. Porter a szokásos statisztikai felosztást átalakítva határozta meg azokat a tevékenységcsoportokat, amelyeknél a klaszteresedés jeleit megfigyelte. Ezek a tevékenységek a gazdaság 30–40 százalékát teszik ki³.

2.3. Klaszterszereplők

A tudásátadás és az innováció szempontjából lényeges, hogy a klaszterek szereplői nem csupán cégek. Ha a klaszterek szereplői nem kellően sokfélék, nem jelentenek többet egy megnagyobbított vállalatnál (központi cég és beszállítói). Ebben az esetben a kisebb vállalkozások passzív befogadói szerepre vannak utalva, szó sincs közös tudásgenerálásról, innovatív együttműködésről. A szoros beszállítói együttműködési rendszerek fő célja a gyártás során felmerülő tranzakciós költségek leszorítása. Az esetenkénti tudásátadás is kizárólag ezt a célt szolgálja. A vállalati stratégiák ma a lazább kapcsolódású hálózatokat, illetve a cégen belül az alapvető képességekre való koncentrációt preferálják. Az értéklánc folyamatosan rendelkezésre álló, de igény szerint rugalmasan kombinálható kapacitásainak elhelyezésére a klaszter kiválóan alkalmas működési (szervezeti) forma. A klaszterekben gyakoriak az üzleti vállalkozások és más intézmények közötti kapcsolatok és szövetségek. Ilyenek lehetnek egyetemek, kutatóhelyek, laboratóriumok, kormányzati szervek, fogyasztói érdekvédelmi intézmények. Főleg a felülről kezdeményezett klaszterekben⁴ van fontos szerepük a klaszterek olyan szerveinek, amelyek a klaszterek résztvevői közötti kapcsolatépítéssel vannak megbízva. Ezek a kapcsolatépítésen túl a klaszterekben bonyolító különböző tevékenységek szervezésében, lebonyolításában is részt vesznek.

2.4. Innováció

Minden klaszterben folyik valamilyen szintű innovációs tevékenység. Az utóbbi években a figyelem középpontjába került dinamikus klaszterek tevékenységének fő tartalma ez a fajta együttműködés. A lisszaboni célok és az ezek elérésére kialakított

3 Az ide vonatkozó módszertan részletei megtalálhatók a Harvard Business School honlapján (<http://data.isc.hbs.edu/isc/index.jsp>).

4 Ideális esetben a klaszterek spontán módon alakulnak ki, a résztvevők maguk kezdeményezik az együttműködést, később a formális klaszterszervezet létrehozását. A gazdaságpolitikai célok elérésére alakított klasztereket központi vagy helyi kormányzati szervek, fejlesztési ügynökségek hozzák létre. Esetenként üzleti vállalkozások is kezdeményezhetik. A felülről indított klaszterszervezés során megoldandó egyik legfontosabb feladat a szervezők és a tagság érdekei, céljai közötti összhang megteremtése.

prioritások az EU 2007 és 2013 közötti költségvetésében szintén az innovációk kiemelt szerepét tükrözik. Az uniós támogatáspolitikája és annak nyomán a nemzeti fejlesztési tervek, köztük az Új Magyarország Fejlesztési Terv is tartalmazza az úgynevezett „innovatív klaszterek” támogatását. Az innováció a klaszterek számos más, nem kevésbé fontos ismérve közül az egyik, amely leginkább a dinamikus klaszterekben játszik főszerepet. A különféle klaszterek eltérnek a bennük hasznosuló tudások jellege és azok jelentősége szempontjából. De a modern technológiák használata a teljes értékláncban, főként az infokommunikációs technológiák terjedése fokozatosan elmosta a korábban viszonylag erőteljes határokat a tudásintenzív és nem tudásintenzív ágazatok, tevékenységek között. Ebből következően a hagyományos és a dinamikus klaszterek, illetve a nem technológiaintenzív tevékenységekre szakosodott klaszterek is egyre inkább érzékelik a nyomást az új tudások és innovációk átvételére, sőt arra, hogy ilyeneket saját maguk hozzanak létre hosszú távú versenyképességük fenntartása érdekében. Ezért a hagyományos klaszterekben is megjelenik az üzleti szféra és az oktatás, illetve a kutatóintézetek közötti együttműködés. A klaszterek sikere egyre inkább függ a tudás és az innovációk használatától, az ezen a területen elért méret- és választékgazdaságosságtól, a tevékenységek fokozatos eltolódásától a magasabb hozzáadott értéket előállító tevékenységek felé.

2.5. A kritikus tömeg

A klaszterek fejlődését fenntartó belső erők akkor alakulnak ki, ha kellő számú szereplő vesz részt a klaszter működésében. A kritikus tömeg elérése szükséges az elvárt méret- és választékgazdaságosság megjelenéséhez is. Ezekhez gyakori tranzakciók kellenek, illetve választási alternatívák kellően nagy választéka. A kritikus tömeg elérése segíti a klaszter belső szerkezetének fejlődését is, kihasználva a rugalmas kkv-k és a nagyobb vállalatok közötti komplementaritást. A kritikus tömeg puffer-szerepet is játszik (növeli és rugalmasabbá teszi a klaszterbe tömörült vállalkozások kompetenciáit), illetve erősíti a klaszter stabilitását a külső sokkhatásokkal szemben, például egy kulcsfontosságú nagyvállalat kiválása esetén. A kritikus tömeg alatt ezzel szemben a klaszter sebezhető marad például valamely fontos tudás, kapacitás kiesése esetén. A gazdasági növekedés gócpontjai eleve általában olyan központok, ahol sajátos tudások és kapacitások hosszabb idő alatt felhalmozódnak, ezért a kritikus tömeg elérése lehetséges. A klaszterszervezetek, amelyek figyelembe veszik a kritikus tömeget, eltérően definiálják és mérik azt. A kritikus tömeg függhet a földrajzi elhelyezkedéstől, az ágazati sajátosságoktól, a klaszter belső felépítésétől. A kritikus tömeg elérésének szempontja jó, ha már a klaszter szervezésének első fázisában megjelenik. Hiszen csak ott érdemes a szervezésbe fogni, ahol kellő számban megtalálhatók a potenciális klasztertagok. A vállalkozások sűrűsége statisztikai eszközökkel vizsgálható, felmérhető.⁵

5 Ilyen számítás eredményeit teszi közzé klaszterterképek segítségével Szanyi (2008).

2.6. A klaszterek életciklusa

A klaszterek és a klaszterszervezetek fejlődési folyamaton mennek keresztül. Ennek megfelelően időben változó tevékenységük kiterjedése és jellege, és mások a megoldásra váró problémáik is. A klaszterfejlődés kiindulópontja az agglomeráció létezése, ami biztosítja, hogy a piaci szereplők kellő számban álljanak rendelkezésre, és hogy környezetükben differenciált tényező- és fogyasztói piacok működjenek⁶. A klaszterek fejlődése tulajdonképpen ez után a kiindulópont után kezdődik: az agglomerációban lévő, hasonló vagy egymást kiegészítő tevékenységet folytató szereplők között rendszeres, kölcsönösen előnyös együttműködési formák alakulnak ki, amelyek a vállalati működés sokféle területét érinthetik. A kialakuló klaszter, vagyis a tényleges klaszteresedési folyamat első fázisának tartalma tehát alapvetően a potenciális klasztertagok kapcsolatfelvétele, kezdeti együttműködésük. Ebben a szakaszban még nem jelenik meg az együttműködés szervezeti kerete, a klaszter még nem vonz magához újabb, földrajzilag távolabb fekvő partnereket. Mindez a második, fejlődő klaszter szakaszra jellemző. Ekkor ugyanis a kezdeti kapcsolatok és együttműködések konkrét üzleti hasznosulása miatt a klaszterről, illetve a benne zajló együttműködésről szélesebb potenciális érdeklődő kör hitelesen értesül. A klaszter vonzereje szinte napról napra nő. Eddig informálisan működő rendszerét formalizált, részben szerződéses kereteket is nyújtó intézmény fogja át, vagyis megjelenik a klaszterszervezet.

A klaszterszervezetre nagyon sok ok miatt szükség van, bár léteznek olyan klaszterek is, amelyek rendkívül hatásosan tudnak működni átfogó szervezeti keretek nélkül is. A klaszterszervezet hatékonyan és tudatosan támogatja a klaszteren belüli együttműködést, a klaszter tagságát képviseli a külvilág felé, igyekszik becsatornázni újabb, a klaszter egésze számára fontos erőforrásokat. Mindezek hatására a klaszter fejlődése felgyorsul, és optimális esetben a klaszter eléri a kritikus tömeget, amely biztosítja az önfenntartó klaszterműködést. Ezzel a klaszter belép az érettség fázisába. Az érett klaszter a belső együttműködés fejlesztése mellett gyarapítja külső kapcsolatait is. A klaszterben jelentkező szinergiahatások eredményeként a klaszter tagjainak tevékenységi köre idővel módosul. Egyes tevékenységek kiszervezése miatt ezekre szakosodott új vállalkozások jelennek meg. Szintén új kkv-k alakulnak meg az innovációs együttműködésekben származó „melléktermékek” forgalmazására (spin off vállalkozások). Az érett klaszter szerkezete, tevékenységének jellemzői, illetve maguk a klaszterszereplők idővel úgy fejlődnek tovább, hogy a klaszter kialakult együttműködési formáitól és tartalmától eltérő kapcsolatokat is kezdenek kiépíteni. Ilyen esetekben a klaszter stagnálása, hanyatlása, főlegesen fenntartása megfelelő kilépési vagy átalakítási stratégia alkalmazásával kerülhető el. Lehetséges természetesen, hogy a klaszter alkalmazkodik a megváltozott feltételekhez, új tevékenységi, együttműködési hangsúlyokat definiál. Elképzelhető az is, hogy felbomlik több új együttműködési rendszerre.

⁶ Erre a feltételre mind a spontán szerveződő, mind a felülről lefelé megvalósuló klaszterek esetében szükség van. Nem lehet klasztert építeni potenciális résztvevők nélkül.

3. Multik és beszállítók: a beszállítói hányadot meghatározó tényezők

A beszállítói kapcsolat elviekben alapja lehet egy klaszterszerű együttműködés kialakulásának, sőt a nagyvállalat körül létrejövő beszállítói hálózat tekinthető – bizonyos elméletek szerint – egyfajta alacsonyabb szintű klaszternek is (Bakács, Czakó, Sass 2006). Összességében a hazai beszállítók részesezése Magyarországon magasabb, mint általában a fejlődő országokban, azonban alacsonyabb, mint a fejlett országokban, ideértve az Európai Unió „régii” tagjait is, és jelenleg is jelentősen alacsonyabb a vártnál. (Sass, Szanyi 2004) Mitől függ a beszállítások alakulása – és ezzel összefüggésben miért ilyen alacsony Magyarországon? Ennek a kérdésnek a megválaszolására az UNCTAD (2001) tényezőit vettük alapul, egészítettük ki általunk még relevánsnak tekintett faktorokkal. Ezeknek a tényezőknek a „mérhető” csoportját egy kérdőíves felmérés⁷ eredményei alapján teszteltük, a „nem mérhető” elemeket pedig vállalati esettanulmányok és a magyar vállalatokra vonatkozó releváns szakirodalom feldolgozása alapján vizsgáltuk. Ahol találtunk az adott tényezőre vonatkozó, más, Magyarországgal összehasonlítható fejlettségű országot érintő vizsgálatot, annak eredményét is közöljük.

3.1. A beruházások belépési módja

Jelentős különbségek lehetnek a külföldi részvételű vállalatok között a helyi beszállítók alkalmazása tekintetében attól függően, hogy a beruházás zöldmezős, vagy felvásárlás-privatizáció keretében valósult-e meg. (Blomström et al. 2000) A privatizált vállalatok legtöbbje megtartotta eredeti hazai beszállítóit, különösen, ha elsősorban a hazai piacra termelt. Hasonló a helyzet az egyesületek és felvásárlások esetében is. Az Ipargazdasági Kft. (2002A) szerint a magyar beszállítók által képviselt hozzáadott érték szempontjából a legsikeresebb beszállítói együttműködések egyik csoportjába a történelmi hagyományokkal motivált, a privatizációt megelőző sikeres termelési, kereskedelmi kooperációk meglétével jellemezhető közvetlen külföldi tőkebefektetések sorolhatók. Ezek esetében nem ritka a 20–50 százalékos magyar hozzáadottérték-arány sem egy-egy vállalatnál, és egy-egy termék esetében ez a részesedés még ezt a magas szintet is meghaladja. Más oldalról, a zöldmezős beruházások esetében viszonylag hosszú időt vehet igénybe a helyi beszállítói hálózat kiépítése. Sok esetben ezeknél nem is cél a helyi gazdaságba való erőteljesebb beágyazódás.

7 A kérdőíves felmérés a V. keretprogram: SERD-2002-00111 6. workpackage: Foreign and domestic firms as catalysts in changes in competitiveness in manufacturing c. alprogramjának keretében készült. A kérdőívvel négy ágazat (élelmiszeripar, elektronikai ipar, autóipar és gyógyszeripar) 50 főnél (a gyógyszeriparban 20 főnél) több alkalmazottat foglalkoztató vállalatait kerestük meg. 161 cég válaszolta meg a kérdéseket, amelyek elsősorban a vállalati kapcsolatokra, vállalati hálóokra irányultak. A vállalatok 2004-re és 1998-ra vonatkozó adatokat, információkat adtak meg. A felmérés néhány kiválasztott eredményét lásd: Sass (2007).

1. táblázat. Beszállítói arány a privatizációval Magyarországra települt nemzetközi cégeknél

A cég neve és tevékenysége	Magyar beszállítás aránya a helyi hozzáadott értékből (%)
ABB Kft. (energetikai gépgyártás)	45
Adtranz Kft. (dízelvonatok, tehervagonok gyártása)	55
BPW-Rába Rt. (tehergépkocsi futóművek gyártása)	35
Electrolux Lehel Kft. (elektromos háztartási készülékek gyártása)	40
GE Lighting Tungfram Rt. (fényforrásgyártás)	50
Knorr-Bremse Kft. (fékrendszerek gyártása)	30
SVT-Wamsler Rt. (háztartási elektromos készülékek gyártása)	55
ZF Hungária Kft. (sebességváltó-gyártás)	35

Forrás: Ipargazdasági Kft. (2002A)

2. táblázat. Beszállítói arány a magyarországi zöldmezős beruházásoknál

A cég neve és tevékenysége	A magyar beszállítás aránya a hozzáadott értékből (%)
Denso Kft. (diesel-adagoló pumpa gyártása)	0
IBM Storage Kft.* (merevlemez-meghajtó gyártása)	5 százalék alatt
LEAR Kft. (járműipari belső rendszerek gyártása)	10
Opel Hungary Kft. (motor-, hengerfej- és sebességváltó gyártása)	5 százalék alatt
Philips-csoport (elektronikai termékek gyártása)	10
Phycomp Kft. (kondenzátor- és ellenállás-összeszerelés)	0
Sony Hungária Kft. (elektronikai termékek gyártása)	5 százalék alatt
Thyssen Production System Kft. (autóipari gépek gyártása)	0
Tower Automotive Kft. (karosszéria-elemek összeszerelése)	0
Zeuna Starker Kft. (kipufogórendszerek gyártása)	15
Zollner Elektronik Kft. (elektronikai alkatrészek gyártása)	6

* 2002-ben a cég áthelyezte ennek az üzletágnak a termelését Kínába.

Forrás: Ipargazdasági Kft. (2002A)

A zöldmezős beruházások régiós összehasonlításban korábbi megjelenése és így viszonylag magasabb aránya feltételezhetően az egyik oka a várakozásokhoz képest alacsonyabb beszállítói részesedésnek.⁸

8 Magyar szempontból kevésbé jelentős tényező a 100%-os külföldi tulajdon dominanciája miatt, de a fejlődő országok tapasztalatai alapján számottevő az eltérés a teljes külföldi tulajdonban levő és a közös vállalatok helyi inputokra való támaszkodása között. A helyismeret, helyi kapcsolatok erőssége az utóbbiak esetében általában magasabb helyi beszállítói hányaddal jár együtt. (UNCTAD, 2001) Ezenfelül a hazai részvétel az utóbbi esetekben segíti a technológia, ismeretek helyi elterjedését. (Blomström, Sjöholm 1999) Az EU új tagországai közül Románia tekintetében az 1998 és 2000 közötti időszakot vizsgálva Javorcik–Smarzynska és Sparateanu (2003) ezzel szemben azt találta, hogy a 100%-ban külföldi tulajdonban levő vállalatok esetében van pozitív ágazaton belüli tovatérjedési hatás (spillover), míg ez nem igaz a közös vállalatokra. Smarzynska (2002) ugyanakkor nem talált ilyen különbséget Litvániát illetően.

Az említett kérdőíves felmérés előzetes eredményei valószínűsítik a fenti hipotézist. Az átlagnál jóval magasabb, 60–70 százalék közötti hazai inputok részesedése az összes inputból, azonban időben 1998 óta enyhén csökkenő a privatizált vállalatok esetében. A zöldmezős vállalatok vonatkozásában átlagosan 20–30 százalék közötti a hazai input részesedése, és időben jelentősebben nőtt 1998 óta ez az arány. A külföldi részvételű privatizált és a külföldi zöldmezős beruházások tekintetében ezek az átlagértékek alacsonyabbak, időbeli tendenciájuk azonban hasonló a fentiekhez.

3.2. A beruházások ágazata

A közvetlen külföldi beruházások ágazati összetétele is fontos abból a szempontból, hogy milyen mértékben veszik igénybe a helyi beszállítókat. (Tavares, Young 2006) A feldolgozóiparon belül a gépipar egyes alágazatai, az autóipar vagy az elektronikai ipar általában kevesebb hazai beszállítót „használ”. Többek között a termék sajátosságai, a technológia védelme, kivitelre termelők esetében minőségi követelmények állhatnak ennek hátterében. A másik oldalon, például az élelmiszeripar vagy az építőanyag-ipar esetében, a viszonylag zárt piac, a viszonylag kis releváns piac, a relatíve magas fajlagos szállítási költségek miatt jelentősebb lehet a helyi beszállítók részesedése. Ugyanakkor a beszállítók oldaláról is fontos lehet megkülönböztetni az egyes ágazatok „beszállító-képességét”. Így például a gumi- és műanyagipar, vagy a fémipar több gépipari alágazat (pl. elektronika, járműipar, általános gépipar) számára is „képes” különféle alkatrészeket, részegységeket szállítani. Más és más a legfontosabb, beszállítókat „foglalkoztató” ágazatokban a beszállítói piramisok felépítése is. Magyarországon pl. a gépiparon belül a jármű- és elektronikai iparban jelen vannak a piramis csúcsát képviselő végszerelő multik, illetve ezek valamilyen komplett fődarabot előállító leányvállalatai (pl. Audi, Suzuki, Philips, Nokia, Ericsson); a szintén multinacionális elsőbeszállítók (pl. LuK, VAW, Visteon, Leoni, Flextronics, Temic, Elcoteq), és a másod- és harmadvonalbeli beszállítókat jelentő cégek. Magyarországon is kialakultak formailag az egyes ágazatokat jellemző beszállítási piramisok. Ugyanakkor jelentős az eltérés a piramis egyes szintjei közötti kapcsolatok intenzitásában: a magyar, túlnyomórészt másod-, harmad-, sőt további vonalbeli beszállítóknak, elsősorban kis- és közepes vállalatoknak kevés kivétellel alig van közvetlen kapcsolatuk az elsősorban külföldi kézben levő végösszeszerelőkkel és elsőkörös beszállítókkal. (Lásd pl. Ipargazdasági Kft. [2002A] vagy Gelei-Nagy [2006] az autóiparban.)

A kérdőíves felmérésben szereplő négy ágazat esetében az élelmiszeriparban messze a legmagasabb (átlagosan 71–80 százalék) a hazai inputok részesedése, és időben nem látszik nagyobb változás. Jócskán lemaradva következik a gyógyszeripar, szintén időben jelentősen nem változó, átlagosan 51–60 százalék hazai beszállítói részesedéssel. Az autó- és az elektronikai ipar esetében sem volt komoly változás 1998 és 2004 között, átlagosan 21–30 százalék a hazai beszállítók részesedése ezekben az iparágakban.

3.3. Exportorientált és hazai piacra orientált befektetők

A beruházás fő motívuma is számít abból a szempontból, hogy milyen mértékben alkalmaznak hazai beszállítókat a leányvállalatok. Természetesen ez a tényező is szorosan összefügg más faktorokkal, pl. a beruházás szektorával vagy a belépési móddal. A (nagy) exportorientált (zöldmezős) beruházások általában kevesebb ponton kapcsolódnak a helyi gazdasághoz, mint hazai piacra orientált társaik. Vagyis a hazai piacon értékesítő vállalatok több hazai beszállítást vásárolnak. (Altenburg 2000; Smarzynska 2002) A nagy, exportorientált beruházások csoportját könnyű elkülöníteni Magyarországon a többi külföldi leányvállalattól, mivel az előbbi vállalatok esetében az export részaránya közel van a 100 százalékhoz. (Antalóczy, Sass 2003) Ezeknél a nagyberuházásoknál a helyi beszállítók részesedése maximum 10 százalékot ért el, beleértve a tisztán hazai és a külföldi tulajdonban levő, de Magyarországon bejegyzett vállalkozásokat. Ide tartozik pl. az első tíz legnagyobb exportőr listáján (3. táblázat) is szereplő Audi, Philips, Flextronics és Nokia. (Kivételet képez a GE Lighting, amely a legnagyobb exportőrök közé tartozik, magas az export/értékesítés-arány [90 százalék feletti] – vagyis erősen exportorientált, viszont viszonylag magas [40 százalék körülire becsült] a helyi beszállítók részesedése. Ebben az esetben a beruházás módja [privatizáció], illetve a magyar vállalat [Tungfram] privatizáció előtti jelentős piaci pozíciói játszhatnak szerepet a kiemelkedően magas hazai beszállítói részesedésben. Hasonlóan a piacra lépés módja – privatizáció – okozhatja a Michelin esetében a viszonylag magas beszállítói hányadot. A Suzuki és a Samsung viszonylag magas mutatóinak magyarázatára később térünk ki.)

3. táblázat. Az első 10 legfontosabb exportőr 2006-ban

Vállalat	Külföldi részesedésű? (belépési mód)	Ágazat	Részesedése a magyar exportból (%)	Export/értékesítés (%)	Helyi beszállítók részesedése (%)
1. MOL	igen (tőzsdei privatizáció)	Energia	9,98	59,0	...
2. Audi	igen (zöldmezős)	Autóipar	9,66	99,7	10
3. Philips	igen (zöldmezős)	Elektronika	4,72	99,5	10
4. GE Hungary	igen (zöldmezős)	Elektronika	4,08	97,3	50
5. Suzuki	igen (zöldmezős)	Autóipar	3,10	85,1	40
6. Samsung	igen (zöldmezős)	Elektronika	2,94	88,0	15+
7. Flextronics	igen (zöldmezős)	Elektronika	1,70	99,0	10–
8. Alcoa-Köfém	igen (privatizált)	Fémfeldolgozás	1,60	84,7	...
9. Michelin	igen (privatizált)	Gumiipar	1,60	99,8	20+
10. Robert Bosch Electronics Ltd.	igen (zöldmezős)	Elektronika	1,37	99,9	...

Forrás: a HVG és a KSH adatai alapján saját összeállítás.

Megjegyzés: a Nokia nem közöl adatot, de az export áruösszetételére vonatkozó adatok alapján az első 10 legnagyobb exportőr egyike lehet.

A kérdőíves mintában a vállalatok túlnyomó részét könnyen besorolhattuk az exportorientált vagy a hazai piacra orientált csoportba. Az exportorientáltak esetében 80 százalék fölötti volt az export részesedése, a hazai piacra orientáltak tekintetében szintén 80 százalék a hazai piac részesedése. „Köztes” vállalat alig akadt. Az exportorientált cégek vonatkozásában alacsonyabb, de enyhén növekedett, az átlagos 20–30 százalékos értékről 30–40 százalékosra a hazai inputok részesedése 1998 és 2004 között. A hazai piacra koncentráló társaságok jelentősen magasabb, átlagosan 60–70 százalék hazai inputtal dolgoznak, habár ez enyhén csökkent 1998 és 2004 között.

3.4. „Túlzottan eltérő” fogadó gazdaság

Ha a „külföldi” (100 százalékos vagy többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok) és a „hazai” vállalati szektor nagymértékben különbözik egymástól, akkor mindez negatívan hat a két szektor közötti kapcsolatok alakulására. (Hunya 2001) Egy olyan környezetben, ahol a két vállalatcsoport egymástól elkülönült szegmensét képezi a gazdaságnak, az előre- és hátramutató kapcsolatok fejlődése lassúbb lesz. Ugyanakkor, ahogy a külföldi részvételű vállalatok egyre hosszabb ideje működnek a fogadó gazdaságban, és egyre inkább „megtanulják” a helyi gazdaság működési módját, illetve ahogy javul az átalakuló gazdaságban a helyi vállalatok teljesítménye, úgy lehet ennek a tényezőnek egyre kisebb a jelentősége. Magyarországon a két vállalati szegmens teljesítménye jelentősen különbözik egymástól. Szintén itt fontos megemlíteni, hogy a túlzottan eltérő fogadó gazdaság „beszállítás-képtelenségét” illusztrálja, hogy az Ipargazdasági Kft. (2002B) kérdőíves felmérése szerint a külföldi tulajdonban levő vállalatok között jelentősen nagyobb a beszállítók aránya, mint a hazai tulajdonúak között. Ugyanebben a tanulmányban szereplő megállapítás, hogy a hazai beszállító vállalkozások partnerei elsősorban hazai, magyar tulajdonú vállalkozások.

3.5. A (potenciális) hazai beszállítások minősége és mennyisége – kínálati oldal

A beszállítások megvalósulásának esélye és azok minősége a helyi vállalati szektor terjedelmétől és minőségétől is függ⁹. A magyar vállalati szektor egyik jellegzetessége a közepes méretű vállalatok hiánya, amelyek a leginkább képesek arra mind pénzügyi, mind technikai szempontból, hogy a beszállítóktól követelt megfelelő minőségű inputokat nagy sorozatban legyártsák, a kívánt technológiai pontossággal, megbízhatóan és megfelelő időzítéssel. (Szanyi 2002) Az Ipargazdaság Kft. (2002B) kérdőíves felmérése szerint a magyar beszállítóknak mindössze 7 százaléka közepes vállalat. A közepes méretű cégek hiánya más szempontból is akadályozza a helyi beszállítói hálózatok kiépítését. A közepes és nagyobb helyi integráló vállalatok

9 Észak-Írország és Írország összehasonlításában ez bizonyult a helyi inputok használatát korlátozó legfontosabb tényezőnek. (Hewitt–Dundas N. et al. [2002]) Magyarországi vállalati példákat ír le a beszállítók keresésénél jelentkező minőségi és mennyiségi problémáiról pl. Dóry (1998).

száma is viszonylag kicsi olyan más, fejlettebb átalakuló országokhoz képest, amelyek másféle privatizációs technikákat alkalmaztak (például Csehországhoz képest). Nemcsak a beszállítások minősége, hanem a kívánt mennyiség biztosítása is sokszor akadályba ütközik a potenciális beszállító társaság mérete miatt, és így a helyi beszállítások növelésének akadályává válik. A beszállítóval sok esetben csak akkor kötnek szerződést, ha megfelelően nagy gyártási volumen biztosítására képes. Ennek egyrészt méretgazdaságossági, és így költségoldali okai is vannak, másrészt pedig sok esetben nem egyetlen vállalkozásnak szállít be a cég, hanem több, földrajzilag közel eső leányvállalatnak. A magyar beszállítók esetében sokszor jelentkezik ez a kibocsátási korlát, amely akadályá egyrészt a beszállítóvá válásnak, másrészt pedig az értékláncban való feljebb lépésnek. (Gelei, Nagy 2005, 16. o.) Egy harmadik szempont a (potenciális) beszállítókkal kapcsolatban az ún. biztonsági vagy stabilitási dimenzió. Ebben az esetben a beszállítók stabilitása, több lábbon állása az a követelmény, amelyet a beszállítót kereső/foglalkoztató leányvállalat megfogalmaz (potenciális) beszállítóival szemben. (Gelei, Nagy 2005, 16. o.)

3.6. A beszállítások mennyisége – keresleti oldal

Mintegy az előző tényező „tükörképeként”, hazai vállalkozásnak akkor éri meg a vállalatnál felhalmozott tudást és a rendelkezésre álló tőkét befektetni, erőfeszítéseket tenni a beszállítóvá válás érdekében, ha olyan alkatrész- és részegységmennyiség beszállítására nyílik lehetőség, amelynek esetében ezek a beruházások megtérülnek. Egyes esetekben az egyetlen megrendelő által kért mennyiség nem éri el ezt a küszöbértéket, tehát ha elérhető közelségben (a szállítási költségek figyelembevételével) megjelenik több potenciális megrendelő, akkor kezd el a kis- vagy közepes vállalat komoly lehetőségként kezelni a beszállítóvá válást, és lépéseket tenni ennek érdekében. A következő lépésben a sikeres beszállító követheti más telephelyre, vagy akár külföldre is partnereit, mint ahogy arra a Jászplasztik esetében találunk példát, amelynek nyíregyházi beruházását az Electrolux ottani gyárának megnyitása, szlovákiai beruházását pedig a Samsung ottani terjeszkedése befolyásolta. (A vállalat a jászberényi Electrolux-Lehel, illetve a jászfényszaru-i Samsung-üzem beszállítója.) (Bakács–Czakó–Sass 2005)

3.7. A leányvállalat nagysága

Feltételezhető még egy további tényező hatása is a viszonylag alacsony magyarországi beszállítói hányadban. *Crone és Watts* (2000) szerint a megrendelő leányvállalat és a beszállító mérete között is van összefüggés: yorskhire-i és humberside-i esettanulmányok alapján a nagyobb leányvállalat nagyobb helyi vállalatokat keres beszállítónak, míg a kisméretű „multi” a kisméretű helyieket preferálja. Hasonló eredményre jut *Barkley és McNamara* (1994) is. Magyarországon a feldolgozóiparban tevékenykedő leányvállalatok viszonylag nagy mérete lehet egy oka annak, miért kevés a helyi beszállító. Ezt a feltételezésünket azonban egyelőre nem tudjuk bizonyítani.

3.8. A beruházó származási országa

A beruházó/leányvállalat származási országa szerint is jelentősek az eltérések a helyi inputok beszerzési „hajlandóságában”. (Dunning 1986 a japán leányvállalatoknál, Pearce, Papanastassiou 1997 EU-s anyával bíró leányvállalatoknál mutatták ezt be.)¹⁰. Ebben a tekintetben az EU-n kívüli, exportorientált (zöldmezős) beruházók térnek el a többi leányvállalattól. Ezek elsősorban USA-beli, japán vagy dél-koreai multik leányvállalatai, amelyeket azzal a céllal alapítottak, hogy az EU-piacot egy olyan, viszonylag olcsó telephelyről lássák el a termékeikkel, amely földrajzilag közel fekszik a célpiachoz. (És esetleg azt is számításba vették, hogy előbb-utóbb a célpiac része lesz.) Magyarországon az összes beruházáson belül dominálnak az EU-ból származó beruházások, viszonylag kevés az unión kívüli beruházás. Az EU-n kívüli beruházók arra „kényszerültek”, hogy viszonylag nagy mértékben használjanak helyi gyártású inputokat, hogy megfeleljenek a helyi hozzáadottérték-előírásoknak, mivel csak így terhelték termékeiket kedvezőbb vámokkal. Sok esetben ezek a leányvállalatok aktívan keresték annak lehetőségét, hogy minél több hazai céget „képesse” tegyenek a beszállítói hálózatba való bekapcsolódásra. Jó példa erre a Suzuki, amely gyakorlatilag a beruházás kezdetétől aktívan törekszik arra, hogy elérje az autók esetében megkövetelt 60 százalékos helyi hozzáadottérték-szintet, amelyben egyrészt a magyarországi gyárban termelt hozzáadott érték, másrészt a hazai (és a páneurópai kumuláció után az európai) beszállítók által „szállított” hozzáadott érték szerepel. A Suzuki esetében érdemes még megemlíteni, hogy beszállítói között dominálnak a hazai tulajdonú kis- és közepes méretű vállalatok, és kevés a Suzuki után idetelepült, külföldi kézben levő „követő” beszállító.

3.9. A beruházás életkora

A leányvállalatok működésük során általában növelik a fogadó gazdaságból származó inputok részesedését az összes beszerzésből. (Blomström, Kokko 1997; Írország elektronikai ipara esetében empirikusan mutatták ki a befektetés „életkorának” és a helyi inputbeszerzés mennyiségének összefüggését: Görg, Ruane 2000. Ugyanakkor nem talált ilyen összefüggést: Tavares, Young 2006). Még a zöldmezős, exportra termelő beruházások esetében is igaz ez, s még akkor is, ha összességében ez a beszállítói hányad viszonylag alacsony marad. Magyar vállalati példák is alátámasztják ennek a tényezőnek a fontosságát. Így például az Audi esetében induláskor 1 százalék körüli volt a helyi beszállítások részesedése, ami 10 százalékra nőtt – jelentős részben egy fejlesztőközpont megnyitása révén. A kérdőíves felmérés mindössze enyhe növekedést jelez 1998 és 2004 között a beszállításokban.

3.10. A multik globális stratégiája

Azok az iparágak, amelyek a legnagyobb „használói” a helyi beszállítóknak és legnagyobb kibocsátói a spillovereknek, vagyis az autóipari és elektronikai ágazatok, mind-

¹⁰ Crone (2002) empirikus elemzése két brit régióban ugyanakkor nem talált ilyen összefüggést.

inkább nemzetközi partnerek termelési hálózatában működnek (Meyer 1998). Általában egy erősebb partner uralja ezeket a nemzetközi hálózatokat, amelyek egyre inkább felváltják az integrált multikat. Hosszabb távú ellátási szerződések jellemzőek, amelyek akadályt is képeznek az újabb, helyi beszállítók bekapcsolódása szempontjából. A nagy autógyártók azoknak a részegységeknek a gyártását nem szervezik ki, amelyek az adott piaci márka hordozói. 2002-ben a kész személygépkocsik mintegy felét már nem a nagy autógyártók maguk gyártották, hanem beszállítói hálózatukon keresztül szerezték be, és ennek a tendenciának az erősödése várható a jövőben. (Gelei, Nagy 2005) Így az a kulcskérdés, hogy a fogadó gazdaság vállalatait lehet-e, és ha igen, milyen mértékben lehet őket integrálni ezekbe a termelési hálózatokba. Néhány esetben, még a privatizált cégeknél is, a hazai beszállítókat felválthatják az anyavállalat hagyományos beszállítói. Ugyanakkor néha a hazai társaság, miután sikeresen teljesítette a leányvállalat beszállítókkal szemben támasztott követelményeit, beszállítója lehet az adott anyavállalat más leányvállalatainak is, esetleg más helyi leányvállalatoknak is. A beszállítók „beszervezési” módszerei miatt növekszik azoknak a magyar vállalkozásoknak a száma, amelyek nem közvetlenül a nagy autóiipari leányvállalatokat szolgálják ki, hanem közvetve szállítanak be nekik, azok nagy, külföldi beszállítóin keresztül. (A magyarországi autóiipari beszállítókról lásd Gelei 2006)

3.11. A leányvállalatok szerepe a termelési hálóban

A helyi beszállítói kapcsolatok kiterjedtsége függ attól is, hogy az adott leányvállalat milyen pozíciót foglal el a multinacionális cég termelési hálózatában. (Anderson, Forsgren 1996; Vince 2001, másfajta leányvállalati csoportokra: Tavares, Young 2006.) Ebben a tekintetben a külföldi részvételű vállalatok két csoportját különíthetjük el. Az első csoport esetében, az erős tulajdonosi ellenőrzés alatt álló, többségi külföldi tulajdonban levő leányvállalatoknál, a „nagy méretű” multi a leányvállalat tevékenységének minden szegmensét szilárdan a kezében tartja. Sok magyarországi zöldmezős beruházás tartozik ebbe a csoportba. Az inputokkal és outputokkal a társaságon belül, a leányvállalatok között kereskednek, a helyi leányvállalat termelése általában alkatrészekre és részegységekre koncentrálódik, vagy azoknak a végtermékké való összeszerelésére. Ipargazdasági szempontból ez a tevékenység hasonló a bér munkához. Mindkét esetben az importált komponenseket szerelik össze, és a teljes outputot visszaszállítják az inputot is biztosító külföldi vállalatnak. A helyi beszállítók szerepe minimális, és elsősorban különféle szolgáltatások nyújtását jelenti. *Majcen és szerzőtársai* (2003) tanulmánya bebizonyította, hogy ezek az összeszerelők nagyon alacsony szintű döntési önállósággal rendelkeznek, és inkább csak a központ utasításait hajtják végre. Ez azt jelenti, hogy gyakorlatilag „el vannak vágva” a helyi vállalatoktól. A második csoportban (Vince 2001) a magyar leányvállalatok külföldi tulajdonosai általában „kisebb méretű” multik. Néhány zöldmezős beruházáson kívül ebben a csoportban leginkább (privatizáció keretében) felvásárolt vállalkozások találhatók, amelyeknél a privatizáció után az új tulajdonosok jelentős mértékben megváltoztatták a termékszerkezetet, a technológiát stb. A leány-

vállalatok rendelkeznek saját termékkel (márkanévvel), és készterméket értékesítenek. Ezek a vállalatok általában erősebben támaszkodnak a helyi beszállítókra, és „függetlenebbek” az ezt a területet érintő döntéseikben, mint az első csoport tagjai. Így általában jobban integrálódnak a helyi gazdaságba, és ennek megfelelően jelentősebbek a tőlük származó spillover hatások is. Jó példa erre az Electrolux-Lehel. A kétféle leányvállalati önállóság között azonban lehetséges átmenet, ahogyan azt a Kelet-Közép- és Kelet-Európában eszközölt olasz beruházások esetében mutatja be Onetti et al. (2007)¹¹.

4. Multik és beszállítók: az Electrolux esete¹²

Az Electrolux-Lehel azok közé a magyarországi vállalatok közé tartozik, amelyeknél kiemelkedően magas a helyi beszállítások részesedése a termelési inputokból. Jelenleg – becslések szerint – a teljes Electroluxot tekintve 40 és 50 százalék közötti a hazai beszállítók részesedése. (Magyar Gazdasági Magazin, <http://www.magygazd.hu/O108/46.htm>) A porszívógyár vonatkozásában közöltek külön adatot a hazai beszállítók részesedésére, amely szerint az alkatrészek döntő többségét, mintegy 70 százalékát magyar beszállítók készítik. (<http://www.portfolio.hu/tool/print.tdp?k=2&i=58828>) A beszállítók között túlnyomórészt hazai kis-, közepes és nagyméretű vállalatok találhatók.

A jászberényi Lehel Hűtőgépgyárat 1991-ben privatizálták a svéd Electroluxnak. A Lehel privatizációja idején a legtöbb alkatrészt, inputot a vállalaton belül gyártották. Ugyanakkor, mivel a vállalat nem zöldmezős befektetéssel jött létre, hanem privatizáció révén került a már működő üzem külföldi kézbe, volt már valamekkora helyi beszállítói hálózat. Néhány évvel a privatizáció után, 1996–1997-től kezdtek kiszervezni bizonyos alkatrészek gyártását, az ún. nem-alaptevékenységeket környékbeli vállalatokhoz. Az iparág sajátosságai (a részegységek és az alkatrészek viszonylag magas fajlagos szállítási költsége) miatt igyekeztek földrajzilag közel eső területre koncentrálni a beszállításokat.

A kiterjedt beszállítói háttér kialakulásának a kiszervezés képezte az alapját, amely történelmileg „szerencsés” pillanatban indult meg: a kiszervezett tevékenységekre a legtöbb esetben még nem mozdultak rá a külföldi beszállítók. Segítette a folyamatot, hogy a környéken viszonylag jelentős, a gépipari-fémfeldolgozási hagyományokra támaszkodó, fizikai és elsősorban humán kapacitások álltak rendelkezésre ahhoz, hogy a kiszervezett tevékenységeket helyi vállalatok igyekezzenek megszerezni. Mivel a svéd Electrolux stratégiája viszonylagos önállóságot biztosít az egyes leányvállalatoknak a beszállítók kiválasztásában, és mivel az ágazat sajátosságai (a már említett viszonylag magas fajlagos szállítási költség egyes alkatrészeknél is, nemcsak a készterméknél, illetve a szezonális, a gyors reagálás miatt a közeli, meghatározott

11 Onetti et al. (2007) megmutatják azt is, hogy van összefüggés a beruházás motivációja és a leányvállalati önállóság között: a helyi piacra termelő leányvállalatok önállóbbak hatékonyságkereső, exportra termelő társaiknál.

12 Bakács, Czákó, Sass (2006) kutatása alapján.

időpontban szállítani képes beszállítók preferálása, és a verseny nyomása miatt a költségsökkentés egyik elemeként a raktárköltségek leszorítása) is ezt indokolják, a leányvállalat (potenciális) helyi beszállítókat keresett.

Az aktív beszállítókeresés mind a mai napig jellemzi az Electroluxot. A vállalati beszállítási politikának vannak olyan elemei, amelyek kimondottan támogatják a beszállítói válást, és a hálózatosodás alapját is adhatják, míg más jellemzői inkább a valódi klaszteresedés ellen hatnak. Így támogatják a (potenciális) beszállítókat, és így a klaszteresedést, például technikai segítségnyújtással, inputok közös – és így olcsóbb – beszerzésével, a kiszervezés folyamán a meglévő géppark külső vállalatoknak történő értékesítésével; a beszállítókkal végzett közös fejlesztési tevékenység pedig elmélyíti és magasabb szintre emeli a leányvállalat és beszállítója közötti kapcsolatokat. Szintén segíti a hálózatosodást a „több lábbon állás” követelménye, amely szerint az Electrolux igyekszik elérni, hogy beszállítói teljes értékesítésében ne domináljon a svéd leányvállalatnak történő értékesítés. A „több lábbon állást” maga felé is érvényesíti a leányvállalat, mivel minden termék esetében legalább két beszállítót igyekszik foglalkoztatni. A termék és az alkatrészek sajátosságai (magas fajlagos szállítási költség) szintén arra indítják a vállalatot, hogy földrajzilag közel működő vállalatokat keressen beszállítóknak.

A hálózatosodás ellen ható legfontosabb vállalati politikai tényező az, hogy – versenyképességi okokból egyébként érthetően – viszonylag rövid távra kötik a beszállítói szerződéseket. Ezenfelül az Electroluxnak nem érdeke a beszállítók közötti formális vagy informális kapcsolatok létrejötte, ezek erősítése. A beszállítók közötti éles verseny és bizalmatlanság pedig a beszállítói oldalt is „ellenérdekelte” teszi ebben.

5. A beszállítói hálózatok értékelése klaszterképző lehetőségeik alapján

A klaszterek egyik fontos törekvése a versenyképesség fokozása érdekében az, hogy igyekezzenek magukat és tagvállalataikat bekapcsolni a globális üzleti vérkeringésbe. Hiszen, ha céljuk a nagy nemzetközi cégekkel való verseny, vagy a velük való üzleti együttműködés, ugyanazokban a dimenziókban szükséges mozogniuk. Ezért a szakirodalom kívánatosnak tekinti a nemzetközi kapcsolatok fejlesztését, valamint a nemzetközi nagyvállalatok bevonását a klaszterek működésébe (Sölvell és társai 2003, Andersson és társai 2004). Az ismertebb példák, esettanulmányok is azt mutatják, hogy sok klaszterben egy vagy több multinacionális cég fontos, esetenként vezető szerepet játszik. Ez a szerep adott esetben akár a klaszter menedzsment feladatainak ellátását is jelentheti.

Azok a szempontok, amelyek a hazai beszállítások mértékének alakulását vizsgálták, többnyire alkalmasak arra is, hogy a beszállításoknál komplexebb együttműködések kialakulásának valószínűségét is értékeljék. Ezen a területen természetesen nem állnak rendelkezésünkre számszerűsíthető adatok, de még esettanulmányok is csak elvétve. Ennek ellenére, a beszállításoknál bemutatott összefüggések logikája elméleti szinten alkalmazható a klaszterbeli együttműködésekre is.

Első volt a sorban a vizsgált cég megjelenésének módja. A privatizációval megvalósított beruházások esetében a korábbi beszállítói hálózat részlegesen fennmaradhatott. A zöldmezős beruházásoknál gyakorlatilag nulláról indult el az építkezés, ha ez egyéb körülmények figyelembevételével a befektetőnek érdekében állott. A klaszterek nem tekinthetők teljesen újszerű képződménynek a reálgazdaság szintjén, a bennük megvalósuló különféle tartalmú együttműködési formák közül sok korábban is létezett. Ugyanakkor ezek tudatos és összehangolt, intézményesített fejlesztése mindenképpen új, ezért a beszállítói kapcsolatokról eltérően nem volt „megörökölheto” a privatizáció folyamatában. Persze az együttműködési készség, a partneri viszony fennmaradása potenciális klasztertagokkal növelheti a privatizációs beruházók részvételi hajlandóságát a klaszterbeli részvételre. Ez itt is kedvezőbb helyzetet teremt a zöldmezős beruházásokhoz viszonyítva. De a klaszterbeli szereplést, együttműködési rutinokat a privatizációs háttérű befektetők sem kapják készen.

A külföldi befektetőknek a beszállítói kapcsolatok fejlesztésében, a beszállítók felkészítésében is sok esetben komoly erőfeszítéseket kellett tenniük. Ez a klaszterbeli együttműködési formák kialakításában sincsen másként. Ebben az esetben ugyanis olyan új kooperációs területek létrehozása is feladat, amelyek korábban nem jellemezték a beszállítói kapcsolatokat. Különösen fontos, és nem beszállítói jellegű együttműködés figyelhető meg a vállalkozások és az oktatási intézmények között, vagy az innováció területén. Itt nyilván elsősorban nem korábbi előzmények alapján döntenek a cégek, hanem magyarországi működésük közben győződhetnek meg a klaszteresedés számukra is kedvező hatásairól, például pótlólagos erőforrások bevonási lehetőségéről, megnövekedő rugalmasságról, nem utolsósorban az erre a célra igénybe vehető, a Pólus-programban immár tekintélyesnek mondható fejlesztési forrásokról. Mindezek alapján úgy gondoljuk, hogy a klaszterekben való részvétel szempontjából a beruházás eredete nem perdöntő, de előnyt jelenthet a meglévő beszállítói hálózat.

Az ágazati hovatarozás, és az ezzel összefüggésben álló exportorientáltság, illetve általában véve a fogyasztói piacok jellemzői nagyon fontosak a klaszterek szempontjából is. Porter eredeti koncepciója eleve megszabja a klaszteresedésre alkalmas tevékenységi köröket. Ezek jobbára azonosak a leginkább globalizált iparágakkal, hiszen a klaszterekben tömörülés mögött hasonló logika és technikai lehetőség húzódik meg, mint a nemzetközi tevékenységmegosztás háttérében. A nemzetközileg mobil iparágak telephelyválasztásuk során többek között éppen a klaszterek jelenlétét, vagy kialakításuk lehetőségét is mint pozitív tényezőt ítélik meg. Ez a megfontolás részben átfed a telephelyek által kínált helyi beszállítói lehetőségek figyelembevételével is. Azt állíthatjuk tehát, hogy a klaszterekben is elsősorban a legmobillabb iparágak és tevékenységek koncentrálnak, tehát a multinacionális cégek nagy része szektorális alapon potenciális klasztertagnak tekinthető. Ugyanakkor viszont a multik másik fontos csoportja, azok a cégek, amelyek erősen kötődnek a fogyasztó piachoz és/vagy a nyersanyagtermeléshez, Porter definíciója alapján nem a klaszteresedésre alkalmas ágazatokban működik. Ilyenek például egyes élelmiszeripari cégek, szolgáltatók (pl. idegenforgalom), pénzintézetek stb.



Egyértelmű, hogy a beszállítói hálózat fejlesztése és a klaszteresedés szempontjából is hasonlóan lehet megítélni az exportorientáltságot, a helyben üzemelő leányvállalat döntési önállóságának kérdését és az anyavállalat globális stratégiáját is. Azok a tényezők, amelyek segítik, vagy hátráltatják a beszállítói kapcsolatok építését, ugyanúgy érvényesülnek más típusú kapcsolatok fejlesztése esetében is. Hatásuk azonban nagyobb. Csak elvétve lehet találni olyan magyar klasztert, amelyben multinacionális cégek vezető szerepet játszanak. A sokat említett PANAC működésében sem figyelhetjük meg a multik kiemelkedő aktivitását. A legtöbb esetben pedig a klaszterszervezetek egyelőre a potenciális partnerek megközelítésével, bevonásával vannak elfoglalva. Mindez több tényező közös hatása. Mindenekelőtt a magyar klaszterek többsége olyan fiatal, hogy kevés információt lehet róluk megtudni, illetve működésük eddig csak kevés látható pozitív eredményt hozott. Másrészt még a viszonylag jelentősebb döntési önállósággal bíró leányvállalatok sem kerülhetik el, hogy stratégiai döntéseiket a tulajdonos elé vigyék. A klaszterhez való csatlakozás viszont ilyen ügy, hiszen a klaszterben sok partnerrel és/vagy konkurencsallal kell együttműködni stratégiai partneri kapcsolatban. Ennél is komolyabb akadály, hogy a klaszter működése tudásmegosztáson alapszik. Igaz, hogy viszonyossági alapon, de a nem azonos súlycsoportban lévő partnerek között a viszonyosság csak elvi, ugyanakkor a klaszter az információk széles körű megosztásával akár potenciális piaci ellenfeleket is támogathat.

Jelentős lehet a klaszterképződésben ugyanakkor az ún. integrátor-vállalatok szerepe. *Gelei* (2006) hálózati kompetenciának nevezi azt a beszállítói tulajdonságot, amelynek lényege, hogy „... a megrendelő elvárja, hogy a beszállító által gyártott, egyébként jellemzően ezen a szinten már igen komplex termék létrehozásához szükséges teljes ellátási hálót hatékonyan menedzselje és vegyen le a megrendelő vállaláról minden e hálózat kezelésével kapcsolatos terhet.” Az ilyen típusú vállalat „maga köré gyűjti” az alsóbb körös beszállítókat, koordinálja tevékenységüket, közös termékfejlesztést végez, a megrendelő igényei szerint. Ebben az esetben olyan közös tevékenységek is megjelennek, amelyek megfelelő alapot nyújthatnak az együttműködés elmélyítésére. Ebben a folyamatban a leányvállalat inkább csak katalizáló szerepet tölt be, nem aktív résztvevője, hanem inkább generálója a klaszternek. (Gyakorlati példákat írnak le Mexikó esetében ilyen jellegű klaszteresedésre Arroyo-Lopez és Bitran 2007)^{13.})

A multik gyenge érdeklődése és aktivitása láttán felvetődik, hogy miért ne lehetne a hazai beszállítói kört akár a multik aktivitása nélkül összefogni egy-egy klaszterben. Tulajdonképpen némelyik mintaklaszterben, például a sokat említett PANAC-ban ez történik, hiszen a multik szereplése gyakran csak formális. Tehát az utolsó releváns kérdés a magyar beszállítók alkalmassága, felkészültsége és hajlandósága a klaszterbeli együttműködésre. Itt ismét fontos párhuzamokat fedez-

13 Sőt, egy „fordított” esetet is részletesen ismertettek, a részben kormányzati támogatással létrejött cipőipari klaszter esetét, ahol egy vezető vállalat jelent kapcsolatot (beleértve a beszállítói kapcsolatok létrehozását is) a nagy, hazai és külföldi kézben levő vállalatok felé. (Arroyo-Lopez és Bitran 2007) 16–23. o.)

hetünk fel. A középvállalatok hiánya komoly hátrány a klaszterek építésében is, hiszen a beszállítói státushoz szükséges sokféle tudás és felkészültség, valamint vállalatvezetői „felvilágosultság” a klaszterbeli hatékony szereplésnek is feltétele. A technikai hiányosságok felszámolása, a vállalkozások segítése egyébként fontos feladata a klasztereknek is, tehát ez önmagában még nem perdöntő, de nyilván segíti, gyorsítja a klaszteresedést, ha ezek a feltételek adottak. Sokkal nagyobb nehézség a vállalkozói kultúra, a hiányzó együttműködési tapasztalatok, az általános bizalomhiány és a rövid távú vezetői szemlélet. Ezek a beszállítói kapcsolatok fejlesztésénél is jelentkező problémák, hiszen a szerződéses kötelezettségek (szállítások) korrekt, pontos teljesítése alapvető. A beszállítói kapcsolatok építésében aktívan közreműködő multik a magyar partnerek ez irányú felkészítésében tették a legtöbbet. A klaszterek esetében a beszállításokból ismert korlátok kiegészülnek a bizalomhiánnyal és a kiélezett verseny következtében nagyon alacsony szintű együttműködési képességgel. Ezért az egyébként működőképes beszállítói hálózatból, amelyben versenytársak egymás mellett szerepelnek, csak komoly további erőfeszítésekkel lehet klasztert formálni. Ebben kiemelkedő szerepe van a pártatlan, és tekintélynek örvendő, jelentős szakmai és helyismerettel rendelkező klasztermenedzsmentnek.

Összefoglalásként három dolgot szükséges kiemelnünk a beszállítói hálózatok potenciális klaszteresítésére vonatkozóan:

1. A multinacionális cégek és beszállítói rendszereik egy része alkalmas bázisa lehet klaszterek kialakításának. Ehhez a külföldi partnerek megnyerése nagyon fontos, de az induláshoz nem nélkülözhetetlen feltétel. A multik bevonása általában hosszabb időt igényel. A klaszternek előbb bizonyítania kell életképességét, és demonstrálnia a klasztertagságból származó üzleti előnyöket. A beszállítói hálózatot fejlesztő multik feltehetőleg inkább érdekeltté tehető a klaszterben való részvételben, mint azok, amelyek eddig is szigetszerűen működtek.
2. A klaszterek fő feladata az, hogy regionális szinten összefogja, szervezze piaci és nem piaci szereplők (oktatási intézmények, kutató helyek, gazdaságfejlesztési intézmények) erőfeszítéseit a versenyképesség növelésére a régió egyes fejlesztésre alkalmas gazdasági ágaiban. A létező beszállítói hálózatokra jellemző vertikális kapcsolatrendszer mellett a klaszterben létre kell hozni a beszállítók egymás közötti horizontális együttműködését, és ki kell azt egészíteni további szereplőkkel.
3. A beszállítók közötti kapcsolatok új irányait célszerűen egy erre a célra létrehozott szervezet alakíthatja ki. Nagyon fontos a klasztermenedzsment személyi összetétele. A versenytársak közötti bizalom kialakításának alapfeltétele a kapcsolatokat építő menedzser iránt megnyilvánuló bizalom és tisztelet. A bizalomépítés, társadalmi tőke gyarapítása az alakuló klaszterek első fontos tevékenysége. Az egy táborba hozott, egymással kommunikáló partnerek számára lehet ezután olyan programokat szervezni, olyan közösen igénybe vehető szolgáltatásokat nyújtani, amelyek már érdemben javíthatják a klaszter tagjának üzleti tevékenységét.

Irodalom

- Altenburg, T. (2000): "Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries: Opportunities and Best Policies," in UNCTAD, *TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices*. New York and Geneva: United Nations.
- Andersson, T., Schwaag-Serger, S., Sörvik, J. and Hansson, E. (2004): *The Cluster Policies Whitebook*. IKED, Malmö
- Andersson, U.; M. Forsgren (1996): Subsidiary Embeddedness and Control in the Multinational Corporation, *International Business Review*, 5 (5): 487–508.
- Antalóczy K., Sass M. (2003): Működőtőke-befektetések és a magyar külkereskedelem modernizációja. *Külgazdaság*, 12. szám.
- Arroyo-Lopez, P.E.; G.R. Bitran (2007): Coordination of Supply Chain Networks and the Emergence of Mini-maestros. MIT Sloan School Working Paper 12/1/2007. MIT Sloan School of Management.
<http://ssrn.com/abstract=1082440>
- Bakács A., Czakó V., Sass M. (2006): Beszállítók és hálózatosodás: az Electrolux-Lehel Kft. példája. *Külgazdaság*, L., 2006. /7–8., pp. 44–59.
- Bakács A., Czakó V., Sass M. (2005): A hálózatosodás feltételei és lehetőségei a háztartási gépgyártásban Észak-Alföldön és Észak-Magyarországon. Kézirat, ICEG European Center, Budapest.
- Barkley, D.L.; K. McNamara (1994): Local input linkages: a comparison of foreign-owned and domestic manufacturers in Georgia and South Carolina. *Regional Studies* 28 (7), 725–37.
- Blomström M., A. Kokko (1997): How Foreign Investment Affects Host Countries. Policy Research Working Paper 1745. World Bank, Washington
- Blomström M., A. Kokko, M. Zejan (2000): Foreign Direct Investment. Firm and Host Country Strategies. Macmillan, Basingstoke, UK.
- Blomström, M.; Sjöholm, F. (1999): "Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter?" *European Economic Review*. 43:915–923.
- Crone, M. (2002): Local sourcing by multinational enterprise plants: Evidence from the UK regions and implications for policy. *Environment and Planning*. C. 20, 131–149.
- Crone, M.; D. Watts (2000): MNE SUPPLY LINKAGES AND THE LOCAL SME SECTOR. Northern Ireland Economic Research Centre. Working Paper No. 57. Belfast, November, 2000.
- Dóry T. (1998): Beszállítói kapcsolatok és az ipari együttműködés lehetséges klaszterei a Közép-Dunántúlon. *Tér és Társadalom*, XII. évf., 3, 77–99. o.
- Dunning, J.H. (1986): Japanese Participation in British industry. Croom Helm, London.
- EC [2002]: Regional Clusters in Europe – Observatory of European SMEs. No. 3. Enterprise Directorate General of European Commission. Luxemburg. 106.

- EC [2003]: Final report of the Export Group on Enterprise Clusters and Networks. Enterprise Directorate General, European Commission, Luxembourg.
- European Cluster Observatory [2007]: The European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation through Clusters. Centre for Strategy and Competitiveness, European Cluster Observatory
- Gelei A. (2006): Beszállító-típusok és azok alapvető kompetenciái a hazai autóiipari ellátási láncban. PhD-értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem, Gazdálkodástani Doktori Iskola. Vállalatgazdaságtan Intézet. Budapest, 2006. december. http://phd.lib.uni-corvinus.hu/10/01/gelei_andrea.pdf
- Gelei A., Nagy J. (2005): Versenyképesség az autóiipari ellátási láncban – a vevői érték és dimenziói az egyes beszállítótípusok esetében. *Vezetéstudomány*, XXXVI. évf. 3. szám, 10–20. o.
- Görg, H and Ruane, F (2000): An Analysis of Backward Linkages in the Irish Electronics Sector, *The Economic and Social Review*, 31, 3, 215–235.
- Hewitt-Dundas N.; B. Andréosso-O'Callaghan; M. Crone; J. Murray; S. Roper (2002): Selling Global, Buying Local? What Determines the Sourcing Patterns of Multinational Plants in Ireland? InnovationLab, Northern Ireland Economic Research Centre, Working Paper No. 71. Belfast, May 2002.
- Hunya G. (2001): Uneven competitiveness of industries in the wake of foreign penetration of advanced economies in transition. *Transnational Corporations*, Vol. 10., No. 2., August, 35–66. o.
- Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. (2002A): A gépipari export növekedésére ható tényezők, a magyar beszállítói ipar és az exportképesség növekedése közötti kapcsolat. 2002. március. Kézirat.
- Ipargazdasági Kutató és Tanácsadó Kft. (2002B): A hazai feldolgozóipari beszállítói tevékenység, szakértői becslés a beszállítói ipar potenciáljára. 2002. november. Kézirat.
- Javorcik-Smarzynska, B.; M. Sparateanu (2003): To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment? Policy Research Working Paper Series 3118, The World Bank.
- Majcen, B.–Radosevic, S.–Rojec, M. (2003): FDI subsidiaries and industrial integration of Central Europe: conceptual and empirical results. Kézirat.
- Marshall, A. (1890): *Principles of Economics London*, MacMillan
- Meyer K. (1998): Multinational Enterprises and the Emergence of Markets and Networks in Transition Economies. CEES Working Paper, No. 12. Copenhagen, Center for East European Studies, Copenhagen Business School, June.
- Onetti, A.; L. Fratocchi, A. Pisoni (2007): Subsidiary's Embeddedness of Italian SMEs in Central and Eastern European Countries (CEECs). Università dell'Insubria, Facoltà de Economia, Working Paper. 2007./3. Varese.
- Pearce R.D.; M. Papanastassiou (1997): European markets and the strategic roles of multinational enterprise subsidiaries in the UK. *Journal of Common Market Studies*. 35 (2), 243–66.

- Porter M. (2003): "The economic performance of regions" *Regional Studies* Vol. 37 No. 6, pp. 549–578.
 (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press
 (1998): *On competition*. Boston: Harvard Business School Press
- Sass M. (2007): Hogyan befolyásolják a külső szereplők a magyar vállalatok versenyképességét? Egy vállalati szintű kutatás néhány eredménye. *Külgazdaság*, LI., évf. 7–8. sz., 2007. p. 37–57.
- Sass M., Szalavetz A., Szanyi M. (2008): Klaszterfejlődés: három európai klaszter tapasztalatai. *Külgazdaság*, LII. évf. 5–6. sz. 2008. p. 4–29.
- Sass M., Szalavetz A., Szanyi M. (2008): Beszállítói hálózatoktól a tudásközpontokig: a klaszterfejlődés tényezői három európai klaszter példáján. *Világgazdasági Kutatóintézet Műhelytanulmányok*. 77. sz., 2008. május, 44. p.
<http://www.vki.hu/muhelytanulmany.shtml#>
- Sass M., Szanyi M. (2004): A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása. *Külgazdaság*, XLVIII., 9. sz., 4–22. o.
- Smarzynska, B. (2002): Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. *World Bank Policy Research Working Paper 2923*, October 2002
- Sölvell, Ö.–Lindquist, G.–Ketels, Ch (2003): *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower AB.
- Szanyi M. (2008): *A versenyképesség javítása együttműködéssel: regionális klaszterek*. Napvilág Kiadó, Budapest
- Tavares, A.T.; S. Young (2006): Sourcing Patterns of Foreign-owned Multinational Subsidiaries in Europe. *Regional Studies*, vol. 40, No. 6, August 2006, pp. 583–600
- Vince P. (2001): Vállalati beszerzési és értékesítési kapcsolatok rendszere. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII., november, 980–992. o.

SERES ATTILA

Baszkok és katalánok – két kisebbség, eltérő fejlődés

Az EU nem támogatja Baszkföld önálló részvételét az Európai Unióban

Az Európai Parlament kisebbségi munkacsoportja nem oly régen megvitatta Baszkföld helyzetét. Kiderült, hogy bár Spanyolországban belül Baszkföld széles körű adminisztratív és pénzügyi autonómiát élvez, helyzete távolról sem tekinthető megoldottnak. Navarra tartományban például még mindig korlátozzák a nyelvhasználatot, a franciaországi baszkok létezését pedig még csak el sem ismerik. A baszk nyelvet egyébként mind az UNESCO, mind az Európa Tanács Euromosaic nevű szervezete veszélyeztetett nyelvként tartja nyilván. Vajon mit tehet Európa az évezredek óta a kontinensen élő, de nyelvi és kulturális értelemben elszigetelt baszk népért? Tehet-e bármit is, és akar-e tenni egyáltalán?

A spanyol belügyminiszter bejelentette, hogy július első szombatján Dél-Franciaországban letartóztattak hármat a legrégebben körözött baszk terroristák közül. *Alfredo Pérez Rubalcaba* elmondta, hogy köztük van az ETA katonai vezetőinek egyik kulcsszereplője, *Itziar Plaza*. A 26 esztendőes terrorista és két másik társa több tucat merénylet elkövetéséért felelős, köztük egy szocialista politikus és egy vállalkozó haláláért. A spanyol és a francia rendőrség sikeres együttműködésének köszönhetően a három férfit több hónapi megfigyelés után Paunál kapták el, amint elhagytak egy bisztrót. Bár mindannyiuknál revolver volt, nem tanúsítottak ellenállást. Baszk terroristák legutóbb június közepén pokolgéppel öltek meg egy baszkföldi rendőrfelügyelőt. A független Baszkföldért küzdő ETA az elmúlt több mint négy évtizedben csaknem 850 gyilkosságot hajtott végre, de az elmúlt hónapokban érezhetően meggyengült, a spanyol rendőrség eredményes fellépése következtében.

A baszk tiltakozás folytonosságát szemléltető hír azt jelzi, hogy a várakozásokkal ellentétben a spanyol szocialista kormányzatnak sem sikerült megbékülnie a függetlenségért küzdő ETA-val. A baszk tiltakozás – és az ismételt terrorfenyegetés – azt követően élénkült fel, hogy tavaly ősszel a spanyol alkotmánybíróság nem engedélyezte Baszkföldön népszavazás tartását a tartomány esetleges függetlenségéről. Az ETA és a baszk önállóság ugyanis jó ideje vörös posztó Madrid szemében. A népszavazás kezdeményezői valószínűleg jól tudták, hogy a központi kormány nem fog belemenni a referendumba, de kezdeményezésükkel a kisebbségi érzést akarták újra felébreszteni a baszkokban. Erre pedig azért van szükségük, mert a baszk nacionalizmus válságba került, a fiatalokat egyre kevésbé vonzza.

De kik is azok a baszkok?

A baszkok a Nyugati-Pireneusok két oldalán élnek, többségük a déli spanyol oldalon, amelynek neve Baszkföld. Katolikus vallásúak, lélekszámuk 2 millió 200 ezer fő, ami a spanyol lakosság 5,5 százalékának felel meg. A baszk nép eredete ismeretlen, nyelve egyetlen más nyelvhez sem hasonlítható. A baszkot egykor nagyobb területen beszélték, és ez a terület egybeesik a cromagnoni vadászok festett barlangjainak elhelyezkedésével. Meglehet, hogy a baszk nyelv az első modern emberek hagyatéka, akik elkergették a neandervölgyieket, s szétrajzoltak Euráziában. Lehetséges, hogy az e nyelven beszélők valójában a mezolitikum embereinek leszármazottai, akiket körülvettek az indoeurópai nyelveket beszélő, neolitikus ősökre visszatekintő szomszédai. Ez az elmélet azonban vitatott a tudósok között, még bizonyításra vár.

Az sem egészen tisztázott, hogyan és mikor érkeztek mai lakóhelyükre a baszkok. Legvalószínűbbnek az tűnik, amely szerint az i. e. VI–IV. században telepedtek le az Ibériai-félsziget északnyugati területein. A baszkokat sem a rómaiak, sem a spanyol államot megalapító gótok, sem a mórok, sem pedig a frankok nem tudták teljes mértékben meghódítani és kolonizálni. Az iszlám hódítás korában ez a föld nyújtott menedéket a menekülő keresztényeknek. A történelem folyamán egyedül a XI. században létezett jól megszervezett baszk állam, *Nagy Sancho* navarrai király idején. A későbbiekben Navarra és a baszk provinciák Kasztília és Aragónia befolyása alá kerültek. Ezzel szemben az első anyanyelvű baszk könyv csak a XVII. században jelent meg. Navarra, az egykori baszk királyság névadó és területileg ma is a történelmi baszk területek legnagyobb tartománya, a századok során jórészt elspanyolosodott. Itt a tartomány megközelítőleg félmillió lakosából elsősorban a mai Baszkfölddel szomszédos, északi vidékén élnek nagyobb – több tízezret meghaladó – számban baszk anyanyelvűek.

A vaskohászatnak és az ipari forradalomnak köszönhetően Bilbao és környéke gyors fejlődésnek indult a XVIII. században és Spanyolország második legnagyobb ipari központjává vált. Ezzel szemben Baszkföld belső területein főleg az állattenyésztésen alapuló hagyományos gazdálkodás volt a jellemző.

Az anyanyelvű irodalom, az egységesen elfogadott nyelvtani szabályok és az anyanyelvű iskolahálózat hiánya miatt a baszk nyelv fokozatosan visszaszorult. A XIX. század végén jött létre az Euzko Alderdi Jatelea, a Baszk Nacionalista Párt, amely az egyre nagyobb Madrid-ellenességet kihasználva fokozatosan a baszk provinciák egyik legjelentősebb pártja lett. Kezdetben a nacionalisták országuk függetlenségét békés eszközökkel kívánták elérni, az első fegyveres baszk nemzeti csoportok csak 1923 és 1930 között alakultak meg. A köztársasági Spanyolország alkotmányának köszönhetően 1936-ban létrejött a mai Baszkföld jogelődje, a Baszk Autonóm Provincia, amely akkor még magában foglalta a mai Navarrát is. A spanyol polgárháború idején a baszkok a köztársaságot támogatták, és ennek következtében Baszkföldön különösen kegyetlenül viselkedtek a nacionalisták. Az ősi baszk fővárost, Guernikát lebombázták a németek. Franco győzelme után a bosszúállás időszaka következett. Becslések szerint több mint 21 000 ember halt meg. Az ősi kiváltságokat (*fueros*) és a független státus maradványait is eltörölték.

„Ölni vagy élni!”

Baszkföld aránylag gazdag, iparosított területeit a központi kormányzattal kapcsolatban álló pénzügyi elit hozta létre. A munkásosztály pedig jórészt bevándorlókból állt. Spanyolország nemzetiségi összetételét illetően nincsenek pontos adataink. A Franco-rendszerben, amikor mindenki „spanyol” volt, erre nem volt igény. Egyes nem hivatalos számítások szerint akkoriban az ország lakosságának 24 százaléka katalán, 8 galego, 2,6 baszk volt. A baszkok tehát kisebbségbe kerültek saját földjükön. Mindezek a tényezők szintén hozzájárultak a nacionalista érzelmek kibontakozásához.

1952-ben létrehozták az *Euskad Ta Azkatasurra* (ETA, Baszk Haza és Szabadság) elnevezésű harci szervezetet. Földalatti mozgalomként harcolt Baszkföldért, a baszkok önállóságáért és a diktatúra által előidézett csend megtöréséért. Az ötvenes években a korábban homogén baszk területre az ipari fejlődés miatt mind több spanyol költözött, és a diktatúra tiltásai is beértek, az ETA pedig egyre inkább radikalizálódott. Mivel a hagyományok elhalása komoly veszélyként jelentkezett, ideológiájukban megjelent az „ölni vagy élni” jelszó, és 1968-ban elkövették az első gyilkosságot. Ezt követően a szervezet fő ismertetőjele a terror, az öldöklés lett.

1979-ben a másik három nagyobb régióval együtt Baszkföld is jelentős helyi autonómiát kapott, miután megalakult a regionális parlament. A radikalizmus azonban az új alkotmánnyal, a nemzeti nyelv hivatalossá tételével és az autonómia elérésével sem csitult, sőt, egyre több civil áldozatot követelt. Mára a diktatúrát meg nem élt fiatalok az ETA élharcosaivá, az ETA által hajdan képviselt baszkok pedig az ETA ellenállóivá váltak. Utcára vonulnak, a szervezet ellen szavaznak, és a közvéleménykutatások szerint az ETA radikalizmusa miatt ma már Baszkföld esetleges függetlenedésére sem voksolnának.

Noha a spanyol államrendszer egyelőre csak „tökéletlen föderáció”, a decentralizált *estado de las autonomias* a nemzetközi szintér államainak hangsúlyozottan föderális jellegére enged következtetni. A spanyol kormány mellett az EU sem támogatja Baszkföld önálló részvételét az Európai Unióban, Brüsszel pedig Madrid hatáskörébe irányítja vissza a régió és a központi kormány vitáit. Az adóbevételeiből Madrid számára évente befizetett egymilliárd euró fejében viszont a baszk kormány részvételi jogot követel magának az unió pénzügyi kérdéseiről szóló döntéseiben is.

Magas szintű autonómia

Baszkföld, vagy Euskadi, ahogy a régiót a helyi lakosok nevezik, egy sajátos kulturális, gazdasági, ipari és pénzügyi jellegzetességekkel rendelkező európai régió. Magas szintű politikai autonómiát élvez, amely kormányát illetékké teszi a közkezdeményezések többségében, mint az oktatás, az egészségügy, a munkaügy, a környezetvédelem vagy az ipar. Ezenkívül történelmileg Baszkföld hatósága alá tartozik földrajzi területén az adók nagy részének szabályozása és beszedése.



Baszkföld manapság Spanyolország egyik legiparosodottabb autonóm régiója. A Spanyolország északi partvidékén elhelyezkedő, továbbá Franciaországgal közös határral rendelkező Euskadi több okból nevezetes. Az egyik, hogy képes volt megőrizni kereskedői és ipari hagyományait, amelyek gazdaságát évszázadokon át virágzóvá tették, és egyidejűleg arra is képesnek bizonyult, hogy a jövőt szolgáló dinamikus új szektorokat fejlesszen ki.

Annak ellenére, hogy a területe mindössze 7,234 négyzetkilométer, Euskadi Spanyolország ipari össztermelésének 9, és exportjának is közel 9 százalékát adja. Baszkföld valamivel több mint 2 millió lakosa Spanyolország bruttó hazai termékének (GDP) több mint 6 százalékát termeli ki, és a régióban az évi egy főre jutó jövedelem 23 788 euró. A baszkföldi GDP 37,39 százalékát az ipar és az építőipar teszi ki.

Aligha vitatható, hogy a két évtizeddel ezelőtti válsághelyzetből való sikeres kilábalását Euskadi a rendkívüli mértékben iparosodott Bilbao városának köszönheti: a város olyannyira átalakult a jövőt szolgáló bátor intézkedések folytán (mint pl. a Guggenheim Múzeum felépítése), hogy ma már szinte mágnesként vonzza a turistákat.

Hasonlóképpen, a baszk gazdaság is átalakult. Az 1970-es évek végén és az 1980-as évek elején a hagyományos acél- és fémfeldolgozó szektorok, amelyek a baszk gazdaság pillérét alkották, idejétmúltakká és versenyképtelenné váltak. A gazdaság stagnált, és a munkanélküliség emelkedett. A válság közepette a baszk kormányzat tárgyalásokba kezdett vezető üzleti körökkel és gazdasági szektorok képviselőivel, hogy megoldást találjanak a helyzetre. Létrehozták a Baszk Ipari Rekonstrukciós Társaságot (Sociedad para la Promoción y la Reconversión Industrial, SPRI), hogy motorja legyen az átalakulásnak. Kialakították a gazdasági beruházások fogadására kijelölt stratégiai szektorokat és földrajzi körzeteket, és programokat léptettek életbe finanszírozás biztosítására a beruházásokban részt venni kívánó gazdasági vállalkozók részére. Konkrét iparágakat jelöltek ki, amelyeket különösen jövőhordozónak tekintettek Baszkföldön, és az egyes földrajzi körzetekben létrehozták a vállalatok, kutatóközpontok és egyetemi kutatók „érdekközösségeit”, hogy ezáltal közösen használják az erőforrásokat és előmozdítsák konkrét szektorok fejlődését.

A stratégia bevált

A baszk gazdaság hagyományos szektorait modernizálták és versenyképessé tették, de új gazdasági szektorok is feltűntek, mint a repülőgépgyártó-ipar, a telekommunikáció és a biotechnológia. Az autógyártás a baszk GDP 15,37 százalékát adja. A minőségi beszállítók sűrű hálózata segíti a multik (Mercedes Benz, Daimler-Chrysler) becsábitását Euskadiba. A helyi alvállalkozók és a nagy autóiipari gyártóüzemek egyre nagyobb jelenlétének kombinációja érthetővé teszi, miért van az, hogy napjainkban az összeurópai autógyártó ipar 2,5 százaléka Baszkföldön található. Az a 280 vállalat, amely Euskadiban ezt a szektort képviseli, egy autógyártó érdekközösségbe, az ACICA-ba tömörült. Összesen 44 000 alkalmazottal működnek, évi 8,1 milliárd eurós a forgalmuk, magas fokúan specializáltak, és igen kényesek a minőség-

re. A baszk autóipari cégek 100 százaléka ISO 9000-es tanúsítványokkal rendelkezik, és olyan cégek tartoznak üzleti partnereik közé, mint az Audi, a Renault, a General Motors, a Mercedes Benz és a BMW.

A baszk repülőgépgyártó-ipar talán a legjellemzőbb példája annak, milyen gyorsan indulhat be egy magas technológiai szintet képviselő iparág, ha a fizikai infrastruktúra és a gazdasági vezetők akarata jelen van. 12 évvel ezelőtt még gyakorlatilag nem létezett repülőgépgyártó-ipar Baszkföldön, ma viszont a térség a spanyolországi összes repülőgépgyártó-ipar 29 százalékát képviseli. Az egyik ok, amiért ez ilyen gyorsan megtörténhetett, a jó összefogás az állami és a magán-szektor között.

A fentiekből is látható, hogy Baszkföld Spanyolország legfejlettebb, leginkább iparosodott régiói közé tartozik. A központi állam már csak emiatt, az onnan származó adóbevételek miatt sem akar hallani az elszakadási törekvésekről. Felmerül a kérdés: van-e különbség az egyes spanyolországi autonómiák között? Mi lehet az oka, hogy míg az ugyancsak gazdag Katalónia sosem erőltette a szeparatizmust, addig Baszkföld a terrorizmustól sem riadt vissza függetlenségi törekvéseinek alátámasztására? Barcelona a béke szigete, Bilbaóban viszont az erőszak a legfőbb mobilizációs fegyver.

Az 1990-es években az etnonacionalizmus ismét a politikatudományi vizsgálatok homlokterébe került. A fokozott nemzetközi konfliktusveszély okán a figyelem Európában elsődlegesen a kelet-európai régióra irányult, és az ír, valamint a baszk-katalán nemzeti törekvéseket leginkább a „kis”, illetve „periférikus” jelzőkkel illették. A baszk és a katalán nacionalizmus több szempontból hasonló, hiszen nagyjából egy időben, a XIX. század második felében, a spanyol államszervezetlen belül fejlődött ki mindkettő, az ország gazdaságilag legfejlettebb régiójában található, és a nagytömegű bevándorlás miatt történetileg hasonló kihívásoknak volt kénytelen megfelelni. Közelebbről vizsgálva azonban merőben eltérő képet mutat, olyannyira, hogy a gazdasági-történelmi-ideológiai különbségek számosabbak a hasonlóságoknál. A kérdést több kutató együtt vizsgálja a modernkori nacionalizmusok három talán legégetőbb területével: a politikai értékek és kultúra, a (nemzet)állami szerepvállalás, valamint a politikai erőszak alkalmazásának kérdésével.

„Befogadó” katalánok, „kirekesztő” baszkok

Az 1978-as spanyol alkotmány meglazította a francóista államszervezet szorítóan merev unitárius szerkezetét. Különösen a „történelmi” kisebbségnek, illetve konstitutív nemzetiségnek számító baszk és katalán területek részesültek a decentralizáció és autonómia kiváltságában. Amíg azonban a békés és alkotmányos eszközökkel létrehozott (a középkori önkormányzat nevét viselő) katalán kormány, a Generalitat elismerte a spanyol állam szuverén legitimitációját, az Euskadi néven autonómiát nyert baszk Guipuzcoa, Vizcaya és Alava tartományok lakosságának jelentős és meghatározó kisebbsége (fegyveres erőszak alkalmazásától sem visszariadva) a teljes függetlenség híve maradt.



Számos, e kérdéssel foglalkozó kutató, például *Daniel Conversi*, az elnyomó spanyol nemzetállam ellen irányuló, de eltérő értékek és retorika alapján mobilizált, inkább befogadó katalán, és dominánsan kirekesztő baszk nacionalizmusok természetrajzát vizsgálja. Megállapításai szerint, amíg az elkülönült nyelvi és kulturális identitásra épülő katalán nacionalizmus esetében a békés, befogadó és „kohézív” nemzeti retorika fő csapásiránya tisztán kirajzolható, addig a baszk nyelv és kultúra szegényes irodalmi és művészeti hagyományai miatt maga az erőszak válik a nemzeti egység és énkép megtestesítőjévé és kifejezőjévé. A katalán nyelv és (magas)kultúra biztos alapot teremtett a kasztíliai asszimilációs hatásoktól (pontosan ezáltal) magát függetlenített elit számára, hogy kifejlessen egy olyan, gazdasági, társadalmi, és politikai feszültségek levezetésére alkalmas kulturális identitást, amelynek gyümölcse lett a jelenlegi rugalmas, koherens és erőszakmentes autonómia. A többé-kevésbé asszimilált baszk elit ugyanakkor képtelen volt kisebbségi érzéstől mentesített, versenyképes nemzeti kultúra életre keltésére. A baszk nacionalizmus dogmatikai alapja lényegében változatlan maradt: az állami centralizációtól és elnyomástól való félelem, a mindent elsöprő modernizációs robbanás traumájának bódultsága, valamint a kulturális asszimiláció fenyegetettségét enyhítendő, kirekesztő, erőszakalapú politika jellemezte. Az előbb idézett *Conversi* álláspontja szerint ugyanis az elkülönült kulturális identitás hiánya a baszk nemzeti mozgalom eredendő gyengesége. Az ekképpen kicsiholt nemzeti ideológia szükségképpen „antagonisztikus identitás” lett, azaz nem csupán a többi csoporttól szemantikailag szükséges különállás hangsúlyozása jellemzi, hanem kifejezetten egy negatív összevetésen alapuló kirekesztésre épít.

Az anyaállam nélküli társadalmak nemzeti önazonosságot építő harcában a viktimizáció retorikájá fontos politikai fegyver; így történelmileg a baszkok és a katalánok egyaránt a spanyol központosító politika áldozatainak tekintik magukat, hiszen a középkorban oly virágzó önkormányzatok előbb a Bourbon királyok, majd a jakobinus-liberalizmus veszthelyére jutottak. Az alapvető különbségek kiemelése ugyanakkor elengedhetetlen, hiszen amíg 1714 előtt a katalán *fueros* egyetlen, dicső középkori hagyományokkal rendelkező politikai egység volt, addig a baszk önkormányzatiság szétagolt tartományi autonómiák halmazát jelentette, és a valamennyi baszk területet (így Navarrát és a francia vidékeket) magában foglaló, *Euskadi* néven megálmodott Baszkföld történelmi előzmények nélküli, modern invenció.

A középkori kultúra kontinuitását hangsúlyozó, 1830-óta folyamatosan generált katalán kulturális reneszánsz, amely az értelmiségi elit (írók, történészek, zeneszerzők és építészek), valamint egy igen széles középosztály kölcsönhatására épül, Baszkföldön ismeretlen jelenség, hiszen a baszk kulturális örökség mindössze bizonytalan folklórt és egy kihaláshoz közel álló nyelvet jelent. A katalán középosztály a parazita Madrid áldozatának tekintette magát, és kész volt anyagi áldozatokat hozni kulturális intézményei támogatására. A baszk gazdasági és politikai vezetők ezzel szemben nem szálltak síkra a nemzeti kultúra erősítéséért; értelmiségük spanyolul írt, és a baszk nyelv támogatásában egy Európától elzárt, nemkívánatos kulturális gettó árnyképét látta.

Az erőszak, amely visszaüthet

Amikor az 1890-es években a kulturális nacionalizmus politikai formát kezdett ölteni, a katalán vezetők Spanyolországban belüli regionális autonómiában gondolkodtak, és csak a fenti koncepció politikai kudarca után indult el a szeparatista mozgalom. A baszk politikai nacionalizmus viszont kezdettől fogva szeparatista volt, és nem nemzeti elit, hanem egyetlen állt mögötte: a független Euskadi név-, himnusz- és zászlóadója, a PNV alapítója, *Sabino de Arana* (1865–1903). Számára a baszk identitás legfőbb ellensége a tradicionális társadalmat szétziláló ipari forradalom volt. Katalónia, „spanyol Manchesterként” a XVIII. században lépett az iparosítás útjára, Baszkföldön ez az 1870-es évekre robbant be. Miután a baszk nyelv előtérbe helyezése nem bizonyult megfelelő retorikai és mobilizációs eszköznek (Arana is felnőttként tanulta meg), Spanyolország legvallásosabb részéről lévén szó, faji és vallási alapon, tehát eredendően ki-rekesztő módon határozta meg a spanyol ellenében felmutatott baszk faji-nemzeti jegyeket.

Jóllehet 1870-re a katalán lakosság 37 százaléka a régió kívül született, és 1900-ban Bilbao lakosságának harmada bevándorló volt, az industrializáció és a tömeges kasztíliai bevándorlás következményeivel nehezebben birkózott meg a „zárt” baszk, mint a „nyitott” katalán nacionalizmus. A kezdeti ellenséges fogadást ellenére ugyanis (az erősödő össz-spanyol nyomás ellensúlyozására) a nyitott és befogadó nemzetfogalom képviselői váltak mértékadókká; az asszimiláció tulajdonképpen egyetlen ára és feltétele a (nem különösen nehezen elsajátítható, és egyébként is a társadalmi mobilitás alapfeltételét jelentő) katalán nyelv felvétele volt. A kisebbségi baszk nyelv ugyanakkor komoly akadályt gördített a bevándorlók integrációja elé; így többségük az osztályharca fókuszáló (és a nemzeti kérdésnek kevés jelentőség tulajdonító) szocialista párt tagja lett.

Amíg napjainkban Katalónia a béke és a prosperitás szigete, addig Baszkföld mérőben más képet mutat. Az elszigetelt PNV mérsékelt politikájára ráunva, 1959-ben ugyanis fiatal „forradalmi felszabadítók” egy kisebb csoportja megalakította az aranai alapokon nyugvó ETA-t. A mozgalom bibliája az 1963-ban megjelent (egy német emigráns fia, *Frederico Krutwig* által jegyzett) *Vasconia* lett, amely harmadik világbeli gerillastratégiát tűzött célul Spanyolország talán legiparosodottabb régiója számára. Bár a szervezetben folyamatosan dúlt az ideológiai vita a marxista, a harmadik világbeli és a nemzeti purista erők között, sőt 1970-ben közel járt a megszűnéshez is, a politikai foglyok amnesztia-ügyében folytatott tömegdemonstrációs kampány és a politikai hangulatkeltés sikeres volt. Az ellentmondásoktól terhes aranai hagyomány tovább munkált tehát: Baszkföldön az erőszak a legfőbb mobilizációs fegyverré, valamint legitim politikai eszközzé vált. Az ETA szerint a spanyol demokrácia keserű pirula csupán, a francói elnyomatás inkarnációja, amelyben az erőszak alkalmazása megengedett. Bár az 1997-es nyári ETA-merényletet követő, Spanyolország történetének eddigi legnagyobb tömegdemonstrációja tanúsága szerint a lakosság megelégtelt az erőszakot és a militáns felvonulásokat, különösebb változás e téren azóta sem történt.

A spanyol oldalon található baszkokkal ellentétben a francia baszkok nem követelnek fegyveresen önállóságot, de minden eszközt megragadnak önálló létük fennmaradása érdekében.

Így aztán érthető, hogy *Tőkés László* EP-képviselő – a bevezetőben említett kisebbségi munkacsoport ülésén – nem a francia, hanem a spanyolországi baszkokat intette az erdélyi példával: A történelmi egyházak komoly segítséget nyújtanak az anyanyelv megtartásáért folytatott harcban. Majd aztán ő maga sorolta a kivételeket: mert hát a moldovai csángó magyarok és a görögországi macedónok nyelvi megmaradását nem segíti az egyház...



TÁRCZY EDIT ZSUZSANNA

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szabályozása az Európai Unióban

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó 2005/29 irányelv az Európai Unió fogyasztóvédelemmel kapcsolatos jogalkotásának egyik fontos eredménye. Jelen tanulmány célja az irányelv eddigi „útjának” bemutatása. Ennek keretében először a 2005/29 irányelv előtti szabályozás ismertetésére kerül sor, ezt követően az irányelv és a tagállami implementációk elemzése következik, részletesebben vizsgálva az átültetési eredmények közül az ide vonatkozó új magyar jogszabályt. A tanulmányt az irányelv elfogadása után kibocsátott fontosabb dokumentumok bemutatása és az összegzés zárja.

1. A 2005/29 irányelvig vezető út

2005-ig a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatoknak minősülő helyzeteket az Európai Unióban és az egyes tagállamokban is számos norma szabályozta. A számbeli nagyságon túl az igazán nagy problémát az jelentette, hogy az említett szabályok eltértek egymástól, az eltérés pedig – ahogy ezt a 2005/29 irányelv¹ is megfogalmazza – „a verseny jelentős torzulását eredményezheti, és akadályokat keletkeztethet a belső piac zökkenőmentes működésében.”²

1.1. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szabályozása a 2005/29 irányelv előtt

Az Európai Unió elsődleges forrásai közül az EK-Szerződés 95. cikke értelmében az Európai Parlament és a Tanács – a Gazdasági és Szociális Bizottsággal folytatott konzultációt követően – elfogadja a tagállamok törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezéseinek közelítésére vonatkozó intézkedéseket. Az így elfogadott intézkedések révén járul hozzá az unió a magas szintű fogyasztóvédelem eléréséhez.³

A pozitív rendelkezésen kívül az EK-Szerződés két tilalmat is megfogalmaz a verseny és a fogyasztók védelme érdekében: a kartelltilalmat (81. cikk) és az erőfölénnyel való visszaélés tilalmát (82. cikk).

A másodlagos jogforrások közül a következő szabályok vonatkoztak a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra: a 84/450/EGK irányelv, a 97/7/EK irányelv, a 98/27/EK irányelv, a 2002/65/EK irányelv, valamint a 2006/2004/EK rendelet.

1 A belső piacon az üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatairól, valamint a 84/450/EGK tanácsi irányelv, a 97/7/EK, a 98/27/EK és a 2002/65/EK európai parlamenti és tanácsi irányelvek, valamint a 2006/2004/EK európai parlamenti és tanácsi rendelet módosításáról szóló, 2005. május 11-i 2005/29 európai parlamenti és tanácsi irányelv (HL L 149., 22. o.; a továbbiakban: 2005/29 irányelv).

2 A harmadik preambulumbekkezdés.

3 Az EK-Szerződés 153. cikke.



A 84/450/EGK irányelv a megtévesztő reklámokra vonatkozó tagállami törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezések közelítéséről szól. Az irányelv – annak érdekében, hogy a fogyasztók, a kereskedelmi, ipari, kézműipari vagy szabadfoglalkozású tevékenységet folytató személyek védelmet élvezhessenek a megtévesztő reklámokkal, valamint azok tisztességtelen következményeivel szemben – kijelenti, hogy a tagállamok maguk dönthetik el, hogy a megtévesztő reklámok leküzdésére alkalmas eszközök közül melyekkel rendelkeznek, alkalmazhatnak további egyéb olyan eszközöket is, amelyek átfogó védelmet garantálnak a fogyasztók számára.⁴ Már ez az irányelv is utal arra, hogy a tagállamok szabályozása meglehetősen különböző, ami torzíthatja a versenyt a Közösségen belül.

A távollévők között kötött szerződések esetén a fogyasztók védelméről szóló 97/7/EK irányelv meghatározza azokat az információkat, amelyeket a fogyasztó rendelkezésére kell bocsátani a szerződés megkötése előtt, megköveteli ezek írásbeli megerősítését, valamint kijelenti, hogy a fogyasztó nem mondhat le azokról a jogairól, amelyek a 97/7/EK irányelvnek a nemzeti jogba való átültetése révén őt megilletik.⁵

A 98/27/EK irányelv már eljárásjogi vonatkozású, a fogyasztói érdekek védelme érdekében a jogsértés megszüntetésére irányuló eljárásokról szól. A tagállamokat feljogosítja arra, hogy – nemzeti szinten – szélesebb cselekvési lehetőséget biztosítsanak az érintett személyek részére, a fogyasztók érdekében.⁶

A fogyasztói pénzügyi szolgáltatások távértékesítéssel történő forgalmazásáról szóló 2002/65/EK irányelv a tagállamokat jogosítja fel, hogy az irányelv szerint elfogadott nemzeti rendelkezések – szolgáltatók általi – megszegését megfelelő módon szankcionálják. Feltétel azonban, hogy a szankcióknak hatékonyak, arányosnak és visszatartó erejűnek kell lenniük.⁷

A 2006/2004/EK rendelet a fogyasztóvédelemért felelős nemzeti hatóságok közötti együttműködésre vonatkozik. A rendelet meghatározza azokat a feltételeket, amelyek alapján kijelölhetők a fogyasztóvédelmi szabályok végrehajtására hatáskörrel rendelkező tagállami hatóságok, valamint biztosítható a nemzeti hatóságok és a Bizottság közötti hatékony és eredményes együttműködés.

A tagállamok tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokkal kapcsolatos szabályozása roppant sokszínű volt a 2005/29 irányelv átvétele előtt. Ez a következő körülmények miatt alakult így. Először is egyes országok – például Németország – a magánjog, míg más országok – például Svédország – a közjog oldaláról közelítették meg a gyakorlatok kérdését. Másodsor, néhány nemzeti jogrendszerben – így az észak-európai államokban is – a reklámozásra és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó joganyag önálló jogágként szerepelt, más jogrendszerekben viszont az említett joganyag a versenyjog részét képezte. Ez utóbbira példa Németország és Belgium. A sokszínű szabályozás harmadik oka, hogy egyes államok – Né-

4 84/450/EGK irányelv 1. cikke, 4. cikk (1) bekezdése és 7. cikke.

5 97/7/EK irányelv 4. cikk (1) bekezdése, 5. cikke és 12. cikke (1) bekezdése.

6 98/27/EK irányelv 7. cikke.

7 2002/65/EK irányelv 11. cikke.

metország, Belgium – generálklausulát alkalmaztak, más államok – Anglia, Málta, Ciprus – viszont mellőzték azt.⁸

A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok 2005/29 irányelv előtti szabályozását a tisztességtelen verseny kapcsán érdemes megközelíteni.

Németországban az 1990. évi törvény kifejezetten a tisztességtelen versenyre vonatkozott. A 2004. évi módosítást követően az említett jogszabály egyaránt védte a versenytársak, a nagyközönség és a fogyasztók érdekeit is.⁹ A törvény – példálózó jelleggel – tizenegy tényállást nevesített mint tisztességtelen versenycelekményt. Ausztria és Svédország szabályozása hasonló jellegű volt.¹⁰

A francia jog megkülönböztette a kereskedők és a fogyasztók védelmét¹¹, utóbbiakra nézve a fogyasztóvédelmi törvény – a törvénybe ütköző kereskedelmi gyakorlatok körében – négy tilalmat fogalmazott meg. Így tilos volt a termék eladását, vagy a szolgáltatás nyújtását törvényes indok nélkül a fogyasztótól megtagadni, vagy feltételhez kötni; tilos volt – a fogyasztó előzetes megrendelése nélkül – fizetési kötelezettséggel járó terméket kiszállítani, vagy szolgáltatást nyújtani, tilos volt a piramisjáték-szerű értékesítési módszer; valamint tilos volt a gyenge, tudatlan személy kihasználása.¹²

Belgiumban a vonatkozó törvény célul tűzte ki a verseny és a kereskedelmi kapcsolatok tisztességének, valamint a fogyasztók védelmének és megfelelő tájékoztatásának biztosítását. A jogszabály ez irányú „hiányossága” miatt a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok fogalmának értelmezése a bíróságok feladata volt.¹³

Az eddig említett államoktól eltérően az Egyesült Királyság és az Ír Köztársaság jogrendszerei nem tartalmaztak sem a tisztességtelen versenynek, sem a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatoknak megfelelő magánjogi vétséget. Az angol jog leginkább a fogyasztókat megtevesztő hatásokra koncentrált.¹⁴

8 Jules Stuyck, Evelyne Terryn, Tom van Dyck: Confidence through fairness? The new Directive on unfair business-to-consumer commercial practices in the Internal Market. *Common Market Law Review*, 2006 (43) 1: 111–112. o.

9 Ansgar Ohly: Irány a harmonizált európai versenyjog? Észrevételek a tisztességtelen kereskedelmi verseny irányelvről szóló javaslatról. A Magyar Versenyjogi Egyesületben, 2005. március 4-én megtartott előadás. Letölthető: <http://www.versenyjog.hu/documents/rendezvenyek/ohly/ohlyeloadas.pdf> (2009. 03.08.) 1. és 2. o.

10 Telegdi Réka: Az európai fogyasztóvédelmi jog újirányvonala – Irányelv a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokról. Letölthető: www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/gvh_vkk_tanulmanyi_palyazat_telegdi_2007.pdf (2009.03.08.) 18. és 20. o.

11 Ld. Ohly i. m., 2. o.

12 Ld. Telegdi i. m., 19. o.

13 Ld. Telegdi i. m., 20. o.

14 Barazutti Áron: 2005/29/EK irányelv – lesz-e egységes európai fogyasztóvédelmi jog – a jogharmonizáció és a jogalkalmazás dilemmái. Letölthető: http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/pdf/gvh_vkk_tanulmanyi_palyazat_barazutti_2007.pdf (2009. 03.05.), 6. o.

1.2. Előzmények: a Bizottság zöld könyvei és a javaslat elfogadása

Az Európai Unió Bizottsága 2003-ban elfogadta a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó irányelv megalkotására irányuló javaslatot. A javaslat előzményeit a Bizottság által 2001-ben¹⁵ és 2002-ben kibocsátott zöld könyvek¹⁶ jelentették.

Előbbi garantálni kívánta a fogyasztók biztonságát a határokon átnyúló ügyleteknél, és a nemzeti szabályozások széttagolt jellegét tekintette a legfőbb akadálnak. Az akadály megszüntetése érdekében a zöld könyv hármass követelményt fogalmazott meg a kialakítandó fogyasztóvédelmi szabályrendszerrel szemben:

- a rendszer valósítsa meg a fogyasztók lehető legmagasabb szintű védelmét, de ezzel párhuzamosan tartsa az üzleti költségeket a minimális szinten;
- legyen képes a lehető legegyszerűbb és legrugalmasabb módon, gyorsan válaszolni a piac változásaira és kihívásaira;
- gondoskodjon a hatékony és eredményes végrehajtásról, különösen a határon átnyúló ügyletek vonatkozásában.

Ez a 2001-es zöld könyv összegezte a tagállamok vonatkozó normái és az Európai Unió szabályozása közötti kölcsönhatás legfontosabb jellemzőit. Megállapította, hogy a belső piacon lebonyolított kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó jogszabályok között jelentős különbségek vannak, amelyek egyaránt eredtek mind a speciális, mind az általános normákból, mind pedig a jogtudományok eltérő jellegéből. Az új kereskedelmi gyakorlatok (pl. a reklámokkal kapcsolatos internetes ügyletek) megjelenésével egyre inkább nőttek a különbségek, és a tagállamok az önszabályozást kevésbé alkalmazták ezek felszámolására, inkább a magatartási kódexeket részesítették előnyben.

A 2001-es zöld könyv továbbá jellemezte az Európai Unió fogyasztóvédelmi rendszerét is:

- bár léteznek irányelvek, de az unió – ellentétben a tagállamokkal – nem alakított ki átfogó szabályozást;
- néhány irányelv – különösen a szektor-specifikusak – csak az egyes, konkrét meghatározott problémákra kínálnak pillanatnyi megoldást;
- az Európai Unió szabályai és az egyéb normák közötti „kölcsönhatás” miatt a vonatkozó joganyag bonyolulttá és – mind a fogyasztók, mind az üzleti tevékenységek egyéb résztvevői számára – nehezen érthetővé vált;
- az Európai Unió Bíróságának gyakorlata nem jelent hatékony megoldást, mivel túlságosan esetcentrikus;
- az önszabályozás nem jelenik meg megfelelő mértékben az Európai Unióban.

A 2002-ben kiadott zöld könyv nem kifejezetten a fogyasztóvédelemmel foglalkozott, hanem a civil és a kereskedelmi jogon belüli alternatív vitarendezési módszerekkel. Ez a dokumentum eredményként említi a már elemzett 98/27/EK irányelvet, amelynek értelmében a tagállamok kötelesek engedélyezni független szerveze-

¹⁵ Green Paper on European Union Consumer Protection [COM (2001) 531 final].

¹⁶ Green Paper on alternative dispute resolution in civil and commercial law [COM (2002) 196 final].

tek és fogyasztóvédelmi szervezetek részére, hogy azok kereseti kérelmet nyújthassanak be bizonyos kereskedelmi gyakorlatok folytatása ellen. További lépésként értékeli azt, hogy a Bizottság 1998-ban és 2001-ben is kibocsátotta javaslatát, hogy kialakítsa azokat az elveket, amelyek alkalmazandók lesznek a fogyasztói jogviták bíróságon kívüli megoldása során:

- az 1998. március 30-án elfogadott javaslat azokra az eljárásokra vonatkozott, amelyek keretében egy harmadik fél közbenjárására oldódik meg az adott vita;
- a 2001. április 4-én elfogadott javaslat azokra az esetekre vonatkozott, amelyek során csupán megkísérlik a feleket tárgyalásra készíteni.

Az Európai Unió Bizottsága a 2005/29 irányelv elfogadására irányuló javaslatot 2003. június 18-án fogadta el. A Miniszterek Tanácsa először 2003 novemberében tárgyalta a javaslatot, és mind a Tanács, mind az Európai Parlament alapvetően egyetértett vele. 2005. február 24-én a Parlament módosításokat bocsátott ki, amelyeket – miután a Bizottság kedvező véleményt fogalmazott meg velük kapcsolatban – a Tanács március 7-én jóváhagyott¹⁷. Az Európai Parlament és a Tanács 2005. május 11-én fogadta el a 2005/29 irányelv végleges változatát.

2005. február 24-én – a módosításokkal párhuzamosan – az Európai Parlament kibocsátotta az irányelvvel kapcsolatos állásfoglalását is. Ebben az intézmény összegezte a születő szabály révén elérhető előnyöket: „Az ezen irányelv révén a nemzeti rendelkezések közelítésében elért nagymértékű konvergencia megteremti a fogyasztóvédelem egységesen magas szintjét. A harmonizáció jelentős mértékben növeli a jogbiztonságot mind a fogyasztók, mind az üzleti vállalkozások számára. Mind a fogyasztók, mind az üzleti vállalkozások világosan meghatározott jogi koncepción alapuló, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokat az EU egész területén szabályozó egységes szabályozási keretbe támaszkodhatnak. Ennek hatása az lesz, hogy fogyasztók gazdasági érdekeit sértő tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokra vonatkozó szabályok sokféleségéből származó korlátok megszűnnek, és fennáll a belső piac megvalósításának lehetősége.”¹⁸ Az irányelvet 2005. június 11-én tették közzé az Európai Unió Hivatalos Lapjában.

2. A 2005/29 irányelv

A 2005/29 irányelv a fogyasztók termékekkel kapcsolatos ügyleti döntéseit közvetlenül befolyásoló kereskedelmi gyakorlatokkal foglalkozik,¹⁹ de – ezzel párhuzamo-

¹⁷ Forrás: http://ec.europa.eu/consumers/rights/archives_en.htm (2009.03.05.).

¹⁸ Az Európai Parlament jogalkotási állásfoglalása a [2006/2004/EK] irányelvre irányuló tanácsi közös álláspontról (P6_TA(2005)0048; HL C 304., 2005.12.1.), 351. o., (11) és (12) preambulumbekézdés. Letölthető: <http://epa.oszk.hu/00800/00877/00599/pdf/hu03510365.pdf> (2009. 03.05.).

¹⁹ Ezért nevezik az irányelvet UCP-(Unfair Commercial Practices; tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok) irányelvnek.



san – tulajdonképpen ellátja a versenytársak védelmét is, mivel ha az üzleti vállalkozás nem az irányelv szerint jár el a fogyasztókkal szemben, úgy versenytársaival szemben sem.

2.1. Az irányelv felépítése

A 2005/29 irányelv hármas szintű tilalmi rendszert vezetett be: egyrészt megtalálható benne egy általános tilalmat megfogalmazó generálklauzula, másrészt pontosan definiálja a megtévesztő vagy agresszív kereskedelmi gyakorlatokat, harmadrészt pedig az irányelv melléklete tartalmazza az ún. „fekete listás” gyakorlatokat.

A *megtévesztő kereskedelmi gyakorlat tevőleges magatartás* vagy mulasztás következménye is lehet. Az előbbi körében, a kereskedelmi gyakorlat megtévesztő, amennyiben hamis információt tartalmaz, és ezáltal valótlan, vagy bármilyen módon – ideértve a megjelenítés valamennyi körülményét – félrevezeti vagy félrevezetheti az átlagfogyasztót, még akkor is, ha az információ az alábbi elemek közül egy vagy több tekintetében tényszerűen helytálló, és feltéve bármelyik esetben, hogy ténylegesen vagy valószínűsíthetően arra készteti a fogyasztót, hogy olyan üzleti döntést hozzon, amelyet egyébként nem hozott volna meg.

Megtévesztőnek minősül a kereskedelmi gyakorlat akkor is, ha az tényszerű összefüggésében, sajátosságaira és körülményeire figyelemmel, az átlagfogyasztót ténylegesen vagy valószínűsíthetően olyan üzleti döntés meghozatalára készteti, amelyet egyébként nem hozott volna meg.

Mulasztás eredményeképpen megtévesztőnek minősül az a kereskedelmi gyakorlat, amely a ténybeli körülmények alapján – figyelembe véve annak valamennyi jellemzőjét és feltételét, valamint kommunikációs eszközeinek korlátait is – az átlagfogyasztó tájékozott üzleti döntéséhez szükséges jelentős információkat hagy ki, és ezáltal – a körülményektől függően – ténylegesen vagy valószínűsíthetően ahhoz vezet, hogy az átlagfogyasztó olyan üzleti döntést hoz, amelyet egyébként nem hozott volna.

Megtévesztő mulasztásnak minősül az is, ha a kereskedő fontos információt hallgat el, vagy azt homályos, érthetetlen, félreérthető vagy időszerűtlen módon bocsátja rendelkezésre, figyelembe véve az említett bekezdésben leírt szempontokat, illetve ha nem nevezi meg az adott kereskedelmi gyakorlat kereskedelmi célját, amennyiben az a körülményekből nem derül ki, és amennyiben ez bármelyik esetben ténylegesen vagy valószínűsíthetően ahhoz vezet, hogy az átlagfogyasztó olyan üzleti döntést hoz, amelyet egyébként nem hozott volna.

Agresszívnek minősül az a kereskedelmi gyakorlat, amely ténybeli összefüggésében – figyelembe véve valamennyi jellemzőjét és körülményét – zaklatás, kényszerítés (ideértve a fizikai erőszak alkalmazását is), illetve nem megengedett befolyásolás útján ténylegesen vagy valószínűsíthetően jelentősen korlátozza az átlagfogyasztónak a termékkel kapcsolatos választási szabadságát vagy magatartását, s ezáltal ténylegesen vagy valószínűsíthetően az átlagfogyasztót olyan üzleti döntés meghozatalára készteti, amelyet egyébként nem hozott volna.

A „fekete listás” gyakorlatok olyan tényállások, amelyek a jogalkalmazó hatóság, illetve a bíróság mérlegelése nélkül, minden körülmények között tisztességtelennek

minősülnek. Ezeket változtatás nélkül kellett átültetni a nemzeti jogba, felmerülésük esetén a hatóságok nem mérlegelhetik a jogsértés megtörténtét, hanem minden egyéb körülményre tekintet nélkül kötelesek eljárást indítani.²⁰

2.2. Új vonások a szabályozásban

A 2005/29 irányelv legfontosabb jellemzője, hogy az általa szabályozott területeken megvalósítja a teljes jogharmonizációt, azaz a tagállamok az irányelvben rögzítetteket voltak kötelesek átvenni, a változtatás vagy az eltérés lehetősége nélkül. Ezért tekintik ezt a jogforrást maximális harmonizációs biztosító irányelvnek, noha – néhány vonatkozásban – a tagállamok rendelkeztek mérlegelési lehetőséggel:

- a szankciókat és a jogorvoslatokat a tagállamoknak kellett meghatározniuk;²¹
- a tagállamok számára lehetővé tette az irányelv, hogy saját területükön ízlés és illem okán – a közösségi joggal összhangban – továbbra is betilthassanak egyes kereskedelmi gyakorlatokat, akkor is, ha azok nem korlátozzák a fogyasztó választási szabadságát;²²
- az irányelv nem érintette a szerződések jogát, a termékek egészségi és biztonsági vonatkozásaira alkalmazandó közösségi vagy nemzeti szabályokat.²³

A 2005/29 irányelv elsődlegesen a fogyasztóvédelem területéhez tartozik, mivel alanyainak egyik körét valóban a vállalkozások alkotják, de az irányelv ezen üzleti vállalkozások fogyasztókkal szemben folytatott gyakorlataira vonatkozik. Azonban – ahogy erről már korábban volt szó – ellátja a versenytársak védelmét is, mivel ha egy adott vállalkozás nem megfelelő módon jár el a fogyasztókkal szemben, úgy – valószínűleg – versenytársaival szemben is ezt teszi. Így a 2005/29 irányelv – közvetetten és másodlagosan – a versenyjog szféráját is érinti.

Míg a már korábban említett irányelvek és a 2006/2004/EK rendelet, valamint a fogyasztóvédelemhez kapcsolódó más jogforrások az Európai Unión belül csak egy-egy területet tudtak lefedni, addig a 2005/29 irányelv már összefogja, és egységben szabályozza ezeket a területeket. Ugyanakkor a korábbi normák – többségükben – hatályban maradtak, viszont az irányelv módosította ezeket. A 84/450/EGK irányelvet ugyan hatályon kívül helyezték, de módosításait egyetlen jogi aktusba foglalták: a megtévesztő és összehasonlító reklámról szóló 2006/114/EK irányelvbe, amely a vállalkozások közötti ügyletekre szorítkozik.

Jelentős változás, hogy míg korábban a fogyasztók, a kereskedelmi, ipari, kézműipari vagy szabadfoglalkozású tevékenységet folytató személyek – megtévesztő reklámokkal, valamint azok tisztességtelen következményeivel szembeni – védelme volt a cél, jelenleg az, hogy a 84/450/EGK irányelv megvédje a kereskedőket a megtévesztő reklámmal és annak tisztességtelen következményeivel szemben, valamint

20 A 2005/29 irányelv 5. cikk (1) bekezdése, 6. cikk (1) és (2) bekezdése és a 7. cikk (1) és (2) bekezdése.

21 A 2005/29 irányelv 11. cikkének (1) bekezdése és 13. cikke.

22 A 2005/29 irányelv (7) preambulumbekzdése.

23 A 2005/29 irányelv 3. cikkének (2) és (3) bekezdése.



hogy megállapítsa azokat a feltételeket, amelyek mellett az összehasonlító reklám megengedett; ehhez kapcsolódóan a kereskedő és a magatartási kódex felelősének fogalma is helyet kapott a szövegben.²⁴

A 97/7/EK és a 2002/65/EK irányelvek vonatkozásában a módosítást csupán a 2005/29/EK irányelvre való hivatkozás jelentette a nem kért értékesítés tilalmát megfogalmazó cikkeknél.²⁵

A 98/27/EK irányelv és a 2006/2004/EK rendelet módosítása abban merül ki, hogy a 2005/29/EK irányelv bekerült a mellékletekben felsorolt irányelvek közé.²⁶

Végül a 2005/29/EK irányelv szerkezeti felépítése is eltér a korábbi kapcsolódó jogforrásoktól, valamint a generál klauzula alkalmazása is azt a célt szolgálja, hogy az esetleges tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok szankcionálhatók legyenek akkor is, ha nem sorolhatók be egyértelműen sem a „fekete listás”, sem a megtévesztő, sem pedig az agresszív gyakorlatok közé.

3. A 2005/29 irányelv implementálása

A tagállamoknak az irányelv rendelkezéseit 2007. június 12-ig kellett átültetniük nemzeti jogukba, az átültető nemzeti szabályozásokat pedig 2007. december 12-től kellett (volna) alkalmazni. Ez Magyarországon (is) késéssel valósult meg.

3.1. Magyarország – a 2008. évi XLVII. törvény

2008. április 15-én jelentette be az Országgyűlés Költségvetési Bizottsága, hogy általános vitára alkalmasnak találta a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmáról szóló T/5448. számú törvényjavaslatot. A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium osztályvezetője kiemelte, hogy a javaslat egyrészt megvalósítja a teljes jogharmonizációt, mivel a vonatkozó irányelvet veszi át, másrészt meghatározza a Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság (a továbbiakban: NFH), a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete (a továbbiakban: PSZÁF) és a Gazdasági Versenyhivatal (a továbbiakban: GVH) feladatait.

Az Országgyűlés 2008. május 13–14-i ülésén megtartották a törvényjavaslat általános vitáját. A javaslatot az Országgyűlés 2008. június 9-én előbb elvetette, majd – miután újratárgyalta – a nyár folyamán elfogadta, így 2008. szeptember 1-jén hatályba lépett a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmáról szóló 2008. évi XLVII. törvény (a továbbiakban: Fttv.).

A törvény vizsgálata előtt meg kell jegyezni, hogy a 2005/29 irányelv magyar fordítása pontatlan: az irányelv preambulának 8. pontjában ugyanis az olvasható, hogy „a Bizottságnak gondosan meg *kell* vizsgálnia a közösségi fellépés szükségességét az ezen irányelv szabályozási körén kívül eső tisztességtelen verseny terü-

²⁴ A 2005/29 irányelv 14. cikke.

²⁵ A 2005/29 irányelv 1. és 2. cikke.

²⁶ A 2005/29 irányelv 16. cikkének (1) és (2) bekezdése.

letén, és szükség esetén jogalkotási javaslatot *kell* tennie a tisztességtelen verseny ezen egyéb vonatkozásainak szabályozására.” A „kell” szó helyett azonban a „kellene” szó alkalmazandó, mivel az irányelv angol nyelvű szövege a „should”, a német változat pedig a „solle” kifejezést alkalmazza, amelyek nem kötelességet fejeznek ki, csak egyfajta felkérést a Bizottság irányába.

Az Fttv. szeptember 1-jei hatálybalépésével egyidejűleg számos jelentős jogszabályi módosítás is hatályba lépett. Így változott a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény (a továbbiakban: Fgytv.), a tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996. évi LVII. törvény (a továbbiakban: Tpv.), valamint új jogszabály született: a gazdasági reklámtevékenység alapvető feltételeiről és egyes korlátairól szóló 2008. évi XLVIII. törvény (a továbbiakban: új reklámtörvény).

Az egyik fontos változás a fogyasztó új fogalma. Az Fttv. 2. §-ának a) pontja értelmében fogyasztó az önálló foglalkozásán és gazdasági tevékenységén kívül eső célok érdekében eljáró természetes személy. Ez szűkebb a korábbi definíciónál, amely – bizonyos feltételekkel – a gazdálkodó szervezeteket is fogyasztónak tekintette. Az Fgytv. módosításával kapcsolatban egy 2008. május 13-i javaslatban az előterjesztő kezdeményezte, hogy az Fgytv. fogyasztó-fogalma a következő legyen: az önálló foglalkozása és gazdasági tevékenysége körén kívül eső célok érdekében eljáró természetes személy, aki árut vesz, rendel, kap, használ, igénybe vesz, vagy az áruval kapcsolatos kereskedelmi kommunikáció, ajánlat címzettje. Az előterjesztő javaslatának célja az Fgytv. módosításáról szóló T/5449. számú javaslat és a korábban már említett T/5448. számú javaslat közötti összhang megteremtése volt – a fogalom-meghatározás vonatkozásában. Eredetileg ugyanis a T/5449. számú javaslatban szereplő fogyasztó-fogalom nem tartalmazta „az önálló foglalkozása és gazdasági tevékenysége körén kívül eső célok érdekében eljáró” kitélt. Az előterjesztő szerint, bár a kitélt nélküli definíció érdemben nem tér el a T/5448. számú javaslatban lévőtől, mivel mindkettő a laikus természetes személyt írja körül, de a kétféle meghatározásra nincs szükség, és a kettő közül az általa javasolt élvez elsőbbséget, mivel az közösségi alapú.²⁷

Szintén jelentős módosítás az a rendelkezés, hogy ha a kérelem alapján az eljárás a GVH hatáskörébe tartozik, mind az NFH, mind a PSZÁF köteles a kérelmet, illetve a keletkezett iratokat haladéktalanul, de legkésőbb a jogsértő gyakorlat észlelésétől, illetve a kérelem/bejelentés megérkezésétől számított harminc napon belül áttenni a GVH-hoz.²⁸ Természetesen ez a kötelezettség a GVH-t is terheli a másik két szerv vonatkozásában, mivel – annak érdekében, hogy a fogyasztót ne érje joghátvány miatt, hogy nem a hatáskörrel rendelkező hatósághoz fordult – a GVH, a PSZÁF és az NFH is köteles áttenni a kérelmet az annak elbírálására jogosulthoz. Egyébként a fogyasztó maga döntheti el, hogy melyik említett szervhez nyújtja be kérelmét, mivel – a fentiek alapján – nem neki kell foglalkoznia a hatáskör kérdésével.²⁹

²⁷ A T/5449/41. sz. módosító javaslat. Letölthető: www.mkogy.hu/irom/05449/05449-0041.pdf (2008.06.10.).

²⁸ Fttv. 20.§ (1) bek., 23.§ (1) bek.

²⁹ Szűcs András: Együttműködés a fogyasztók védelmére. KONTROLL. 2008. szeptember, 1. o.



Az Fttv. értelmében a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmának megsértése miatt általános hatáskörrel az NFH jogosult eljárni. A GVH akkor jár el, ha a kereskedelmi gyakorlat a gazdasági verseny érdemi befolyásolására alkalmas.³⁰ Amennyiben a GVH a beadvány alapján valószínűsíti a kereskedelmi gyakorlat tisztességtelen voltát, illetve azt állapítja meg, hogy az a versenyt érdemben érinti, verseny-felügyeleti eljárást indít. A verseny-felügyeleti eljárás megindítása továbbá törtenhet hivatalból is.³¹

Az Fttv. értelmében a GVH, a PSZÁF és az NFH kötelesek együttműködni, különösen egymás jogalkalmazási gyakorlatának megismerése, az anyagi és az eljárásjogi szabályok egységes alkalmazása, a hatásköri összeütközés elkerülése, valamint a hatásköri viták hatékony rendezése érdekében. Így a fent említett hatóságok megállapodást kötöttek, amelyet évente kötelesek felülvizsgálni és honlapjukon közzétenni.³²

3.2. Implementálás az Európai Unió más országaiban

Az implementálás kérdését tulajdonképpen csak formai, technikai szempontból érdemes vizsgálni az egyes államok vonatkozásában, mivel a 2005/29 irányelv kötelezővé tette szerkezete és tartalma változtatások nélküli átvételét.

Ausztriában az irányelv implementálására novelláris módosításon keresztül került sor. 2007. november 13-án bocsátották ki az 1984. évi tisztességtelen verseny elleni törvényt módosító dokumentumot.³³

Belgiumban szintén törvényi módosítást jelentett az irányelv átültetése, de nem a tisztességtelen verseny elleni, hanem a kereskedelmi gyakorlatokról, a fogyasztók tájékoztatásáról és védelméről szóló 1991. évi törvény módosítása történt meg 2007 júniusában.³⁴

Ehhez hasonlóan Bulgáriában, Észtországban, Görögországban, Írországban, Máltán, Szlovákiában is a fogyasztóvédelmi törvény szövegét változtatta meg a jogalkotó.³⁵

30 Kivéve, ha a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat kizárólag a terméken, annak csomagolásán vagy a termékhez egyéb módon rögzítve, illetve a termékhez adott használati és kezelési útmutatóban vagy jótállási jegyben jelenik meg, vagy ha a tájékoztatási követelmény megsértésével valósul meg. Lásd: Fttv. 10.§ (3) és (4) bek.

31 Az Fttv. hatálybalépésével kapcsolatos tájékoztatás. Letölthető:

<http://www.gvh.hu/domain2/files/modules/module25/5378D006C91CFADB.pdf> (2008.12.02.), 3. o.

32 Fttv. 12.§/(1) és (3) bek.

33 Bundesgesetz, mit dem das Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb 1984 -UWG geändert wird (UWG-Novelle 2007). Letölthető:

http://ec.europa.eu/consumers/rights/docs/transposition_laws_austria.pdf (2009.03.10.).

34 Loi modifiant la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur. Letölthető:

http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/transposition_laws_belgium.pdf (2009.03.10.).

35 The Unfair Commercial Practices Directive. Letölthető:

http://ec.europa.eu/consumers/rights/index_en.htm (2009.03.05.).

Sajátos Ciprus megoldása, miután a 2005/29 irányelv implementálása érdekében először két alkalommal (2007-ban és 2008-ban) is módosították a félvezető és az összehasonlító reklámok ellenőrzéséről szóló 2000. évi XCII. törvényt, illetve ezzel párhuzamosan 2007-ben új törvény is elfogadtak a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok tilalmáról.³⁶

Csehország – Magyarországhoz hasonlóan – önálló törvényt alkotott, a 2008. évi XXXVI. törvényt.³⁷ Ehhez hasonlóan az Egyesült Királyságban 2008. május 26-án lépett hatályba az új, a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokkal szembeni fogyasztói védelemre vonatkozó jogszabály.³⁸

Összességében a 2005/29 irányelv implementálására a következő módokon került sor:

- önálló törvény született (pl. Csehország, Magyarország, Egyesült Királyság);
- a fogyasztóvédelemre vonatkozó törvényt módosította a jogalkotó (pl. Belgium, Bulgária);
- a tisztességtelen verseny elleni jogszabályt módosította a jogalkotó (pl. Ausztria);
- új törvény alkotása és egyidejűleg a reklámtörvény módosítása (Ciprus).

A nemzeti jogba való átültetés folyamatát leginkább a „késedelmes” jelzővel lehet illetni, mivel több tagállam nem tartotta be a 2007. június 12-i határidőt. Így a kijelölt dátum után fogadta el a vonatkozó módosításokat/az új jogszabályt Hollandia, az Egyesült Királyság, Svédország, Finnország, Luxemburg, Litvánia, Németország, Spanyolország és Magyarország is.³⁹ Az Európai Unió Bírósága 2009. február 5-én megállapította Luxemburg kötelezettségzegését az irányelv késedelmes átvétele miatt.⁴⁰

4. A 2005/29 irányelv elfogadása után

Az Európai Unió Bizottsága 2007-ben egy újabb zöld könyvet bocsátott ki a fogyasztóvédelmi joganyag átvilágításáról.⁴¹ Ez az átvilágítás nyolc fogyasztóvédelmi tárgyú irányelvre terjedt ki – köztük a 2005/29 irányelvre is –, és „célja olyan valódi fogyasztói belső piac kialakítása, amely megfelelő egyensúlyt teremt a magas szintű fogyasztóvédelem és a vállalkozások versenyképessége között.”⁴²

36 Jurisdiction update: Cyprus. Letölthető:

<http://www.neocleous.com/assets/mainmenu/1128/editor/Cyprus%20S&B.pdf> (2009. 03.10.), 4. o.

37 Unfair Commercial Practices. http://www.cnb.cz/en/faq/faq_consumer/unfair_practices.html (2009. 03.06.).

38 2008 No. 1277 – Consumer Protection/ Part 1/General /1.

http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/transpos_laws_uk1.pdf (2009.03.10.).

39 Implementation anniversary for Unfair Commercial Practices Directive.

Letölthető: <http://info.hktcd.com/alert/eu0823e.htm> (2009.03.10.).

40 A C-282/08. sz. ügyben 2009. február 5-én hozott ítélet.

41 COM (2006) 744 végleges.

42 3. o.



A dokumentum több problémát is nevesít. Először is, az említett irányelvek többsége nem elveken alapul, sokkal inkább előíró jellegűek, ráadásul (már) nem felelnek meg a gyorsan fejlődő piac követelményeinek. Másodszor, a közösségi fogyasztóvédelmi szabályok széttagoltak, mivel egyrészt lehetőséget adnak a tagállamoknak arra, hogy szigorúbb szabályokat alkossanak, másrészt több kérdést vagy nem szabályoznak, vagy következetlenül teszik azt. Harmadszor, mivel a tagállamok szabályai – az imént említett jogalkotási lehetőség és a szigorúbb normák lehetősége miatt – eltérőek lehetnek, így a fogyasztók nem szívesen bonyolítanak le kereskedelmi ügyleteket más országokban.

A zöld könyv három alternatívát kínál a problémák leküzdése érdekében. Az első az ún. vertikális megközelítés. Ennek során az irányelvek módosítására külön-külön kerülne sor, ami lehetővé tenné az egyes területek sajátosságainak figyelembevételét. A második lehetőség a kombinált megközelítés. A dokumentum kijelenti, hogy a jogszabályi környezet széttagolt jellege annak (is) köszönhető, hogy az irányelvek vertikális szemléletűek voltak, egészen 2005-ig, mivel a 2005/29 irányelv már a horizontális szemlélet kezdetét jelentette. A problémák megoldása érdekében szükség van horizontális aktusokra, amelyek egyrészt a valamennyi vonatkozó irányelvben szereplő fogalmakat, kérdésköröket tartalmazzák, másrészt szabályoznak az adásvételi szerződést, mivel ez a leggyakoribb és legátfogóbb szerződéstípus. Végül a harmadik alternatíva a jogalkotás mellőzése. Ez azonban elvetendő, mivel csak növelné a széttagoltságot.⁴³

A zöld könyv által említett akadályok az Európai Parlament 2008. december 15-én elfogadott állásfoglalásában is szerepelnek, amelynek legfontosabb megállapításai a következők:

- az állásfoglalás hangsúlyozza, hogy a 2005/29 irányelv meghatározó szerepet játszik abban, hogy a fogyasztók nagyobb bizalommal bonyolítsanak le határon átnyúló ügyleteket;
- az irányelvet a fogyasztóvédelem kulcsfontosságú szabályának tekinti;
- helyteleníti, hogy több tagállam részére bontotta a „fekete listás” gyakorlatokat tartalmazó mellékletet, és úgy ültette át a nemzeti jogba;
- ragaszkodik ahhoz, hogy a Bizottság 2011. június 12-ig terjessze be a 2005/29 irányelvre vonatkozó átfogó végrehajtási jelentést.⁴⁴

Végül az állásfoglalás összegzi az irányelv néhány fontosabb pozitívumát, kiemelve, hogy a 2005/29 „*irányelv számos lényegi változást tartalmaz a kereskedelmi gyakorlatok szabályozására vonatkozóan a vállalkozások és fogyasztók közötti ügyletekben. A tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokkal szembeni védelem új elemeiként különösen bevezet egy »fekete listát« a minden körülmények között tilandó kereskedelmi gyakorlatokról, valamint számos új fogalmat, köztük a »szakmai gondosságot«.* Továbbá az UCP irányelv az uniós fogyasztóvédelmi jog terü-

⁴³ Ugyanott, 6–10. o.

⁴⁴ Lásd az Európai Parlament állásfoglalására irányuló indítványt. Letölthető: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A6-2008-0514+0+DOC+XML+V0/HU> (2009.03.05.).

letén újszerű megközelítést testesít meg azáltal, hogy a fogyasztók tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatokkal szembeni védelmének teljes harmonizációjáról rendelkezik."⁴⁵

Összegzés

A 2005/29 irányelv elfogadása óta több mint három év telt el. Ez idő alatt a tagállamok – ha késve is – implementálták rendelkezéseit. A Közösség nagy reményeket fűz ehhez a jogforráshoz, ugyanakkor ez az irányelv csak az első lépés a fogyasztóvédelem Európai Unión belüli anyagának egységesítése felé.

Ez a norma új szemléletében, szerkezetében és a tematikai egységre való törekvésében, de a 2007-ben kiadott zöld könyv által is említett problémák felszámolásához szükséges, hogy mind az unió, mind a tagállamok következetesen haladjanak végig azon az úton, amelyet a 2005/29 irányelv megalkotásával kijelöltek a fogyasztóvédelem számára.

Ismét az Európai Parlamentet idézve az irányelv fontosságáról: *„a közösségi fogyasztóvédelmi jog területén kulcsfontosságú jogszabály átültetése, végrehajtása és érvényesítése a közösségi fogyasztóvédelmi jog jövőbeli fejlődése, valamint a belső piacon rejlő lehetőségek teljes körű kiaknázása, a határon átnyúló kereskedelem és az e-kerkedelem fejlődése szempontjából döntő jelentőségű lesz.*"⁴⁶

45 Ugyanott, Indoklás/Bevezetés.

46 Ugyanott, Indoklás/Bevezetés/2.

DÁVID ANDOR–RÁTKAI BALÁZS

Kóistoló az EU-elnökségből

Magyar helyettesítési tapasztalatok a Balkánon és az Öböl-térségben

A tanulmány bemutatja a montenegrói és a katarai magyar nagykövetségre az EU-elnökségi helyettesítésre kiküldött munkatársak tapasztalatait. A szerzők ismertetik a podgoricai és a dohai magyar külképviselet által ellátott helyettesítési feladatokat, ideértve a misszióvezetők (HoMs¹) és a szakdiplomata üléseinek szervezését, az uniós küldöttségek látogatásának részleteit. Kitérnek a fogadó országgal, az elnökséggel és a magyar Külügyminisztériummal történő kapcsolattartás gyakorlatára.

1. Bevezető

Magyarország 2011 első félévében először látja el az Európai Unió Tanácsának soros elnöki tisztségét. Azokban az országokban, ahol Magyarország nem rendelkezik állandó diplomáciai jelenléttel,

egy másik uniós tagállam végzi majd el – Magyarország nevében – az elnökségi feladatokat. A Tanács által megállapított rend² szerint ez általában a soron következő elnökséget adó ország, amennyiben rendelkezik képviselettel az adott államban („a” szabály). Ennek hiányában a következő soros elnökség látja el a helyi elnökséget („b” szabály). Ha ilyen sincs, akkor egy bonyolult, a soros elnökségek általános sorrendjéből automatikusan nem adódó rotációs rendszer jelöli ki a helyi elnökséget („c” szabály). A soros elnökséget adó tagállam azonban ettől eltérhet, és a Tanács egyidejű értesítése és a lépés indokolása mellett megállapodhat bármelyik más tagállammal a helyi elnökség ellátásáról. Ezt az utóbbi, „d” szabályt ritkán alkalmazzák. Podgoricában (Montenegró)³ és Dohában (Katar)⁴

Jelen írás kizárólag a szerzők következtetéseit és véleményét tükrözi, amely nem feltétlenül esik egybe a Magyar Köztársaság Külügyminisztériumának hivatalos véleményével és álláspontjával.

- 1 Heads of Missions – misszióvezetői vagy misszióvezetők.
- 2 A vonatkozó tanácsi dokumentum legutóbbi, 2009 második félévére aktualizált változatát ld. a 10925/09 sz. alatt.
- 3 A nyugat-balkáni térség EU-integrációs folyamataiban ígéretes országnak számító *Montenegró* 2006-ban népszavazás útján döntött a Szerbiával fennálló államszövetség felbontásáról. Külpolitikai prioritásai között szerepel az EU- és a NATO-csatlakozás. Ennek tükrében az ország 2008 decemberében hivatalosan is benyújtotta EU-tagsági kérelmét. A Tanács 2009 áprilisában felkérte a Bizottságot, hogy alkosson véleményt (avis) az ország tagsági kérelméről. Montenegró a vízumliberalizációs útitervezésében is sikeresen vette az akadályokat, aminek következtében előreláthatóan 2010 folyamán megszűnhet az országgal szembeni schengeni vízumkötelezettség. Montenegró fejlődő gazdasága számos lehetőséget kínál a külföldi befektetőknek.
- 4 *Katar* a világ második leggazdagabb állama, földgázkészleteinek köszönhetően az elmúlt évtizedben példa nélküli fejlődést tudhat maga mögött, amelyet a világválság sem tört derékba. Politikai irányzata a nyugatbarát országok csoportjába sorolja, amit az országba beáramló, főleg fejlett országokból érkező befektetések is tanúsítanak. Az Öböl Együttműködési Tanács (ÖET) tagállamként érdekelt az EU-val megkötendő szabadkereskedelmi megállapodás mielőbbi aláírásában, és június végén első ízben folytatott közvetlen tárgyalásokat az EU-val Brüsszelben.

a cseh elnökséget Magyarország a „c” szabály alkalmazásával helyettesítette. Ennek megfelelően a cseh és a magyar külügyminiszter, valamint a Tanács megállapodása alapján, 2009. január 1. és június 30. között Magyarország első ízben láthatott el valódi EU-elnökséget mindjárt két olyan országban, ahol a Cseh Köztársaság nem rendelkezik külképviselettel: Montenegróban és Katarban.

A rotáció ezen alakulása több okból is szerencsésnek mondható. Egyrészt Magyarország megszerezhetette első elnökségi tapasztalatát, két évvel saját tényleges EU-elnöksége előtt. Mivel egy helyettesítő képviseletnek szinte ugyanazokat a feladatokat kell ellátnia, mint az elnökséget adó ország saját misszióinak, a fél év alatt szerzett tapasztalatok jól illeszkednek a 2011-es magyar EU-elnökségre történő felkészülés folyamatába. Mindez ráadásul két egymástól teljesen eltérő országban, illetve régióban: a Balkánon és az Öböl térségében történt. E két viszonylatban a magyar külpolitika kompatibilisnek bizonyult a cseh – és az uniós – törekvésekkel.

2. Felkészülés az EU-elnökségi helyettesítésre

Az előkészületek során a cseh és a magyar külügyminiszter közötti levélváltást követően a két képviselet bevonásával megkezdődött az ellátandó feladatok és a kapcsolattartás részleteinek kidolgozása. Az elnökségi helyettesítésre vonatkozó EU-irányelvek⁵ – ugyan nem kötelezők, és a helyi körülményekre tekintettel alkalmazandók – megfelelő iránymu-

tatást adtak a felkészülésre, és kellően rugalmasnak bizonyultak a helyettesítés során felmerülő problémák kezelésére.

A felkészülés során a két képviselet feladat-megosztási és költségvetési tervet készített az uniós elnökséget korábban már ellátó külföldi nagykövetségek tapasztalatai és a helyettesítési időszak alatt várható események alapján. A *feladatmegosztás* részletezte, hogy az elnökségi teendők ellátásához kapcsolódó politikai, logisztikai és protokolláris jellegű feladatok, valamint jelentési kötelezettségek mely munkatárs munkakörébe tartoznak. Tekintettel arra, hogy mindkét nagykövetség diplomataállománya egy nagykövetből és csupán egy beosztott diplomatából áll, a helyettesítés megfelelő ellátása érdekében a létszám egy-egy fő EU-munkatárssal bővült. Mivel a helyettesítés költségeit az azt ellátó fél állja, a képviseltek *költségvetési tervében* a HoMs- és szakdiplomata-ülések, az esetleges magas szintű uniós látogatások kapcsán tartott tájékoztatók és uniós kulturális események anyagi vonatkozásai szerepeltek. A tervezetthez képest óhatatlanul előálló módosítások nem léphettek túl a szigorú kereteket, így az azon belüli átcsoportosításokkal a képviseltek rendelkezésére álló költségvetés csak a legfontosabb feladatok elvégzésére bizonyult elegendőnek.

3. A két nagykövetség főbb feladatai az elnökségi helyettesítés során

A helyi EU-elnökségi feladatok ellátása során jelentős hozzáállásbeli különbsé-

5 Az elnökség harmadik országokban való diplomáciai képviselétére vonatkozó szabályok (Guidelines for Presidency diplomatic representation by another Member State in third countries in the field of CFSP) (16568/06. számú tanácsi dokumentum).



gek voltak tapasztalhatók Montenegróban és Katarban, mivel a két államnak eltérő az EU-hoz való viszonya. Ennek megfelelően más fogadtatást kapott és más súlyú volt a misszióvezetői ülések megtartása, az uniós delegációk látogatásának előkészítése és logisztikai támogatása, a demarsok kivitelezése a két országban. A hat hónap alatt mindvégig érezhető volt, hogy az uniós tagsági perspektívával rendelkező Montenegró a cseh EU-elnökséget képviselő magyar nagykövetség tevékenységét kiemelt figyelemben részesítette. A Montenegró EU-integrációjával kapcsolatos eseményekben a soros elnökséget adó ország fontos szerepet játszik, és saját belátása szerint hatást gyakorolhat az integrációs politika menetének alakulására is. Ebből következően a magyar diplomata részvétele egy-egy diplomáciai/uniós eseményen a szokásosnál nagyobb súlyt kapott. A Brüsszeltől távolabb fekvő Katarban azonban a helyi EU-elnökséget ellátó magyar diplomata munkája leginkább a többi uniós tagállam közötti információ- és véleménycserében, valamint az érdekvédelemben és az esetleges közös álláspont fogadó ország felé történő tolmácsolásában volt fontos. Dohai sajátosság, hogy az Európai Bizottság ott nem rendelkezik képviselővel: ennek hiányában a magyar nagykövetség koordinálta az unió Öböl-térségre vonatkozó közös politikáinak közös kül- és biztonságpolitikai vonatkozásait is.

Az EU befolyásától némileg távolabbi eső országokban nem meglepő példa, hogy a külügyminisztérium illetékes osztályán sincsenek tisztában az unió működési rendszerével, a rotációs elnökség mibenlétével és menetével, nem is beszélve a helyettesítő elnökségi nagykövetség fogalmáról. A Katarban működő EU-tag-

állami külképviseletekkel való elnökségi együttműködést az is nehezíti, hogy a tagállami és a közösségi gazdasági érdekek közötti átfedés hiánya nem minden esetben bizonyult megfelelő motiváló erőnek az együttműködés mélyítésére.

3.1. EU-tagállamok misszióvezetőinek és szakdiplomatainak ülései (HoMs-/DHoMs-ülések)

A helyi elnökségi feladatok tartalmi, szervezési és protokolláris ellátásában kulcsszerepet játszanak a rendszeres HoMs-ülések. Mind a podgoricai, mind a dohai magyar külképviselet rendszeres (havi) és rendkívüli HoMs-, valamint szakdiplomáciai (konzuli és biztonsági) értekezleteket tartott a közös tagállami álláspontok kidolgozásának koordinálására és a fogadó állam belpolitikai-társadalmi helyzetéről szóló „PRES” és „HoMs” jelentések készítésére. A kettő közötti különbség lényege, hogy az utóbbi tartalma a tagállamok misszióvezetőinek konszenzusán alapszik, míg az előbbi az elnökség álláspontját tükrözi.

A HoMs-ülések résztvevői körének kialakításában a helyi elnökséget adó misszióknak nagy önállósága van, ezzel kapcsolatban a cseh elnökség sem Podgoricának, sem Dohának nem adott konkrét instrukciót. A helyettesítésre vonatkozó tanácsi dokumentum szerint figyelembe kell venni a helyi szokásokat és a korábbi elnökségek gyakorlatát. Ezek bizonytalanságai miatt azonban célszerű az első ülésen megállapodni a résztvevők köréről is (pl. tagjelölt országok és más vendégek meghívása). Ennek nyomán mind Podgoricában, mind Dohában bevált szokássá vált a fogadó ország egy-egy köztisztviselőnek örvendő politikusának vagy akadémiai szakértőjének, eset-

leg valamely nagyhatalom nagykövetének meghívása, akik az ülések második felében, a publikusabban megvitatható kérdések áttekintése során csatlakoztak az unió országainak misszióvezetőihez. A dohai magyar külképviselet kísérletet tett egy, a későbbi spanyol–belga–magyar elnökségi trió idejére is érvényes rend bevezetésére: a tagjelölt országok képviseletvezetőit igyekeztek meghívni a HoMs-ülések második felére, aminek azonban az egyes tagállami érzékenységek⁶ szabtak határt.

A HoMs-ülések megtartásánál általában bevált szokás, hogy azokat a Tanács üléseihez igazítják. A podgoricai HoMs-ülésekre rendszerint a nagyobb horderejű tanácsi üléseket követően került sor, amelyeken a már elfogadott következtetéseket és azok közös képviselésének módját tárgyalták meg a misszióvezetők. Katarban viszont általában a jelentősebb helyi események kapcsán tartottak HoMs-üléseket (Arab Liga dohai közgyűlése, éves dohai földgáz konferencia stb.).

A HoMs-ülések napirendjén túlnyomó részt a régió és a fogadó ország politikai eseményei szerepeltek, illetve itt történt a közös EU-álláspontok egyeztetése, valamint az elnökségi információk megosztása. Amennyiben helyi formációk (konzuli, biztonsági szakdiplomata stb.) egyes kérdéseket a HoMs elé utaltak, a nagykövete ezekről is döntést hoztak. A misszióvezetői ülésekhez hasonlóan szervezték a nagykövetségek szakdiplomatai számára rendezett találkozókat is. Ez utóbbiak a kis létszámú missziók miatt gyakran összevont formában valósultak

meg a konzuli (schengeni) és a biztonsági együttműködés terén. Ezek a megbeszélések egyben képviseletvezető-helyettesi (DHoMs)⁷ megbeszéléseknek is tekinthetők voltak. A nagykövetségek valamennyi ülésről angol nyelvű összefoglalót készítettek, amelyet a helyben és az országban akkreditált uniós misszióknak, valamint a magyar Külügyminisztériumon keresztül Prágának is megküldtek.

3.2. Elnökségi (vagy bizottsági) delegációk helyi látogatásai

A delegációk látogatásának célját szem előtt tartva, a podgoricai magyar nagykövetség a Bizottság helyi képviseletével közösen szervezte a bizottsági, tanácsi és más küldöttségek programját és azok háttér-információkkal történő ellátását. Rendszerint az ilyen delegációk látogatása során a magyar külképviselet munkatársai is – mint a helyi EU-elnökség képviselői – részt vettek az üléseken és tárgyalásokon, így lehetővé vált az EU-partnerek és Prága első kézből történő tájékoztatása a delegáció látogatásának részleteiről.

Mivel az Európai Bizottság az Öböl térségében csak Szaúd-Arábiában rendelkezik állandó képviselettel, a politikai, gazdasági, kulturális vagy egyéb profilú elnökségi, tanácsi vagy bizottsági delegációk katarai látogatásainak tartalmi és logisztikai előkészítése is a helyettesítő magyar nagykövetségre hárult. A feladatokat a helyi elnökséget ellátó magyar külképviselet a Bizottság rijádi nagykövetével és munkatársaival szorosan egyeztetve szervezte.

6 Ciprus pl. Törökország mint tagjelölt ország meghívása ellen tiltakozott, Görögország pedig a Macedónia megnevezés helyett a FYROM használatára volt érzékeny.

7 Deputy Heads of Missions.



3.3. Jelentés a fogadó országról

A fél év folyamán Prága számos alkalommal kérte ún. közös HoMs-jelentések elkészítését, amelyek az országban akkreditált tagállamok misszióvezetőinek konszenzusos állásfoglalását, véleményét tükrözték a fogadó országgal kapcsolatos, adott témában. A politikai és szociális kérdéseket tárgyaló jelentések elkészítéséhez a külképviselet munkatársainak komoly többlet kutatómunkát kellett végezniük; a fogadó ország hatóságaival és civil szervezeteivel folytatott konzultációk, valamint a partnerországok nagykövetségeivel tartott egyeztetések rendkívül időigényesek voltak. A cseh elnökség Brüsszelben munkacsoporti és tanácsi üléseken terjesztette a tagállamok elé a konszenzusos jelentéseket, jelentős véleményformáló eszközzé téve azokat.

3.4. Demarsok

Az elnökség kérésére egy-egy uniós szinten megfogalmazott álláspont ismertetésére általában demarsok útján került sor a fogadó államban, amelyekhez Prága rendszerint háttér-információkat is szolgáltatott, elősegítve eredményességüket. Politikai jellegű kérdések kapcsán (pl. emberi jogi témák) a képviseletek nem lép(het)tek fel önálló kezdeményezésekkel, azonban az elnökség utasításai alapján több esetben került sor demars megfogalmazására a fogadó ország külügyminisztériuma felé (pl. a genfi Emberi Jogi Tanácsban zajló választások kapcsán).

3.5. Közös uniós fellépés a fogadó országban

A helyi elnökséget adó misszióvezető a doyen-hez hasonló feladatokat is elláthat,

így tolmácsolhatja a tagállamok közös álláspontját, elvárásait a fogadó ország döntéshozói felé egy-egy politikai döntést nem igénylő, EU-tagállamokat közösen érintő kérdéskörben. Egy példa erre: a több száz halálos áldozatot követelő olaszországi földrengés után kezdeményezett közös kegyeleti lépés, amikor a magyar külképviselet-vezetők Podgoricában és Dohában mint a helyi elnökség képviselői azt kérték, hogy eresszék félárbcra a fogadó országban lévő uniós külképviseletek lobbóit. A nagy médiafigyelmet kapott esemény mind Montenegróban, mind pedig Katarban kiválóan demonstrálta az EU szolidaritásának erejét és a tagállamok közötti egységet, növelve ezzel az unió iránt érzett emberi megbecsülést, a közösségi identitás iránti tiszteletet.

3.6. Kapcsolattartás a cseh elnökséggel

A már említett tanácsi dokumentum előírásainak megfelelően, a cseh elnökség feladatainak ellátása során a Prága és a két nagykövetség közötti kommunikáció Budapesten keresztül zajlott. A Prágának szánt információkat a podgoricai és a dohai külképviselet a magyar Külügyminisztérium Európai Levelező Irodáján (ELI) keresztül küldte meg, és hasonlóan, az ELI-n keresztül kapták meg a cseh elnökség utasításait. Ez a fajta, ún. főváros–főváros közötti összeköttetési módszer bizonyult a leghatékonyabbnak, biztosítva a megfelelő szakmai felügyeletet és háttértámogatást a feladatok sikeres ellátásához. A hivatalos úttól – Budapest egyidejű tájékoztatása mellett – kizárólag válsághelyzet és az esetleges uniós vagy elnökségi látogatások szervezése esetén lehetett eltérni. Prága azonban egyes jelentések elkészítése során lehetőséget biztosított az illeté-

kes cseh kollégákkal történő közvetlen egyeztetésre is.

A kapcsolattartás szempontjából kedvező volt, hogy Prága egyszer sem próbálta megkerülni – Montenegró esetében belgrádi, Katar vonatkozásában pedig kuvaiti külképviseletén keresztül – a helyettesítésre felkért Magyarországot a fogadó országban folyó elnökségi kommunikációt illetően.

4. A helyettesítés értékelése

A visszajelzések alapján megállapíthatjuk, hogy a két helyettesítő nagykövetség munkáját az EU-tagállamok missziói és a fogadó ország érintett hivatalai nagyra értékelték. Gyakran kérték a helyettesítő elnökség állásfoglalását a közösséget érintő kérdésekkel kapcsolatban, így sikerült elérni, hogy a két magyar nagykövetséget az EU-elnökségi politika tényleges képviselőjének tekintsék.

Az uniós képviseletek fontosnak tartották a HoMs-megbeszélések rendszeres megtartását, különösképpen, mert a korábbi elnökségek egyik állomáshelyen sem kezelték kiemelten a kérdést. Mind Montenegróban, mind pedig Katarban akkreditált, de ott nem rezidens uniós partnerek is nagyra értékelték a két magyar nagykövetség nyitottságát és tájékoztatásait az uniós eseményekről.

5. A 2011-es magyar EU-elnökség

A 2011-es magyar elnökség során a magyar diplomáciai képviseletek által ellátandó feladatokat alapvetően meghatározza a fogadó ország és az EU közötti kapcsolatok minősége, intenzitása.

Míg az unió tagállamaiban Magyarország elnökségi tevékenysége – az elnökségi prioritások bemutatásán és képviseletén keresztül – a közösségi külpolitika alakítására koncentrálódik, addig az unió kívüli harmadik országokban a politikák végrehajtása kap jelentős szerepet.

Az EU-csatlakozási ambíciókkal rendelkező államokban a magyar külképviseletek komoly szakmai kihívásra számíthatnak elnökségi feladataik ellátása során, és aktívan hozzájárulhatnak az adott állam integrációs törekvéseihez. Ezen országok (Nyugat-Balkán, Törökország, a Keleti Partnerség országai) belpolitikai és társadalmi helyzetéről minden elnökségi periódusban készül – a Bizottság országjelentésével párhuzamosan – egy ún. elnökségi országjelentés is, amely az adott ország EU-integrációs eredményeit foglalja össze. Az elnökség irányítása alatt kidolgozott és az EU-tagállamok helyi képviseleteivel egyeztetett jelentés elkészítése igazi kihívásként jelenik meg a HoMs-ülések napirendjén, és nagyban függ majd a nagyobb EU-tagállamok 2011-ben várható belpolitikai helyzetétől, bővítéssel kapcsolatos álláspontjától. Mivel ezekben az országokban az unió aktív külpolitikai szereplőként jelenik meg, a helyi elnökség munkájának brüsszeli értékelése kihat az egész elnökség sikerére.

A földrajzi elhatárolódás mellett ugyanakkor más tagállamok által kiemelten kezelt elnökségi témakörök is nagy figyelmet kaphatnak a helyi EU-elnökség harmadik országokban kifejtett tevékenysége során. A Tanács emberi jogi kérdésekkel foglalkozó munkacsoportján (COHOM) keresztül például gyakran érkezhettek a fogadó országban tapasztalható emberi jogi helyzetre vonatkozó

megkeresések, amelyeket konszenzusos HoMs-jelentés formájában kell megválaszolni. A hat hónapos helyettesítés során mind Podgorica, mind pedig Doha utasítást kapott a nők elleni erőszak helyzetét vizsgáló tanulmány, illetve az adott ország emberi jogi helyzetét bemutató jelentés elkészítésére.

Az elnökség által összeállított – földrajzi vagy témakör-specifikus – anyagokat csak konszenzus esetén lehet ún. HoMs-jelentésként felterjeszteni. A helyi EU-elnökségi feladatokat ellátó magyar diplomaták uniós partnereik közötti konszenzusépítő tevékenysége, illetve álláspont-konzolidáló szerepe ezért rendkívül fontosnak ígérkezik.

Az adott témában készülő HoMs-jelentés elkészítéséhez nagy segítséget adhat a Bizottság helyi képviselője (ahol van), valamint a magyar elnökséggel egy trióban szereplő másik két tagállammal, Spanyolországgal és Belgiummal történő szoros együttműködés kihasználása. A cél minden esetben olyan dokumentum kidolgozása, amely a fogadó országban aktívan jelen lévő EU-tagállamok misszióvezetőinek (és nem fővárosaiknak) a társadalmi-politikai életről és helyzetről alkotott konszenzusos véleményét tükrözi.

A HoMs-jelentések elkészítésével kapcsolatban továbbra is tisztázásra vár a fogadó országban akkreditált, de ott jelen nem levő EU-misszióvezetők olykor szakmai szempontok szerint is megkérdőjelezhető közreműködése. A HoMs-jelentések ugyanis a fogadó országban élő és ott helyi ismeretekkel rendelkező misszióvezetők álláspontját hivatottak tolmácsolni egy adott kérdésben, így a fizikai távollét miatt a nem rezidens nagykövettek részéről nem minden esetben lehet megalapozott véleményre számítani.

Az elnökség során a nemzeti ünnepek alkalmával történő országpromóció mellett a május 9-i Európa-napi ünnepség is kiemelt szerepet kaphat, bár annak megtartása nem mindenhol szokás. Az ünnepség ugyanakkor lehetőséget ad számos más kulturális, illetve szabadtéri, sportesemény megszervezésére, amelyben a majdani elnökséget ellátó magyar külképviseletek lehetőségeikhez mérten vállalhatnak kezdeményező szerepet, és akár a magyar EU-elnökség bemutatására is felhasználhatják e rendezvényeket.

6. Néhány tanulság a magyar EU-elnökségre történő felkészüléshez

6.1. Egységes arculat

Az EU-elnökség külképviseleteken történő ellátása az EU arculatának egyfajta bemutatása, illetőleg a közös értékeken és jogrendszeren alapuló közösség egységének képviselője is egyben. Ennek hangsúlyos megjelenítése főképp az unió intézményeiről, azok működéséről hiányos ismeretekkel rendelkező országokban fontos.

A további helyettesítések és a 2011-es „saját” elnökség ellátása során a magyar külképviseletek státusában bekövetkezett változást a fogadó országban bevált módon célszerű közölni. Mind Montenegróban, mind Katarban a fogadó ország külügyminisztériuma és a külképviseletek szóbeli jegyzékben kaptak tájékoztatást az EU-elnökség helyettesítésének tényéről. A tapasztalatok alapján, különösen az olyan állomáshelyeken, ahol érintőlegesebbek az EU kapcsolatai, célszerű az unió szerkezetét, működését, ezen belül az elnökség (illetve a helyi elnökség) szerepét ismertető, könnyen át-

tekinthető szóróanyagot készíteni és minél szélesebb hivatalos partneri körben terjeszteni.

Az elnökségi feladatok ellátásának segítésében, a munkához szükséges tanácsok, vélemények kikérésében az Európai Bizottság adott országban levő képviselote kiváló partnernek bizonyult, hiszen a Bizottság fogadó országban lévő képviselőtének hivatalból kötelessége a helyi elnökség támogatása. Emellett is érdemes azonban az ott dolgozó kollégákkal – még az elnökséget megelőző időszakban – mihamarabb személyesen felvenni és ápolni a kapcsolatot, mert ez tapasztalataink szerint kamatostól megtérülhet. A kapcsolatépítés másik kulcsfontosságú területe a fogadó ország uniós/integrációs ügyekben jártas döntéselőkészítői és döntéshozói köre. A magyar külképviseletekre kiküldött diplomaták, elnökségi ügyekkel foglalkozó szakemberek kiutazásának időpontját célszerű ennek a relatíve időigényes bizalomépítő folyamatnak a tükrében meghatározni.

Az egységes megjelenés és fellépés vizuális hatása főleg az unión kívüli harmadik országokban kap kiemelt szerepet. Az ún. elnökségi ajándékok (elnökségi nyakkendők, hölgyeknek szánt kendők, jegyzetfüzetek, iratborítók, tollak stb.) időben és megfelelő mennyiségben történő eljuttatása az elnökséget ellátó állomáshelyre talán nem tűnik kardinális kérdésnek, de elmaradása érthető emberi okokból már az elnökség indulásánál

kedvezőtlen megítélést válthat ki mind az EU-elnökséget adó, mind a helyettesítő ország irányában.

Sem Podgorica, sem Doha nem aknáztatta ki teljes mértékben az egységes külügyminisztériumi arculattal rendelkező külképviseleti honlapban rejlő lehetőségeket. Megéri a jelenleginél hangsúlyosabb szerepet szánni a magyar külképviseletek honlapjainak, amelyek a már 2011. január 1-je előtt beindítandó központi magyar EU-elnökségi honlap égisze alatt működneek rugalmas, de mégis egységes szerkesztési elvekkel. A helyettesítésben részt vevő külföldi képviseltek honlapjainak közös magyar elnökségi tartalmára is megoldást kell találni.

6.2. Megfelelő munkához megfelelő helyettesítő partner

Egy elnökség helyettesítése nem kis feladat. Komoly anyagi és személyügyi terhet ró az adott külképviseletekre, amelyek feladatmeghatározásánál figyelembe kell venni a helyi adottságokat és a fizikai képességeket is. Mindent leszámítva, az EU-elnökség helyettesítésen keresztüli ellátása kiváló lehetőség a magyar EU-elnökségre való felkészülésre, és a feladatok sikeres elvégzése után az ország presztízsének növelésére. Ebből a szempontból Magyarország már idén megkezdte elnökségének ellátását, igaz, egyelőre csak Montenegróban és Katarban, 2009 második félévében pedig Azerbajdzsánban folytatva azt.

DEÁK PÉTER

Helyzetelemzéstől a jövőképig

Gondolatok a Nemzeti Katonai Stratégiáról

A szerző – mint a stratégia alaptanulmányának egyik kidolgozója – a címben jelzett kormánydokumentum néhány elvi és módszertani elemét tekinti át. A katonai erő hitelességét, korszerűségét, nemzetközi interoperabilitását és az erre irányuló fejlesztést az egyetemes biztonság fontos, belső garanciájának tekinti, és arra a megállapításra jut, hogy az ez évben elfogadott stratégia megfelel ennek a követelménynek. Ennek alapfeltétele volt, hogy az igényt a haderővel szemben az adott és mindig változó biztonsági környezet, valamint a korunkban jelentkező új, vagy módosult veszélyforrások alapos, de nem dogmatikus elemzése alapján fogalmazták meg, és ehhez alakították a dokumentum logikai szerkezetét. A stratégia egyértelműen kifejezi, hogy a katonai erő nem csupán az adott állam szervezett fegyveres fenyegetéssel szembeni fellépésének eszköze, hanem az új erőszakformákban is fontos, bár nem kizárólagos szerepet játszik. A szükséges alkalmazási formákhoz elengedhetetlen képességek megteremtésében a fejlesztési feladatokra, forrásokra és lehetőségekre helyezi a hangsúlyt. Fontos új elem, hogy a nemzetközi együttműködésben elsőrendűnek tartja a dokumentum a NATO és az EU közötti együttműködés intézményesítését, és ennek tapasztalati indokait a szerző részletesebben elemzi.

Közhelynek számít az a tétel, miszerint egy állam biztonságát nemzetközi és belső garanciák szavatolják. Gondolom, napjainkban nem kell e bevezető bekezdésben részleteznem, mit érthetünk e meghatározás nemzetközi oldala alatt, bár a későbbiekben erről lesz bőven említés. Kevésbé köz-

tudott, pontosabban tételezett viszont, hogy mit értünk „belső garanciarendszer” alatt. E dimenzióba tartoznak ugyanis elvi elemek, nevezetesen az alkotmány vonatkozó kitételei, a törvényrendszer, az igazgatás, a civil szféra, és mindezek mellett, mi több, kifejeződésében a biztonságot garantáló intézmények, szervezetek, testületek, anyagi elemek, a kritikus infrastruktúra, a védelmi ipar, a kutatás-fejlesztés. Ezek közül általában, de főleg sajátos helyzetekben bizonyos prioritása van a fegyveres szervezeteknek, civilesebben: „erőszakszervezeteknek”, de régi kifejezéssel élve, a fegyveres testületeknek. Jelen írásomban a klasszikus értelemben vett honvédelmet szolgáló haderővel, népszerűbben a hadsereggel, és hivatalos nevén a Honvédséggel kívánok egy bizonyos, de fontos megközelítésben foglalkozni.

2008-ban ugyanis, folyamatos igény és többszöri próbálkozás után elkészült, és a kormány által, az országgyűlés illetékes bizottságában történő bemutatás után elfogadásra került a Magyar Köztársaság Nemzeti Katonai Stratégiája. Ezen túl, demokratikus országokban alapvető követelményként nyilvánosságra is került, minden állampolgár számára a mai kor összes kommunikációs formájában megtekinthető, olvasható.

Az igény

A globális világ a gyors változások kora. Minden változás egyben újabb átalakulá-

sokat indukál, és amennyiben ez akadályokba vagy közömbösségbe ütközik, a változásra, innovációra ítélt elem, szervezet, eljárás anakronisztikussá válik. Főleg a változó nemzetközi viszonyok, a globalizáció új jelenségei, a NATO és a nemzetközi szervezetek változásai jelentik a „mozgó célpontot”. A haderők több irányból vannak folyamatos átalakulásra kényszerítve, többek között külső tényezők, nevezetesen a biztonsági környezet által, napjainkban nemzetközi kötelezettségek vállalása okán. Ennél jelentősebbek lehetnek olyan belső elemek, amelyek természetesen nem izolálódnak el a külső dimenzióktól, de magának az intézménynek mint rendszernek átalakulást, fejlődést igénylő komponensei. Ezek közül jelentős az informatikai rendszerek, a hadfelszerelés robbanásszerű, napjainkban felgyorsult innovációja, akár fegyverzet, akár kettős rendeltetésű (double use) területen, és ez – számos más területen, elsőként a hadviselési módban, a harci metodikában – radikális változást eredményez, ami ugyanakkor visszahat a szervezetre, a vezetési rendszerekre. De a változást igénylik részben ezzel, de más okokkal is összefüggésben a humán tényező, az állomány alakulása, tudatvilága, motivációja, a várható alkalmazás geográfiai tényezői, általános forrástényezők, gazdálkodási formák is.

A fent említett anakronizmusnak – amely egyben konzervatív, elmaradott formátumot is jelent – ellentéte (még hozzá pozitív) a hadseregek vonatkozásában napjainkban elsősorban a hitelesség, ami a korszerűségben, a folyamatos modernizációban jelenik meg. Sokat használt formula manapság, hogy nem elég ilyennek-olyannak lenni, annak is kell látszani. Ez a katonai erőt illetően talán úgy fordítható le, hogy hiteles visz-

zatartó erőt kell bizonyítani, hiszen körünkben a konfliktusok megelőzésében a korszerű hadsereg megléte a politika fontos támasza.

Mindebből származó egyéni következtetésem, hogy a „stratégia” ez esetben, a megszokott értelmezéstől eltérően, nem egy átfogó cselekvési program, nem a katonai erő alkalmazására irányul, hanem központjában a fejlesztés van, amelynek eredményei éppen rendeltetvényességének hatékonyságát szolgálják.

A Nemzeti Katonai Stratégia helye és ebből eredő kidolgozási módszere

Azzal kezdeném, hogy a továbbiakban NKS-ként rövidített dokumentum természetéről, forrásáról, pozíciójáról voltak viták a kidolgozás menetében. Néhány sorral lejjebb bizonyítani kívánom, hogy az NKS egyértelműen politikai dokumentum, annak ellenére, hogy nevében a „katonai” szó szerepel. Nem csupán a jóváhagyó testület – tehát a kormány – miatt, hanem azért is, mert a politika minden területén jelentkező, tehát országos felelősségét fejezi ki a honvédelem hitelességéért, a katonai erő alkalmazhatóságáért. Természetesen csak a politika, a „civil kontroll” legfelelősebb elemei alkotják meg a végleges okmányt és határozzák meg az ebből eredő tenni-valókat, hiszen a felelős döntéshozók a „szakma”, a katonai vezetés, a hadtudomány művelői és a végrehajtók bevonása nélkül csak felelőtlen, gyakorta eltorzult axiómákat képesek megfogalmazni. Ennek a gondolatnak a jegyében vázolnám fel azt a folyamatot, amelynek keretében az írás tárgyát képező dokumen-

tum kialakult. Ezt egyrészt elvi folyamatként, másrészt a gyakorlati kidolgozó munka ismertetésével kívánom bemutatni.

Rendszerjellegű megközelítés

Amennyiben az NKS-t akár dokumentumnak, akár cselekvési, fejlesztési programnak tekintjük, természetesen a meghatározó tényezőkből, determinánsokból kell kiindulni, amit akár nevezhetünk „input”-nak is. A követelményt kifejező kiinduló elemek igen sokrétűek, vannak dogmatikusak (nem a szó rossz értelmében), és vannak mobilak.

Az első csoportba azok a hierarchiában feljebb álló, érvényben lévő elvek tartoznak, amelyek tartalmához igazodni kell, illetve adaptálni a stratégia rendeltetéséhez. Hazai viszonylatban ezek első csoportja természetesen az Alkotmány, a honvédelmi törvény, a parlamenti határozatok általában, de közvetlenül a kormány által elfogadott Nemzeti Biztonsági Stratégia. Bár ez tartalmazza az egyéb ágazati stratégiák főbb elemeit, a kidolgozásnál célszerű ezt is figyelembe venni. A második csoportot a nemzetközi kötelezettségeinket meghatározó, Magyarország részéről elfogadott alapokmányok, szerződések, alkalmi határozatok képezik.

A következő input elem a biztonsági környezet, ezen belül a katonai erőt érintő tartós és aktuális kihívások, és e veszélyek prioritásai. Természetesen ezek már mobilak, változók és elemző munkát igényelnek. Az így megfogalmazódó elvi követelményeket azonban különféle körülmények, feltételek, gazdasági és természeti erőforrások, a technológiai szint, geográfiai tényezők korlátozzák. A követelmények és a befolyásoló körülmények szimbiózisából, mérlegeléséből ala-

kulnak ki a védelempolitika alapjai, amelyek már nem közvetett, hanem direkt módon szinte előírják a stratégia irányait, tartalmát. Az NKS, amely írásom tárgya, fejezetrendszerében is világosan tükrözi ezt a folyamatot.

A stratégia központi témái ezek alapján a katonai erő, a Honvédség, illetve részelemeinek alkalmazási formái, a számos tényező alapján megrajzolt szükséges és lehetséges hadviselési mód (vagy harci metodika), és fő követelményként az ehhez szükséges képességek. Ezzel értünk lényegében az „output”-hoz, a hiteles haderő-formációhoz, valamint ahhoz, hogy ezek megteremtéséhez milyen források és cselekvési program szükségesek.

A kidolgozás folyamata

Az NKS kormány-előterjesztéséért felelős honvédelmi miniszter, azonosulva a fentebb elemzett folyamattal és a stratégia rendeltetésével, a fő szempontok általános meghatározása után a koncepció szövegalaphoz is kiindulást jelentő kidolgozásával ismert nemzetközi közírószakértőből, világgazdasági kutatóból, politológusból, biztonságpolitikai elemzőkből, hadtudósokból álló csoportot kért fel, amelynek vezetésével tekintélyes diplomáciai és szervezési tapasztalattal bíró, és hadtudományi minősítéssel rendelkező személyt bízott meg.

A munkacsoport már a munka megkezdésekor elvetette az előre tervezett struktúrát, ha úgy tetszik, részletes tartalomjegyzéket, mert olyan álláspont alakult ki, miszerint a logikai és didaktikai folyamatok önmagukban alakítanak ki egy felépítést, amelyet aztán a hivatalos dokumentumok szabályainak, előterjeszthetőségének és feladatprioritásainak megfelelően közérthető felépítésbe ren-

deznek át. Ennek tipikus példája, hogy a fentebb leírt logikai folyamat forrás része, pontosabban a fenntartási és fejlesztési feltételek kifejtése az NKS utolsó, V. fejezetébe került, mert a politikai döntésben az egyik leglényegesebb tényezőt, dilemmát ez tartalmazta.

A munkacsoport az első pillanattól kezdve szoros konzultatív kapcsolatban dolgozott a Honvédelmi Minisztérium védelempolitikai szakembereivel, valamint – és ez talán a legfontosabb – a Vezérkar képviselőivel. Ez utóbbi szerves és folyamatos együttműködés volt ugyanis a záloga, hogy az NKS jól tükrözze a politikai dokumentum és a később kidolgozásra kerülő haderónemi doktrínák közötti kompetenciahatárt és egyben a katonai elvekre történő adaptálást. A munka intenzív volt, a számos megbeszélésen korrigált szöveg, a gondolatok gyakori találkozókon formálódtak, jellemző volt a verbális egyeztetésen kívül az írásbeli véleményformálás módszere is. Magától értetődő volt, hogy a szűk kört bővíteni kell a Honvédség szerveinél lefolytatott vitaértekezletekkel, külön véleménycsere folyt az érdekelt ágazatokkal, a külügyi területtel. A hivatalos tárcaközi egyeztetést természetesen, mint feljebb írtam, az igazgatási nyelvhasználathoz is igazított szöveggel a minisztérium folytatta le, a munkacsoport-vezető részvételével. Ez a kreatív, számos tényezőt elemző és mérlegelő munkamódszer vezetett oda, hogy – véleményem szerint – az NKS korszerű, mondhatni „up to date” tartalma magas színvonalú, nemzetközileg is elismert, gyorsan elfogadásra került, és, ami igen fontos, lényegi politikai konszenzust tükrözött. Ugyanakkor meg kell említeni, hogy – tekintettel a „mozgó célpontra” – egyben folyamatosan

korrekcióképes, tehát megállapításai és programjai nem sarkosak, új jelenségekhez konvertálhatók.

Néhány fontos részlet bővebb kifejtése

A biztonság komplexitása, az egyes elemek arányai

Az NKS két megközelítésben is elemzi a biztonság bővülő tartalmát, körét. A bevezető utáni első fejezetben a térségi dimenzió tágulását említi, utalva arra, hogy a nemzeti érdekeket, térségi kockázatokat nem lehet elszigetelten értékelni a távoli régiók válságaitól, vagy akár csak azok veszélyétől. Ez a megállapítás szinte egyértelműen következik a globális világrendből, a munkaerő, a tőke, az áruk, az információk, a politikai vonulatok szabad áramlásából, illetve az ezekkel összefüggő jelenségmozgásból. Egy adott térségben jelentkező, vagy ott kialakuló kihívás terjedése nem ismer határokat. Általánosságban szólhatunk, a legjobban érzékelhető példaként, a járványokról, amelyek lehetnek nyomortényezők vagy bioterrorizmus, ökológiai károsítás következményei, de említhetjük a tömeges, egyidejű, illegális migrációt, a meteorológiai jelenségeket, amelyek már nem ismernek határokat; és akkor még nem beszéltünk az erőszakideológiák és -jelenségek, illetve az ezeket manifesztáló erők, fegyverzet, technika mobilitásáról, valamint a katonai – a mai legfőbb tényezőként a válságkezelő – erő jelenlétének rapiditásáról.

A biztonság komplexitásának másik, kihíváshalmazban jelentkező elemzését az NKS a Magyar Köztársaság védelempolitikáját bemutató fejezet első bekezdésében, kiemelkedő módon mutatja be.

Természetesen egy ilyen dokumentumban nem lehet részletesen „felsorolni” az új, illetve megújult veszélyeket, kihívásokat, ezzel számos komoly tudományos forrás részletesen foglalkozik. (Itt meg kell említenem egy publikációs hibát, ugyanis egy szemléltető „ablakban” a szerkesztő megkísérli a lehetetlent, és egy tengelyen felsorolja a lap alján „A biztonság fogalmába tartozó területeket”. Ilyen tételezés nem létezik, azt nem is említve, hogy számos evidens elemet kihagy – pl. terrorizmus, szervezett nemzetközi bűnözés stb. –, és ezzel lényegében szűkíti a dokumentum szövegében rejlő komplexitás szélességét.)

A biztonság összetett értelmezéséhez még hozzátennék két általam fontosnak tartott axiómát, amit a nemzetközi irodalom sokszorosan kiemel, és amelyek az NKS szövegéből, ha nem is szó szerint, de érzékelhetők. Ezek egyike, hogy az egyes veszélytényezők és az ezekkel járó események olyan szoros kapcsolatban vannak, hogy aktivizálódásukkal egymást indukálják. Nem csak arról van szó tehát, hogy a veszélyek területileg eszkalálódnak, hanem más területekre kihatva „rulírozzák” a veszélytényezőket. Nem hiszem, hogy példákat kellene felsorolnom, de egy-két, korántsem teljes folyamatot megemlítenék. A globális felmelegedés ökológiai károkat okoz, az ebből is eredő ivóvízprobléma közismert, ez járványokat okozhat, amelyek maguk is terjednek, de felélénkítik a térségből az exodust, a tömeges migráció számos helyen az idegengyűlölet növekedéséhez vezet. Szinte kézzelfogható példa, hogy a terrorcselekmények katasztrófában jelennek meg, és ezek következményeit, egészen a katasztrófabűnözésig nem is kell felsorolni.

A katonai erő szerepének kérdésköréhez tartozik a biztonság komponensei-

nek belső aránya. Számos felületes szemlélő, mi több, szerző olyan következtetést von le az új kihívások előtérbe kerüléséből, hogy a biztonság fegyveres elemeinek jelentősége, más szavakkal: „aránya”, korunkban csökken. Ez a nézet így felületes. Éppen a komplexitás miatt nem lehet numerikus arányokat felállítani. Attól, hogy az új kihívások okozta válságjelenségek a köztudatban, a mindennapokban nagyobb helyet kapnak, hogy kezelésük új nemzetközi és állami intézményeket igényel, hogy sajátos stratégiájuk van, semmiképp sem a katonai biztonság háttérbe szorulásáról van szó, hanem az új veszélyek fontosságának növekedéséről, sok esetben a politika fókuszába kerüléséről. Ugyancsak ehhez a kérdéshez tartozik, hogy éppen az NKS-ben jellemzett új katonai formációk, képességek jelentős szerepet kapnak a nem fegyveres fenyegetések prevenciójában, illetve elhárításában, amit az NKS szinte fel is sorol, bár vannak olyan helyzetek, amelyeket egy-egy adott szituáció szülhet.

A fegyveres konfliktusok valószínűségi szintje

A kilencvenes évek közepe – vagy még régebb – óta szinte sztereotip szólam, hogy „társadalmunkban a hagyományos tömegháború valószínűsége minimális”. A megállapítás lényege igaz, azzal kiegészítve, hogy az ilyen konfliktus kirobbanása és folyamata a legvalószínűtlenebb legrosszabb eset kategóriájába tartozik. Az NKS ezt a tételt a Magyar Köztársaságra konkretizálja, de ezt az egzaktágot lazítja az utaló mondatban a „belátható” időhatározó, illetve az azt kiegészítő „hosszabb távon is alacsony valószínűségű” meghatározás. A ténymegállapítás hitelességét és az időhatározók felületeségét akkor tudjuk teljes mélységben

megérteni, ha bizonyítjuk az állítás igazát, amire természetesen az NKS mint politikai dokumentum nem tud helyet, terjedelmet biztosítani.

Az axiomatikus hadtudományi érv elsősorban az, hogy az úgynevezett hagyományos, tehát múlt századi háborúkép a haditechnikai fejlődés, az informatikai térátulás következtében anakronizmusá vált, hiszen a változások folyamatosak, a hadviselési módok, háborúképek sürűn változnak.

A tétel igazságát egyértelműen igazolják a garanciális körülmények, nevezetesen: a NATO léte, a tagság státusa olyan helyzetet teremt, hogy a történelemben először jött létre és ma is működik olyan kollektív védelmi integráció, amelynek a prevenció érdekében már az úgynevezett békeidőben élő, felkészített és integrált hadereje van. Mindehhez hozzá kell tenni, hogy hazánk geopolitikai környezetében csak olyan szomszédos vagy közeli országok vannak, amelyek tagjai a biztonságot szavatoló integráció legalább egyikének, illetve határozott politikai akarat van az azokhoz való csatlakozásra. Ezért, de más szempontok szerint, a nemzeti érdekeink körébe tartozó térségben, a földrajzi realitások által felmérhető környezetben nem észlelhető olyan artikulált politikai akarat, netán ideológiai alap, amelynek megvalósítása a fegyveres erőszak alkalmazását igényelné, esetleg kilátásba helyezné. A múlt század katarzisaival átélő demokráciákban az állampolgárok nem is juttatnak hatalomközelbe militáns kormányzatokat. Ha mégis megfogalmazzuk azt a fikciót, hogy valamely államban a civilizált és demokratikus értékekkel mereven szembenálló, belső hatalmi csoportokra épített ellenforradalmi konfliktussal reakciós hatalom jutna diktatórikus pozíció-

ba, akkor az a globális biztonságot veszélyeztető válságként értékelhető, amely ellen – nevezhetjük gaz, vagy bukkott államnak – nemzetközi válságkezelő missziók aktivizálódnak.

Az államok közötti háború szinte kizárhatóságát szavatolja az a tény is, hogy a világban, de még inkább a régiókban sehol nincs meg az a katonai kapacitás, amely akár a minimális siker lehetőségét is kilátásba helyezné.

Mindehhez még hozzá kell tegyünk egy személyes álláspontot is, mégpedig azt, hogy hazánkat érintően az úgynevezett „háborús küszöb alatti”, vagy más kifejezéssel: „alacsony intenzitású” konfliktusok valószínűsége is csökken. Az a térség, ahonnan a kilencvenes években az ilyen kihívások várhatóak voltak, nevezetesen a Nyugat-Balkán, bár még most is problematikus körzet, de a katonai jelenlét és a polgári államépítés erőivel válságkezelte, ellenőrzött térségnek számít.

Képességek és készségek viszonya

Az NKS IV. fejezetében általánosságban, majd részletes tételezéssel állapítja meg, illetve sorolja fel az általam a bevezetőben output-ként említett képességeket, és véleményem szerint ez a stratégiaalkotás elemző jellegének hatékony eredménye. Természetes kérdésfelvetés, hogy a Magyar Honvédség összképességei vajon hogyan jelennek meg az alrendszerek egyes elemeinél, a vezetésben, illetve magánál a képességeket érvényre juttató katona vonatkozásában. Ezt a kérdést feloldja az alkalmazási körülmények megfogalmazása, ezekre az általános képességelemzésnél megemlített korlátok is vonatkoznak. Az alkalmazási forma, körülményei és a vállalt hadviselési mód lényegében kibontják az úgynevezett összképességeket, és így a felsorolás

könnyen adaptálható az egyes „kontingensekre” (amelyek éppen a képességi szempontok szerint kerülnek összeállításra) és a célokat megvalósító állományra egyaránt.

A képességek kialakítása természetesen a fejlesztés és a felkészítés együttes eredménye kell legyen. Ebből az az evidencia is adódik, hogy a felsorolt elemek nem magukban és izoláltan jelentkeznek, hanem összefonódnak, összkészséggé alakulnak. Ez azt jelenti, hogy a kialakult hatékony, többoldalú alkalmazási lehetőség a műveleti gyors váltást is lehetővé teszi, nem különül el az expedíciós vagy a hazai területen végzendő feladatra való alkalmasság. Persze ebben nagy szerepe van a humán erőforrás folyamatos pótlásának, továbbképzésének, szinten tartásának és – egy régen használt kifejezést idézve – összekovácsoltságának.

E tekintetben azonban van még egy fontos tényező. Hosszú viták után alakult ki az az álláspont, miszerint hazánk „nem törekszük a katonai képességek teljes spektrumának kialakítására”. A megállapítás nem csupán sajátos geostratégiai helyzetünk, a haderő nagyságrendje, haderőnemi szerkezete és a fejlesztési források problémáinak elemzése alapján került megfogalmazásra, hanem alkalmazkodott a NATO rugalmas, számos tényezővel számoló tervezési rendszeréhez is, amely minden esetben legalábbis igyekszik alkalmazkodni a körülmények és a lehetőségek sokaságához. Ugyanakkor hiányérzetem is támadt a tekintetben, hogy az NKS nem említi kellően azt az elfogadott elvet, miszerint az egyes nemzeti haderők bizonyos műveletekben kiemelt szerepet tudnak vállalni a katonai, földrajzi, iparszerkezeti, valamint történelmi hagyományok, szervezési örökségek során kialakult specifikumok-

nak, saját szempontokból „katonai hungarikumoknak” megfelelően, s ez hatékony feladat- és munkamegosztást eredményezhet a nemzetközi kontingensekben. Erre már évek óta vannak jó példák, például a délszláv válság kezelésének első szakaszában a műszaki-hídépítő csapatok, vagy a kutató-mentő szolgálat, laboratóriumok, kiemelt információs céltérségek, és még sorolhatnánk.

Szövetségek közötti harmónia

E befejezésnek szánt néhány gondolat aktualitása az NKS megjelenése óta még nagyobb teret nyert. Az kétségtelen és logikus, hogy a dokumentum, mint védelem-katonapolitikai stratégia alapvetően a – mint a szövegben olvasható – konstruktív tagságunkat bíró kollektív védelmi szövetség, a NATO követelményeire, doktrínájához, stratégiájához és belátható új identitásaihoz alkalmazkodik, mi több, ezekből indul ki. A biztonság fentebb kifejtett komplex jellegéből adódó kihívásokra adott válaszok napjainkban a nemzetközi közösség szélesebb hálózatának, egyéb integratív szervezeteinek speciális és általános aktivitását igénylik. Magyarország 2004 óta, nem is túlságosan csatlakozási folyamat végeztével, az Európai Unió tagja, aktív szerepet kíván vállalni a nagyon lassan, de azért alakuló közös kül-, biztonság- és védelempolitikában. Hozzá kell tenni ehhez, hogy az egykoron második pillérnek nevezett terület szinte teljesen összefonódik a bel- és igazságügyi együttműködéssel, a migrációs jelenség kezelésével, a klímapolitikával, a schengeni rendszerben kifejeződő határbiztonsággal. Talán ennél is fontosabb, hogy az utóbbi esztendőben és napjainkban kiegészül a válságkezelés céljá-

nak és metodikájának a NATO-tól nem elváló, hanem azt kiegészítő formáival. A humanitárius akciók, az „államépítés”, a békefenntartás, az ellenőrzés ugyancsak igényel bizonyos katonai részvételt az egyes akciókban. Az átfedés, az erők kettsége nem új dilemma, első megfogalmazása az „elkülöníthető, de nem elkülönített” (separable, but not separated) volt valamelyik NATO-csúcson, és a ratifikálásra váró Lisszaboni Szerződés e tekintetben világosan fogalmazza meg a NATO–EU katonai együttműködést.

Az NKS IV. fejezete igen korrektül fejezi ki e tekintetben nemzeti érdekünket és az általános együttműködés értékét. Kifejti, hogy a NATO–EU képességeket folyamatosan közelíteni kell, mégpedig többnemzeti összefogással. Mindezt teszi az a mondatrész, hogy „Magyarország... messzemenően érdekelt a két

szervezet közötti együttműködésben...”. Ezen túl elégedettséggel nyugtázom, hogy a honvédelemért felelős magyar politikus, miniszter egy védelmi miniszteri találkozón azt is kifejtette, hogy a két nemzetközi szervezet, pontosabban a NATO és az EU közötti együttműködést intézményesíteni kell, szervezetté kell tenni. Érezvén és látván azokat a nézetkülönbségeket, amelyek egyes NATO- és EU-tagországok között jelentkeznek, ez a javaslat igen fontos és a kompromisszumok irányába hat. Azt gondolom, hogy a 2009-ben sajnálatosan bekövetkezett, ciklikus, de a nyolcvan évvel ezelőtől lényegesen eltérő világgazdasági válság a nemzetközi rendben, a világpolitikai viszonyokban nagyobb együttműködési készséget igényel, méghozzá globális méretekben, és ez a konfliktusszituációkat is ritkítani fogja.



VÉRTESY LÁSZLÓ

Az Európai Unió és a Nyugat-Balkán

A nyugat-balkáni országok csatlakozása az egyik legfontosabb kérdés az Európai Unió bővülése szempontjából. A cikk azt vizsgálja, hogy a tagjelölt és a potenciális tagjelölt országok mennyiben érettek a csatlakozásra, illetve Brüsszel mennyire fogadóképes. Horvátország nem egy mutató vonatkozásában már most jobb eredményt mutat fel, mint a legutóbb csatlakozottak, Koszovó a legszegényebb, a török politika pedig nem igazán EU-kompatibilis. Az unió is új pénzügyi helyzetben van, s bár a 2008 őszén kezdődött válság a csatlakozási folyamatot biztosan nem állítja meg, de valószínűleg lelassítja. Mi jellemzi a jelent, és mi várható a jövőben? – a szerző erre keresi a választ.

Napjainkban az Európai Unió számos változáson esik át. Felemás gyarapodásnak vagyunk tanúi: mialatt a Tizenötök-ből Huszonötök és Huszonhetek lettek, közben az EU világgazdaságban betöltött szerepe csökkent, s bizony, a célul kitűzött legversenyképesebb régió címtől is távolodik. A 2008 októberében elkezdődött gazdasági válság is azt látszik igazolni, hogy az integráció, bármennyire fejlett is, nem képes uralni a váratlan nemzetközi pénzmozgásokat, nem is említve a velük járó politikai változásokat. Mit adnak ilyen helyzetben a balkáni csatlakozások következő ütemei?

Előjáróban jelezni szükséges, hogy a Balkán meghatározás korántsem egyértelmű. A környező-ittlevő országok számára számos esetben a közép-európai

ság rangja a domináns, így ilyen aspektusból nézve a térség részévé válik több balkáninak vélt ország. A gazdag jugoszláv múlttal bíró Szlovénia és Horvátország tiltakozik is a besorolás ellen. Vanak tankönyvek és atlaszok, amelyek a Kárpát-medence északi csücskétől vélik a besorolást: így Szlovákia, Magyarország is Balkán. Délről is érkezik hasonló kezdeményezés, ott érdem a fejlettebbekkel egy régióban lenni, így például *Kiro Gligorov*, Macedónia volt elnöke következetesen és tudatosan használja azt a széles körű értelmezést, miszerint Magyarország is a Balkán része¹. Nyilvánvaló, hogy ezekben az esetekben általában nem Magyarország becsmérése a cél, hanem pusztán annak jelzése, hogy a délebbi országok igenis Európa szerves részét képezik, legalábbis gazdaságföldrajzi értelemben.

Hol a Balkán?

A politika a határokat esetenként nem húzza meg, különösen több országból álló térség esetén, ahol azok földrajzi értelemben vannak, gondoljuk arra, hogy a csehszlovák főváros fél évszázadon át kelet-európainak számított, míg az osztrák nyugatnak, jóllehet Prága lényegesen nyugatabbra van, mint Bécs. A Ferenc József-i időkből való, elfogultsággal és részrehajlással nem vádolható második katonai fölmérés szerint Európa mértani közepe a jelenlegi Kárpátalján, a rahói já-

1 Gligorov (1999): The Stability Pact for South-East-Europe, *The Vienne Institute Monthly Report*, 8–9. szám.

rásban van, emlékmű is jelzi helyét, azaz a szóban forgó balkáni térség egésze is ilyen értelemben Nyugat-Európa. (Természetesen más fölmérések és megközelítések is léteznek, Németországban, Csehországban, Lengyelországban, Szlovákiában, sőt Magyarországon stb. is van ilyen pont.)

A tanulmány témájául szolgáló térséget a politika nyugat-balkáninak nevezi. A megjelölésnél nemcsak a hely, de az idő is számít. Az egykori Jugoszlávia még tipikusan balkáninak számított, holott a mai Szlovéniában az egyik legnagyobb sértés az országot oda minősíteni. Így lesz-lett a csoport része Horvátország is, amely a történészek elhivatottabb része szerint közép-európai ország, hiszen Szent Lászlótól, illetve Könyves Kálmántól az első világháború végéig a magyar Szent Korona része, s így a Magyar Királyság közjogi alkotórésze, de már a két világháború között, és különösen a titói időkben csakis Keletre, a Balkánra sorolták. Továbbá említhetjük a térség részeként Törökországot is, amelynek mindössze a trák része van Európában, az is egyértelműen a Kelet-Balkánon, s mégis, az EU-csatlakozást illetően sokszor ebbe a csoportba sorolják. (A dolgot Törökországot részletesen nem tárgyalja speciális politikai-gazdasági körülményei miatt.)

A térség jelentős része ugyanakkor számos vonatkozásban tagadhatatlanul nem-európai vonásokat mutat, így többek között gazdasági fejlettségben is. A politikatudomány és több más terület emiatt előszeretettel használja az európaizáció kifejezést, amelynek lényege, hogy európai országok Európába tartanak. (Magyar átvétel is több létezik már²,

s egyre terjedőben.) A meghatározás találó: Nyugat-Balkán jelenlegi gazdasági fejlődése erről szól. *Samuel P. Huntington* nagy ívű munkájában³ Törökország kivételével e térséget az európai kultúra, az európai civilizáció részének tekinti, négy fő csoportra osztja az európaizációt korlátozó tényezőket:

- strukturális akadályok, amelyek a társadalom egészének történelmi fejlődésében gyökerező természetből adódnak;
- átmeneti akadályok, amelyek a rendszerváltás következményei;
- rendszerszerű akadályok, amelyek az adott ország társadalmi rendszerének jellemzőiből adódnak;
- államépítéssel, nemzetépítéssel kapcsolatos akadályok, amelyek új államformációk létrejöttékor merülnek fel.

Mind a négy korlát megtalálható valamennyi balkáni csatlakozónál. Ez már önmagában is jelzi, hogy a múlt öröksége súlyos, a problémával szinte valamennyi ország küzd, a történelmi háttér ismeretében nem is alaptalanul: Oszmán Birodalom, Osztrák–Magyar Monarchia, szovjet megszállás – megannyi lehetőség az átélésre. Az átmenet hosszan tartó, nehéz folyamatnak ígérkezik, és nagy feladatok elé állítja a térség országait. A teljesség igénye nélkül, néhány további megoldásra váró konkrét probléma, amely valamennyi ország esetében több-kevésbé felmerül:

- elégtelen intézményi és jogi háttér;
- illegális és féllegális migráció;
- határproblémák, öröklött viszályok;
- bűnözés, csempészet;

2 pl. Práger László (2000): *Európából a bővülő Európába*, Aula Kiadó, Budapest.

3 Huntington, S. P. (1993): Clash of Civilization, *Foreign Affairs*, 10. szám.

- a gazdaság kriminalizáltsága, maffiavezetés, korrupció a közigazgatásban;
- kisebbségek diszkriminálása;
- gyenge állam, a törvény erejének hiánya, a közalkalmazottak alacsony képzettsége;
- kevés civil, NGO-szervezet, gyenge szerveződési képesség (gazdasági téren különösen: érdekképviseltek, szakmai szövetségek, kamarák és más köztestületek hiánya);
- a vezető elit és az állampolgárok közötti növekvő szakadék (latin-amerikai típusú gazdasági fejlődés miatt);
- gyenge reformok az igazi piacgazdaság kiépítése és a versenyképesség erősítése érdekében;
- a vidék fejletlensége, város és vidék közötti szakadék, a volt szocialista ipar szétesése (utóbbinál Törökország kivétel, bár a nehézkes állami ipar öröksége ott is fennáll);
- gyenge interregionális együttműködési készség, nem kis mértékben a kialakult feszült politikai helyzet miatt;
- a véleményformálás problémája, miszerint sokak szemében az európaizáció a külső függőséggel azonos.

Maga Brüsszel is számos meghatározást használ a térség országaira, attól függően, hogy milyen aspektusokat helyez reflektorfénybe. A legújabb várható kibővülés kapcsán egy csoportba helyezi valamennyi csatlakozni szándékozó országot, és leegyszerűsítve Nyugat-Balkánnak nevezi a régiót. Ennek alapján itt is ezt az EU-zsargon fogalmi meghatározást alkal-

mazzuk. Fontos hangsúlyozni: konszenzus van ugyanakkor azon vonatkozásban, hogy a Balkán Európa része, így az európai integrációból nem zárható ki.

Az Európai Unió két kategóriába sorolt térségi országokkal foglalkozik:

- három tagjelölt ország, azaz Horvátország, Macedónia (teljes nevén: Macedóniai Volt Jugoszláv Köztársaság) és Törökország;
- öt potenciális tagjelölt ország, azaz Albánia, Bosznia-Hercegovina (pontos nevén: Bosznia és Hercegovina), Montenegró, Szerbia és Koszovó (utóbbi a függetlenné válásig az ENSZ Biztonsági Tanácsának 1244-es határozata értelmében, napjainkban bizonytalan nemzetközi státusban).

Ortodox keresztény, muszlim és zsidó hagyományok

„A rómaiak, midőn elfoglalták és provinciákba szervezték ezt a területet ... genio petrae genetrici, a kőszikla anyai génuszának állítottak oltárt rajta” – így kezdi kitűnő munkáját *Ferdinándy Mihály*⁴, aki már 1940-ben, a II. világháború éveiben felhívta a figyelmet a térség országainak közös történelmi gyökerekből táplálkozó összetartásának szükségességére. Az Istenkeresők írója a Pax Romanától, majd a nagy avar kagántól, Baján vezértől viszi végig a főbb eseményeket, igazolandó az egy térséghez való szoros tartozást politikában, gazdaságban és kultúrában – nekünk, magyaroknak is. A térség a középkorban a szó szoros értelmében Európa része: *Csernigori Ratiszláv*

4 Ferdinándy Mihály–Gogolák Lajos (1940): *Magyarok és délszlávok*, Officina Nyomda és Kiadóvállalat, Budapest.

szervezi meg a bánságövet (Ozora, Macsó, Kucsó, Nándorfehérvár stb.) a mongolok távozása után, és a nyugat-európai mintájú közigazgatás, kultúra stb. meghonosodik⁵.

Ahogy Magyarország esetében visszavezethető a történelmi civilizáció alakulása és a jelen gazdaság helyzetének összefüggése a római időkre (a Duna bizonyos értelemben ma is választóvonal), ugyanez kísértetiesen igaz a Nyugat-Balkánra is. A híres Theodosius-vonal ma is létezik, s jelentősége nagy. Az a felosztás (pontosabban a határ, a limes) ugyanis, amit *Nagy Theodosius* 395-ben tett fiainak, *Arcadiusnak* és *Honoriusnak*, szinte hajszálna úgy válsztja el napjainkban is a két kultúrát és civilizációt: az ortodoxokat és a nyugatiakat. Előbbi pravoszláv, bizánci, cirill betűs írást használ, utóbbinak nyugati az orientációja, a vallás Róma-központú, az írás latin betűs. A keresztény kultúra tehát csak az északi területeken létezik. Igaz viszont, hogy a török távozásával nem áll meg a Száva partján, s Miskolc–Egeren át Ráckeveig–Komáromig nyúlik a szerb terjeszkedés. A bácsi szerb püspök sokáig Szegeden lakott, *Csejnojevics Arzén* pátriárka is ekkor hozza át hittestvéreit Szentendrére. és 1720-ban Buda lakosságának 38 százaléka szerb. A terjeszkedés mellett a helyi nacionalista szellem – de európai stílusú nacionalizmus – is erősödik: létrejön a „szerb Athén”, Újvidék a XIX. század elejére a térség európai kapuja lesz. Horvátország ugyanakkor szinte teljesen római katolikus – ma is.

Az illírismus XIX. századi megjelenése ugyan az oszmántól való elszakadásban

segített, de a délszláv népek egységének eszméje elhomályosította a Nyugattal való kapcsolatkeresést, ami a gazdasági életben is nyomot hagyott. Horvátország számára jelentős lépés volt az 1868. évi kiegyezés, amelynek értelmében Magyarország társországává lett, s ezt követően gyors gazdasági fejlődésnek indult (Magyarországhoz hasonlóan, Horvátország számára is az első világháborúig tartó békeidők a gazdasági fellendülés aranykora). Az 1877–78. évi orosz–török háború eredményeképpen Szerbia és Crna Gora (Montenegró) is megszerzi önállóságát, gazdasági fejlődésük ekkor kezdődik. Boszniát és Hercegovinát az 1878. évi berlini kongresszus határozata értelmében az Osztrák–Magyar Monarchia megszállja, majd 1908-ban annektálja, viszont Macedónia 1913-ig az Oszmán Birodalom uralma alatt marad. Albánia függetlenségét is csak 1912 végén kiáltják ki.

Az iszlám – fontos szempont az uniós csatlakozás szempontjából – a térségben az 1450-es években kezd látványosan elterjedni, s katolikus vizitátorok leírása alapján 1624-ben már a lakosság fele muszlim. Magyarországgal ellentétben, az ottomán jelenlét a Balkánon vallási konverzióval társult. A török hódoltság hosszú: tulajdonképp a gyászos emlékü 1389-es rigómezei csatával kezdődik, és az 1878-as berlini kongresszusig tart. Félézer év nem tűnt el nyomtalanul sem kultúrában, sem vallásban. Európai iszlám ez, gazdasági értelemben Mohamed megállt a Földközi-tengernél: a gazdag arab befektetők nemigen jelentkeznek a térségben. Több országban muszlim a többség: új színfolt lesz ez a bővü-

5 Gyalay Mihály (1998): *Magyar igazgatástörténeti helységnévtaxon*, Egeler Kiadó, Budapest (szerk.: Vértessy László).

lő unióban, még akkor is, ha az alkotmánytervezet és a hozzá kapcsolódó keresztény gyökerek említése már az elején megbukott.

A térség szegénysége folytán a zsidók betelepődése szerény, bár a középkori pogromok elől menekülve Spanyolországból (szefárd) és Németországból (askenázi) jönnek, de nem nagy számmal. Szinte kizárólag csak nagyvárosokban telepednek le, csekély jelenlétük kihatással van az üzleti élet, különösen a kereskedelem és a pénzügyi szféra elmaradottságára. (Vallási vonatkozásban elsősorban *Judah Bibas*, *Moses Lilienbaum* és *Eliezer Ben-Yehuda* rabbik szerepe meghatározó az első világháború előtti években.) Ugyancsak alapvetően a szegénység a magyarázata annak, hogy a XIX. század végének galíciai (Lemberg, Tarnopol stb. környéke) zsidósága az orosz pogromok elől menekülve az áttelepülések során Ausztria-Magyarországnál nem vándorol délebbre tovább, s bizony ezzel együtt a tőke is ottreked. E történelmi háttérnek köszönhető, hogy a zsidók és izraeli befektetések jelenléte ma is lényegesen kisebb, mint a szomszédos országokban.

Az örökséget a térség szignifikánsan hordozza.

A ma kihívása: a csatlakozás

Az érdemi csatlakozási tárgyalások kezdete Horvátország és Törökország esetében 2005. október 3-a, innen datálódik a Nyugat-Balkán integrációs folyamat valódi startja, jóllehet Brüsszelnek Ankarával több évtizedes és nem is akármilyen gazdasági diplomáciai múltja van. Alapvetés, hogy a jelölt és a lehetséges jelölt országoknak meg kell felelniük a

csatlakozási feltételeknek. Az unió országai ezt általánosan az Európai Tanács 2002-es koppenhágai kritériumaiban (Copenhagen Criteria), a térségre lebontva az Európai Tanács 2003. júniusi, Thesszalonikiban tartott ülésén fogalmazták meg. A szaloniki csúcson elfogadott Európai Partnerség az eredeti javaslatban még Európai Integrációs Partnerség néven szerepelt, ez a homályosság szándékos és következetes, mert a későbbi SAA-ban (Stabilization and Association Agreement, stabilizációs és társulási megállapodás) is így fogalmazódik meg. Lényege, hogy a tagság távlatát villantja fel, azaz a partnerség nem integrációt és csatlakozást ígér, hanem csupán olyan előfeltételeket, amelyek teljesítése alkalmassá tesz/tehet egy adott országot a csatlakozásra. Az eszköztár a legutóbbi csatlakozásokból ismert: gazdaságpolitikai párbeszéd, twinning-programok, monitoring rendszer (országjelentés) stb.

Viszonylag fiatal független országokról szól a tanulmány, a térség legöregebb önálló államalakulata, Albánia se ünnepelheti még 100 éves önállósága évfordulóját, arról nem is beszélve, hogy közben többször is elveszítette azt. Koszovó adminisztratív értelemben 1945 óta létezik, 1974-ben kap autonómiát, s csak az 1999. márciusi NATO-bombázásokat követően körül sor az ENSZ Biztonsági Tanácsa 1244. számú határozatára, majd csupán 2008 februárjában a függetlenség kikiáltására. Nyugat-Európa nemzetállainak megalakulásához képest tehát jelentős késésben vannak – és ez is az örökség része.

Nyugat-Balkán európaizációs folyamata olyan átalakulás próbája, amely nagy hatással lesz az európai identitás jövőjére. Az Európai Unió is csak az

utóbbi időben kezdi ezt észrevenni, például az 1991-ben kitört jugoszláv polgárháború idején még nem jutott el eddig, az akkori egyes tagországok kormányai felkészületlenek voltak, s időnként nem is egységes álláspontot képviseltek. Az uniónak alapvető érdeke, hogy a posztjugoszláv helyzet válságjelenségei mielőbb megoldást nyerjenek, mert destabilizáló hatásuk Nyugat-Európára is kihat, különösen az illegális migráció, a csempészet, valamint a szervezett bűnözés révén.

A stabilizációs és társulási folyamat (Stabilization and Association Process, SAP) változtatott először e helyzeten a 2000. novemberi, zágrábi csúcstalálkozón, majd ez kiegészült a 2003-as thesszalóniki csúccsal, ahol Brüsszel megismételte az EU-tagság lehetőségét, és konkrét vállalásokat tett a Nyugat-Balkán felzárkóztatásának támogatására. Hangsúlyozta a feltételeket is, amelyeket teljesíteni kell ahhoz, hogy tagok lehessenek. Az Európai Partnerség e vonatkozásban azt jelenti: Brüsszel elvárja, hogy a kérdéses országok külpolitikájának, gazdaságpolitikájának, belpolitikájának prioritása az uniós tagság legyen, cserébe modelleket (jogi és intézményi minták), forrást (pénzügyi és technikai támogatások), eljárásokat (benchmarking és monitoring) és tanácsokat (tanulmányok, elemzések) ad.

A csatlakozni kívánóknak kiosztott feladat nem kevés. Ha az előző kibővülések kritériumaihoz hasonlítjuk, akkor látható, hogy Brüsszel egyre nagyobb igényeket támaszt. Nőtték a teendőik, az *acquis communautaire* egyre több szabályt, határozatot, nemzetközi szerző-

dést stb. tartalmaz. Ezen országok többségének nemcsak a konvencionális politikai-gazdasági tényezőkkel kell foglalkoznia, hanem a béketeremtés, a határproblémák kommunikálása, az újjáépítés, a posztkommunista átalakulás, a piacgazdasági alapok megteremtése, a versenyképesség kialakítása, a fenntartható fejlődés alapjainak lerakása is napirenden van.

Fontos hangsúlyozni, hogy a térség országainak nincs más reális választása, mint az Európai Unió. Mind gazdasági, mind politikai értelemben. A NATO-tagságnak emellett pedig stratégiai, biztonságpolitikai jelentősége van. Az orosz orientáció a múlté, egyedül Szerbia vonatkozásában van esélye az újjáéledésnek, de ott sem a régi szoros formában. (A témában számos tanulmány született, EU-témájú gazdasági vonatkozásairól e helyütt csak egy forrásra⁶ hivatkozunk.)

A csatlakozni vágyók gazdasági ráutaltságát jól prezentálja az 1. táblázat. A számok szemléletesen mutatják, hogy a balkáni országok évtizedünk második felében kereskedelmük kétharmad részét, korábban mintegy háromnegyedét az EU országaival bonyolítják le. A lassú volumennövekedés mellett kifejezetten szembeötlő, hogy az uniós arány folyamatosan csökken, vagyis a nem EU-országokkal való kereskedelem dinamikája az erősebb. Különösen nem látszik a 2004-es uniós bővülés forgalomserkentő hatása, jóllehet a tíz új tagország fele a térség közvetlen közelében van.

Brüsszel gazdasági ráutaltságának mértékét a 2. táblázat mutatja. A szá-

6 Vértesy László (2008): Közeledő és távolodó világgazdaság, in: *Kataklimák csapdája*, TSR Model Kft., Budapest (szerk. Palánkai Tibor).

1. táblázat. A balkáni országok kereskedelme az Európai Unióval (millió euró)

Év	Import	EU-részesedés az összes importból	Export	EU-részesedés az összes exportból	Mérleg
2002	17 372	74,28	6 349	70,13	-11 022
2003	18 471	74,32	6 860	72,31	-11 611
2004	19 821	72,32	7 827	70,07	-11 994
2005	19 089	67,42	8 180	66,10	-10 909
2006	17 748	62,30	8 410	64,19	-9 337
2007	18 065	68,20	8 390	67,15	-9 675

Forrás: EU Bilateral Trade and Trade with the World. Eurostat, 2008.

mokból világosan kiderül, hogy nem gazdasági, hanem politikai motiváció hajtja az integrációt. A kereskedelmi forgalom ugyan az elmúlt fél évtized során közel megduplázódott, de a részarány-növekedés minimális: az EU összexportjának csupán 2, összimportjának pedig 1 százalékát se teszi ki a viszonylat. A kivitel és a behozatal összevetésénél figyelemre méltó a nagymértékű aránytalanság: az uniós export rendre több mint duplája a behozatalnak, ami nyilvánvalóan hosszú távon nem tartható. Az ok is egyértelmű: az érintett országok szegénysége európai mércével kifejezetten nagy, kevés a jó minőségű, időben szállítható és megfelelő árú exporttermék.

A Balkán állandóan mozgásban van. A már említett koszovói példa másik vetülete jól illusztrálja ezt: a fiatal államban az első világháborút követően még fele-

fele volt a szerb és albán nemzetiségek aránya, a szerbek identitásuk bölcsőjének tekintik – nem is alaptalanul – a területet, amely mára már 90 százalékos arányban albán. Gazdasági téren is hasonlóan nagyok a változások: míg a „klasszikus” jugoszláv világban Macedonia és Horvátország között 1:1,5 volt a fejlettségbeli különbség az egy főre jutó GDP alapján, addigra ugyanez a mutató 2008-ban már 1:3!

A nyolc ország egységes abban az értelemben, hogy mindegyik szegény, gazdasági szerkezetük elmaradott, kevés a működő tőke, alig akad versenyképes ágazat, nem kiépített a közlekedési és hírközlési infrastruktúra, gyenge a lakosság iskolázottsága stb., így nemcsak az uniós felvétel miatt, hanem a közös jegyek alapján is indokolt őket együtt tárgyalni. Ugyanakkor már itt

2. táblázat. Az Európai Unió kereskedelme a balkáni országokkal (millió euró)

Év	Import	EU-összesből való részesedés	Export	EU-összesből való részesedés	Mérleg
2003	6 784	0,73	17 992	2,07	11 208
2004	8 073	0,79	20 554	2,16	12 480
2005	8 990	0,76	21 429	2,04	12 439
2006	11 544	0,85	24 929	2,15	13 385
2007	13 291	0,93	28 782	2,32	15 491

Forrás: EU Bilateral Trade and Trade with the World. Eurostat, 2008.

fontos jelezni, hogy elmaradottsági szintek között lényeges különbségek mutatkoznak. A térség élenjárója, Horvátország például a főbb gazdasági (és kapcsolódó infrastrukturális) mutatók vonatkozásában a már tag Romániát és Bulgáriát is lekörözi, míg a Nyolcak legszegényebbje, Koszovó az afrikai középmezőnyt jelenti⁷.

Valamennyi csatlakozó országban nagy a munkanélküliség. A hiányzó iparosítás nem is láttatja a tartós megoldást, mint ahogy az iskoláztatás programjának sikeressége is csak évtized múlva jelentkezhet. A demográfiai helyzet egyébként romlóban: kevés gyerek születik, az egészségügyi helyzet javulásával kitolódik a várható élettartam, a sok időskorú problémájával ugyanúgy szembe kell nézniük, mint Európa más részeinek. A munkaerő vonatkozásában nem szabad figyelmen kívül hagyni az utolsó másfél évtizedben lezajlott népvándorlást sem: egyedül Szerbia több mint 700 000 menekültet fogadott be, természetesen állásajánlatok nélkül. Még a legfejlettebbnek ítélt horvátoknál sem kezdődött meg a visszatelepítés. Azaz: az elkövetkező években is lesznek még súlyos, megoldásra váró problémák valamennyi országban.

A térség gazdasági életére nagy hatással volt és van a privatizáció. Jellemzően későn indult meg, aminek alapvető oka, hogy az ittlévő nyolc ország közül hat esetén nemcsak rendszerváltásról, hanem egy állam felbomlásáról és véres polgárháborúról volt szó. A balkáni privatizáció ezért csak 2003-ban kezdődött el, először a volt Jugoszlávia két legfejlettebb országában, Horvátországban és Szerbiában. Horvátországot illetően sem

látszik igazán a folyamat (a jogalkotás elavult, sok az ellentmondás, az adminisztráció lassú, pártellentétek – különösen a Horvát Parasztpárt részéről – is nehezítik, ugyanakkor egy sikertörténet is van: a bankszektor 95 százalékának privatizálása), Szerbia vonatkozásában pedig a negatív példák egyenesen elriasztották a befektetőket. (Utóbbira példa a nisi olajfinomító, ahol a versenykiírásban még külföldi többségi tulajdont engedtek, majd a pályázat megnyerése után kisebbségre változtatták.)

A jogállamiság a gazdasági fejlődés egyik kulcskérdése. A bűnözés és a korrupció még mindig általános, a Nyugat-Balkán összes országára jellemző, hogy a végrehajtott intézkedések nem arányosak a probléma nagyságával. A térség az emberkereskedelem, a kábítószer- és cigarettacsempészet egyik fő forrás- és tranzitterülete. Nem tiszták a közbeszerzési eljárások, sem a beruházások tervezése, a privatizáció se teljesen átlátható. A koppenhágai tagsági kritérium megvalósítása szempontjából további kritikus pont az adminisztratív kapacitás (nem mennyiségben, hanem szakmaiságában és etikailag), az Európai Tanács 1995. évi madridi ülésén elhangzottaknak megfelelően. Sok országban a közalkalmazottak felvétele, előléptetése és elbocsátása nem objektív feltételek alapján történik, hiányoznak az alapvető magatartási szabályok.

Az eddigi menetrend

A térség Közép- és Kelet-Európa gazdasági jövőjének egyik kulcsterülete. Ha az országok az Európai Unióhoz csatlakoz-

7 Dienes-Oehm Egon (2008): Merre tovább Európa? *Európai Tükör*, XIII. évfolyam, 4. szám.

nak, úgy a nyugati világ orientációit vesszük fel, s kezdenek közelíteni az uniós színvonalhoz, a másik oldalról a Huszonhetek felvállalják a felzárkózást segítő folyamatok finanszírozását. Olyan helyen, ahol viszonylag kis piacok vannak, nemcsak a csekély létszámú lakosság miatt (Törökország nélkül mindössze 20 millió fő), hanem annak nagy szegénysége folytán is. Alternatívája ennek, hogy az unió hagyja „elveszni” gazdasági látóköréből ezeket az országokat, amelyek többsége más lehetőség híján Moszkva barátságát fogja keresni egy megújuló illírizmus zászlaja alatt. Szerbia kivételével egyértelműnek látszik az előbbi. Olyannyira igaz ez, hogy a csatlakozási kritériumok gazdasági teljesítése is szinte másodlagos.

A csatlakozók uniós közeledése eltérő. A jelöltek már megkezdték a tárgyalásokat, a horvátok látványosan haladnak előre, a macedónok kevésbé, a törökök pedig már hosszú évtizedek óta tárgyalnak erről. A horvátok 2001. október 29-én írták alá a stabilizációs és társulási megállapodást, amely 2005. február 1-jén lépett hatályba. Zágráb már 2003 februárjában benyújtotta csatlakozási kérelmét az Európai Unióhoz, s az Európai Tanács 2004. júniusi döntése alapján tagjelölt ország lett. Az Európai Tanács 2004. decemberi döntése után 2005. március 17-én indultak meg a csatlakozási tárgyalások. Az ütem imponáló, és jó esély van arra, hogy ez év decemberig mind a 35 tárgyalási fejezet lezárul. A nehezebb feladat az igazságszolgáltatás és a közigazgatás átalakítása, a szlovén–horvát határvita rendezése, a kisebbségi jogok biztosítása és a korrupció felszámolása.

Macedóniával a 2000. novemberi zágربی csúcstalálkozót követően, 2001. áp-

rilis 9-én írták alá a stabilizációs és társulási megállapodást, amely 2004. április 1-jén lépett életbe. 2004. március 22-én Macedónia is benyújtotta csatlakozási kérelmét, s az Európai Tanács 2005. decemberi döntése nyomán tagjelölt orszaggá vált. Ugyanakkor reformjai elhúzódnak okán még mindig nem kapott időpontot a csatlakozási tárgyalások megkezdésére. A 2008. májusi választások is visszavetették a folyamatot: a véres zavargásokkal, a közigazgatás hónapokra leállásával a szkopjei kormány lejáratta magát.

A konkrét fejezetek megvitatását a törökök, a horvátokhoz hasonlóan, 2005-ben kezdték, de lényegesen lemaradtak tőlük, viszont a regionális stabilitás erősítésében játszott kezdeményező szerepüket Brüsszel többször dicséri, Nagy-Britannia pedig újabbán kifejezetten hangsúlyozza a török csatlakozás kívánatos voltát. Jelenleg úgy tűnik, hogy Horvátország lesz a csapatban az első, s 2011-ben csatlakozhat – ez a legkorábbi időpont, akár a magyar elnökség idejére is eshet, ami egyben diplomáciánk számára szép kihívás, feladat. (A magyar külpolitika egyértelmű érdeke a szomszédsági kapcsolatok erősítése.)

Ami a potenciális jelölteket illeti, Albánia és Montenegró már aláírta a stabilizációs egyezményt. Szerbia, valamint Bosznia-Hercegovina a tervezetet látta el kézjegyével, a nemrég függetlenné vált Koszovó pedig várhatóan a közeljövőben teszi ugyanezt. Utóbbi vonatkozásában nem elhanyagolandó körülmény, hogy több mint másfél évvel a függetlenség kiáltása után még mindig van néhány olyan uniós ország, amelyik az új államot nem ismeri el. (A kisebbségi kérdés nemcsak a Balkánon gond, továbbá minden-

hol alkalmazható és sikeres EU-receptek nincsenek.) Albániával 2003. január 1-jén nyíltak meg az SAA-tárgyalások, Bosznia-Hercegovina esetében az Európai Bizottság 2005 októberében tett javaslatot arra, hogy kezdődjenek el, mivel a 2003-as országjelentésben megfogalmazottakhoz képest jelentős előrelépés történt. (A boszniai helyzet az utóbbi időben romlott: a stabilizációs és társulási szerződés 2008. júniusi aláírása óta leálltak a reformok, az erősödő nacionalista retorika sem tesz jót az etnikai megosztottságnak.)

Az Európai Bizottság 2005 áprilisában kiadott országjelentésében Szerbiát és Montenegrót felkészültnek ítélte az SAA-tárgyalások megkezdéséhez. (Montenegróban 2006. május 21-én népszavazást tartottak a függetlenségről, s a lakosság nagyobb része mellette voksolt.) A 2008 júliusában alakult belgrádi kormány komoly lépéseket tett a szerb államigazgatás felkészültségének javítása érdekében, ez Brüsszelnek is feltűnt (ugyanakkor az is igaz, a háborús bűnösök elfogásában kisebb a buzgalom). Akár mindkét ország idén, 2009-ben tagjelölti státust kaphat.

Más nemzetközi szervezetekhez való viszonyuk is hasonló. Albánia, Horvátország, Macedónia és Törökország a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) tagjai, Bosznia-Hercegovina, Szerbia és Montenegró jelenleg már a tárgyalási fázisban van, a fiatal önálló Koszovó még ez előtt tart. Az MFN-státus megszerzése (Most Favoured Nation, a legnagyobb kedvezmény elvének érvényesítése) komoly erőfeszítést igényel, tekintettel az érintett országok gazdasági fejlettségére és egyoldalú, elmaradott külkereskedelmi áruszerkezetére, ugyanakkor ez a gazdasági nyitottság erősítésének előfeltétele.

Gazdasági felzárkózás

A Nyugat-Balkán országai a gazdasági érettség vonatkozásában a legutóbbi években közelebb kerültek az unióhoz. Az elmúlt tíz esztendőben (1997–2006) az EU-27 (azaz beleértve az utóbbi két körben csatlakozott országokat is) GDP-je másfélszeresére, míg a térség országaié duplájára nőtt. Gazdasági növekedésük – Macedónia kivételével – 5 százalék feletti, lényegesen meghaladja az EU-átlagot (2,4 százalék). A térség legnagyobbja, Törökország ebben az év-tizedben végig 6 és 9 százalék között teljesített. 2003 óta Macedónia eredményei is javulóban vannak. A polgárháborút követően a térség helyzete konszolidálódni látszik. A fölzárlkozásnak tehát vannak nyomai, igaz, ezek egyelőre nagyon szerények, hiszen amíg az egy főre jutó GDP a Huszonhetek esetében 24 000 euró körül mozog, addig a legjobban teljesítő Horvátországot illetően is mindössze hozzávetőleg 8000 euró, az összes többenél pedig még az 5000 eurót sem éri el. A sereghajtó Koszovó 1000 eurós szintje pedig önmagáért beszél.

A Bizottság 2007 novemberében kiadott országjelentései szerint a térség államai többségükben jól teljesítenek, bár mindenütt akad még további tennivaló. Brüsszel hangsúlyozza, hogy ő csak segítséget ad, de a problémákat az egyes országoknak kell megoldaniuk. Pozitív fejlemény, hogy az Európai Tanács 2008 februárjában megerősítette a nyugat-balkáni térség melletti elkötelezettségét, és javasolta az előcsatlakozási együttműködés felgyorsítását. Hasonlóan vélekedtek a régió külügyminiszterei a 2008. március 28–29-i szlovéniai informális találkozón.

3. táblázat. Növekedés és infláció a nyugat-balkáni régióban

Ország	GDP növekedése százalékban		Infláció mértéke	
	2007	2008	2007	2008
Albánia	6,0	6,0	2,9	4,2
Bosznia-Hercegovina	5,8	5,5	1,3	4,8
Horvátország	5,8	4,3	2,9	5,5
Macedónia	5,0	4,5	2,2	7,0
Montenegró	7,5	7,2	3,4	4,8
Szerbia	7,3	4,0	6,8	11,3
Törökország	5,0	4,0	8,8	7,5

Megjegyzések: 2008: becslés; a 2008-ban alakult Koszovóra nincs adat.

Forrás: IMF World Economic Outlook, 2008⁸

A 3. táblázat mutatja a régió országainak jelenlegi és várható növekedési ütemét és az infláció mértékét. Előbbi messze jobb, mint az uniós átlag, valamennyi országé legalább duplája a magyaroknak, s csak a szerb és a török pénzügyi mérőszámok egyeznek meg a mieinkkel. E mutatók felől nézve tehát folyik a térség országainak felzárkózása, s az ismert háttér figyelembevételével még értékeesebb az eredmény.

A jó teljesítménynek ugyan Brüsszel is örül, de távolodóban van a hetvenes és a nyolcvanas évek integrációs szellemisége. Emlékeztetőül: akkor a diktatúrából demokráciába való átmenetet segítette a csatlakozás Görögország, Portugália és Spanyolország esetében, az akkori politikai döntések jóval kockázatosabbak voltak, mint most a Balkánnál. Brüsszel azonban óvatos: az ibériai sikertörténetek nem azonosak a 2004-es kibővüléssel, különösen nem a 2007. évvel. Az uniós pénz önmagában nem garancia az üstökösként való szárnyaláshoz. A 2008 őszén kirobbant válság minden bizonnyal hat a térség államaira is, s bár még tavalyi statisztikai adatok nem állnak rendelkezésre, a lassulás bizonyosra vehető,

igaz, szerényebb mértékben, mint az EU tagállamaiban.

A CARDS-program (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation – újjáépítésre, fejlesztésre és stabilizációra szolgáló közösségi támogatás) keretében 2000 és 2006 között mintegy 5 milliárd eurót pumpáltak a térség országaiba, s 2007-től az ezt felváltó IPA (Instrument for Pre-Accession Assistance – előcsatlakozási támogatási eszköz) még nagyobb összeggel számol, 11,5 milliárd eurót irányoz elő a csatlakozási folyamatok finanszírozására. Az IPA tulajdonképp egy koherens támogatási keret a tagjelölt és potenciális tagjelölt országok számára. Vagyis: az unió elkötelezett a Nyugat-Balkán irányába, szándékának komolyságát pénzügyi transferei is jelzik.

Az IPA elsősorban öt fő területre koncentrálna:

- átmeneti támogatás és intézményfejlesztés (gazdasági téren különösen: vállalati érdekképviselet, kkv-k támogatása, fogyasztóvédelem), továbbá nélkülözhetetlen politikai reformok;

8 IMF World Economic Outlook (2008), Washington D.C.

- határon átnyúló együttműködés (uniós tagállamokkal és IPA által támogatható országokkal);
- regionális fejlesztés (közlekedés, környezetvédelem is, nemcsak gazdaság);
- humánerőforrás-fejlesztés (az iskolázottság erősítése, illetve a ki-
rekesztés visszaszorítása);
- vidékfejlesztés.

Az első kettő minden támogatható ország számára elérhető. A támogatást a nemzeti és az egyszerre több országra kiterjedő elfogadott éves projektek keretében nyújtják. Az elsőért a Bővítési Főigazgatóság, a másodikéért a Bővítési Főigazgatóság és a Regionális Politikai Főigazgatóság felel. A másik három terület forrásai csak a tagjelöltek számára hozzáférhetők. Ez utóbbiak úgy működnek, mint a strukturális alapok, azaz a tagjelölt országokat arra készítik fel, hogy csatlakozásuk után igénybe tudják venni a hasonló támogatásokat, amihez addigra ki kell alakítani a megfelelő kezelési struktúrát. A harmadik területért a Regionális Politikai Főigazgatóság, a negyedikért a Foglalkoztatási, Szociális és Esélyegyenlőségi Főigazgatóság, az ötödikért a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Főigazgatóság felel.

2007-től indult az uniós támogatások második szakasza (az EU hétéves költségvetési ciklusokat alkalmaz, ehhez igazodott a CARDS is) az előirányzat szerint – mint már említettük – legalább 11,5 milliárd euró támogatást nyújt a térség országainak. Az országokra és az évekre lebontott döntés még nem született meg, mindössze 2009-ig ismerjük ennek

lefolysását. Ehhez jönnek még a terven felüli kiadások, így például Koszovó 20 millió euró segélyt kap, ezt ígérte *Olli Rehn*, az EU bővítési biztos első pristinai látogatása során (2008. október). A későbbiekre vonatkozóan valószínűleg az érettség foka és a brüsszeli érdek mélysége lesz a meghatározó. (A kérdéssel az Európai Tükör⁹ is többször foglalkozott.)

A harmadik szakasz költségvetése tükrözi majd legjobban a balkáni csatlakozást. A 2014 és 2020 közötti uniós költségvetés előkészítése és elfogadása határozza majd meg az EU részéről a felzárkózás sebességét. Ez tartalmazni fogja az egyes politikák fontosságát, az integráció fejlődésének irányát, s persze az egyes országok fontosságát. Mint nettó haszonélvezők valamennyien, meghatározó lesz számukra az akkori uniós gazdasági helyzete és kilátásai. Ha Románia és Bulgária gazdasági fejlődése nem lesz gyors, és saját növekedési ütemei is alacsonyok lesznek, akkor a kibővülés elhúzódik. A cél ugyanis: tartósan megfelelni a konvergenciafeltételeknek, és olyan gazdasági teljesítményt nyújtani önállóan, azaz a Kohéziós Alap támogatása nélkül, amely nem veszélyezteti a belső piac és a valutaunió működését.

Az Európai Unió előírja, mit kell a jelölt országoknak teljesíteni, hogy az EU tagjai lehessenek. Ezeket a politikai és gazdasági feltételeket egységesen koppenhágai kritériumokként ismeri a szakirodalom, mivel a dán fővárosban fogadták el (a 1993. júniusi csúcstalálkozón) a tagállamok vezetői azokat az ismérveket, amelyek a belépéshez szükségesek. Ko-

9 Szalóki Katalin–Szekevényes Éva (2008): A koszovói függetlenség mint Pandora szelencéje. Az Európai Unió és a Nyugat-Balkán közötti kapcsolatok áttekintése a koszovói függetlenség tükrében, *Európai Tükör*, XIII. évfolyam 4. szám.

rábban ilyen egységes feltételrendszer nem létezett, a mindenkori aktuális politikai-gazdasági helyzet alapján döntöttek.

A koppenhágai kritériumok politikai követelményként előírják a stabil demokrácia meglétét, az emberi jogok tiszteletben tartását, a független és igazságos törvényesség betartását, a kisebbségek védelmét. Gazdasági feltétel a működő piacgazdaság, a cégalapítás, a versenyzés szabadsága. A belépni akaró országnak olyan körülményeket kell kialakítania, hogy a közösségi-uniós szabályozást, irányelveket, politikákat, az EU törvénykezési gyakorlatát maradéktalanul képes legyen átvenni. Összefoglalóan ezt úgy szokták nevezni, hogy a közösségi vívmányok (*acquis communautaire*) érvényre jussanak már a csatlakozáskor. Míg korábban az egyes országok maguk döntöttek, hogy mely vívmányt kívánják magukévá tenni, az új csatlakozásokkor ez a választási lehetőség föl sem merül. Konkrét példa: míg az euróövezeti tagság ügyében az Egyesült Királyságnak és Dániának még szabad döntési joga volt kimaradni, és továbbra is a saját valutát használni, addig a későbbi taggá lett Magyarország esetében ilyen választási lehetőség föl se merült, „mindössze” a maastrichti kritériumok „szabotálására” nyílik lehetőség. Tehát az új tagországokban, tagjelölteknél olyan törvényhozást, végrehajtást, ellenőrzést s hozzá tartozó megfelelő intézményrendszert kell kiépíteni, amely alá van rendelve a maastrichti kritériumok teljesítésének. Ez a munka nem pusztán egy fejlettebb rendszer átvételét jelenti, hanem gyakorlatilag egy másfajta típusú rendszer elfogadását, különösen, ha a csatlakozni vágyó ország hagyományai, vallása, kultúrája, etnikai összetétele teljesen eltérőek, mint

amire a nyugat-balkáni országok esetén van is példa.

A koppenhágai kritériumok betartását az EU ellenőrzi, külön apparátusa van erre, élén a bővítési biztossal. A figyelemmel kísérése mellett, konkrét segítséget is nyújt a csatlakozóknak a folyamat gyorsításához, a követelményeknek való megfeleléshez. Brüsszel kidolgozott egy stabilizációs és társulási eljárást, amely a keretét adja a teendőknél. A feladatok másik csomagja a regionális együttműködés, továbbá együttműködési hajlandóság az ICTY-val (International Criminal Tribunal for the former Yugoslavia – a korábbi Jugoszlávia ügyeinek nemzetközi büntetőbírósága). A jelölt országok, úgymint Horvátország, Törökország és Macedónia automatikusan részesei ezeknek, de bekerültek a potenciális jelölt országok is, konkrétan: Albánia, Bosznia és Hercegovina, Montenegró, Szerbia, és Koszovó. Utóbbi státusa az ENSZ Biztonsági Tanácsa 1244-es határozatának megfelelő, amelynek lényege, hogy a terület rendezését nemzetközi tárgyalások útján kell megoldani.

A főlzárkózási folyamat sikeressége érdekében az Európai Bizottság a tagjelölt és potenciális tagjelölt országok ténykedését folyamatosan figyeli, erről beszámolót (report) készít az Európai Tanácsnak, az EU legfőbb döntéshozó szervének. A jelölt országok esetében ez éves rendszerességgel ismétlődik, s ez valamennyi olyan folyamatra, tényre kiterjed, amely a tagsági kritériumokkal kapcsolatos. A potenciális tagjelölt országokról is készül éves összefoglaló, de ezek részletessége nem teljes, csak a főbb irányvonalakra, intézkedésekre tér ki.

Az Európai Unió a tagfelvételeknél az éves jelentésekben például kitér a nemzeti kisebbségekre, de a közösségi vívmányok

mányoknak, az *acquis communautaire*-nek már nem része a téma, csak az Európa Tanács két anyaga, a Nyelvi Charta és a Kisebbségvédelmi Keretegyezmény fogalmaz meg ajánlásokat. E tanulmány szerzőjének az az álláspontja, hogy az élet magával hozza az új gyakorlatot, s éppen a balkáni kibővülés kapcsán születnek majd meg a vonatkozó uniós vívmányok.

Az 1993-as koppenhágai kritériumokon túl az 1995-ös madridi kritériumok teljesítése is feladat, ma már ez egységes szerkezetben is olvasható, mint az Európai Tanács zárónyilatkozata. Mind a tagjelölt, mind a potenciális tagjelölt országok ismerik a stabilizációs és társulási megállapodást, s egyben kötelezettséget vállaltak, hogy annak zsinórmércéjével megkezdik a szükséges intézmények kialakítását, a politikai és gazdasági felzárkózást. Ami az egyes nyugat-balkáni országok konkrét teendőit illeti, azzal az Európai Tanács Thesszalónikiban foglalkozott 2003 júniusában.

Munkaerő, képzettség, bér

A munka termelékenysége vonatkozásában a 2001 és 2007 közötti időszak legjobb eredményét Horvátország (5,2 százalék) és Montenegró (5,0 százalék), a legrosszabbat Macedónia (-4,0 százalék) és Bosznia-Hercegovina (-5,2 százalék) produkálta. Gondot jelent, hogy ez utóbbi országokban a bérek növekedésével nem tartott lépést a termelékenység üteme, s ez a versenyképesség rovására ment. A Világbank legutóbbi jelentése szerint¹⁰ Bosznia-Hercegovina tűnik a térségben leginkább magas bérű ország-

nak, míg Albánia és Koszovó a legalacsonyabb bérű.

Ami a munkaerő egészségi állapotát illeti, az EU részéről ezen a területen nincsenek *acquis*-k, amelyeket feltétel nélkül át kellene venniük a csatlakozóknak. Ugyanakkor jelezni szükséges, hogy a munkaerő versenyképessége szempontjából annak nemcsak az iskolázottsága, a képessége és a készsége meghatározó, hanem az életminősége is. Utóbbi egyik legbeszédesebb mutatója a várható élettartam, ami a férfiaknál 76, a nőknél 81 év az EU-27 szintjén, illetve a térség egyetlen országa sem produkál. Mivel ez első sorban a gazdasági helyzettől és az iskolázottság fokától függ, nem meglepő, hogy a legjobb eredményt itt is Horvátország mutatja fel (72, illetve 79 év), míg legrosszabbul a koszovói lakosok járnak (67, illetve 71 év). Megjegyzés: a férfiak várható mortalitása vonatkozásában Koszovó kivételével valamennyien megelőzik Magyarországot (69 év).

Viszonylag alacsony a magánszférában dolgozók aránya: 58 százalék a térségi átlag, ugyanez a mutató az EU-27-nél 78 százalék. Nagy ugyanis az állami szektor részesedése mindenütt. Az okok ugyan eltérőek (késői privatizáció, üzemi tanácsú vállalatok stb.), de az eredmény ugyanaz, mivel a magánszféra nem versenyképes, nem szívja fel a munkaerőt, s nem teremti meg a növekedés feltételeit. A kitörési lehetőség az exportképes húzóágazatok kialakításában rejlik, aminek jól képzett szakemberek nagy mennyiségére lesz, illetve van már szükség. A kormányok sokat várnak a privatizációtól, a bejövő külföldi tőkétől.

A legfőbb versenyképességi probléma a képzetlenség. Hiába olcsó a munkabér,

¹⁰ Western Balkan Integration and the EU (2008), The World Bank, Washington, D.C.

4. táblázat. Munkanélküliség az EU-ban és Nyugat-Balkánon, a gazdaságilag aktív népesség százalékában

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EU-27	8,6	8,4	8,8	9,0	9,0	8,7	7,9
Horvátország	17,0	16,3	14,7	14,1	13,6	12,6	11,1
Macedónia	32,2	30,5	31,9	36,7	37,2	37,3	36,0
Törökország	6,5	8,4	10,3	10,5	10,3	10,3	9,9
Albánia	16,8	16,4	15,8	15,0	14,4	14,1	
Bosznia-Hercegovina	39,7	40,0	41,1	41,6	41,8	43,9	31,1
Montenegró	19,3	21,2	20,7	22,7	27,7	30,3	
Szerbia	13,3	13,3	14,5	16,0	18,7	21,1	21,0
Koszovó		57,1	55,0	49,7	39,7	41,4	44,9

Forrás: Eurostat, 2008

és sok a fölös munkaerő-kapacitás, ha még betanított munkára is nehezen képezhető az állomány. A külföldi tőke Európába jellemzően már nem a legkorszerűtlenebb termelési struktúrát viszi, s ha csak egy lépéssel modernebb technikástechnológiát visz, a Balkánon már akadályba ütközik. Ebből adódik, hogy Horvátország kivételével átfogó iskolázási reform szükséges, különben az átmene-ti gyors növekedés hamar visszajára fordul. Javító tényező lehet, ha a környező fejlettebb országokból, mindenekelőtt a kelet-közép-európai térségből hoznak szakképzett munkaerőt. Nem baj, ha drágább is, mint a helyi, de a modern technikák, technológiák átvételéhez feltétlen szükséges, legalábbis addig, amíg elegendő számú helyi szakembert ki nem képeznek. Néhány odatelepült nagyvállal-kozás már alkalmazza ezt a megoldást, legalábbis a vezetőség szintjén.

A térségben a munkaképes korúak 30–55 százaléka dolgozik, ez alatt mindössze a koszovói 28,7 százalékos adat van, mutatószámát az egészen friss belső átalakulások (polgárháború, ENSZ-felügyelet, etnikai zavargások a legutóbbi időig, sőt most is) indokol-ják. A legjobb eredményt Horvátország éri el 55,4 százalékkal. A csekély

foglalkoztatotti réteg mellett természetesen ott az eltartottak magas aránya, ami kivétel nélkül valamennyi kormány-nak nagy teher. (Az uniós átlag a maga 65 százalék körüli értékével is kevésnek bizonyul ahhoz, hogy a lisszaboni stra-tégiában megfogalmazott elvárásnak megfelelően 2010-re a világ legverseny-képesebb régiója legyen.)

Nem jellemző a munkaerő továbbké-pzése sem. Amíg az Európai Unióban a 25–64 év közötti lakosság 10 százaléka vesz részt továbbképzésen (legalább 4 hét/év), addig ez az arány Törökország-ban és Horvátországban csak 2 százalék körül mozog, a többi államban pedig a 0,5 százalékot sem éri el. Az élethosszig történő folyamatos tanulás, amely az EU egyik legfontosabb versenyképességi szlogenje, itt még nem létezik, de néze-tünk szerint a bekövetkező változások – konkrétan az új munkalehetőségek – 5–10 éven belül kikényszerítik megkez-dését.

A munkaerő egy része a balkáni pol-gárháború kapcsán elhagyta az országot, és nem tért haza. Különösen igaz ez a jól képzett versenyképes munkaerőre, szak-munkásokra és diplomásokra. A jelenle-gi hatalmas bérkülönbségek miatt nem is valószínű, hogy a közeljövőben hazatér-

nének. Bár csekélyebb mértékű, de most is tart a kivándorlás, különösen az újonnan alakult országokból, azaz Montenegróból és Koszovóból. Hozzájárul a munkaerő migrációjának jelenlegi változásához, hogy a Nyugat-Balkán országai vízumkönnyítési és visszafogadási megállapodásokat is kötöttek az Európai Unióval.

Gondot jelent a foglalkoztatottak alacsony képzettsége, ami Horvátország kivételével a térség valamennyi államára jellemző. Amíg a diplomások aránya az EU-27-ek átlagában 18 százalék, addig Horvátországban és Szerbiában 7,5, illetve 8,5 százalék. A többi országban pedig még alacsonyabb. Különösen hiányzik a műszaki értelmiség és a korszerű ismereteket oktató pedagógusgárda. Az oktatási kiadások ugyanakkor nem sokkal rosszabbak, mint az unióban. Az EU-átlag kevéssel a GDP 5 százaléka fölött van, Horvátországban 4,2 százalék, a többi államban 3 és 4 százalék közötti. Az utóbbi időben, gyakorlatilag 2000 után, látványos fejlődés indult meg, azonban a dolog természetéből adódóan egy-két évtized szükséges az érezhető javuláshoz. Horvátország kivételével nagyon rossz az idegen nyelvek ismerete, a régi generáció már, az új generáció még nem tud idegen nyelven értekezni. Alacsony a középiskolát végzettek aránya is, s a szakmunkásképzésre is kevés gondot fordítottak. Az idősök körében még ma is gyakori az analfabetizmus.

Uniósi etalonnal mérve röviden így jellemezhető a Nyugat-Balkán munkaereje: képzetlen és olcsó. Természetesen országoként, sőt gyakran országon belül (különösen: nagyváros vs. elzárt vidék) is teljesen eltérő a kép, továbbá az olcsóság is, a képzetlenség is viszonylagos. A lakosság száma a térségben országon-

ként nagy szóródást mutat. A 73 milliós Törökország és a 600 ezres Montenegró (2007-es adatok) nyilvánvalóan más mértékben tud munkaerőt mennyiségben felvonultatni, de minőségi (szakképzettség, készségek és képességek, diplomások) vonatkozásban az arányok már hasonlítanak, mert mindkettőnél európai összetetésben gyenge és alulképzett állományról van szó. Ugyanakkor Horvátország és Albánia lakóinak száma nem mutat nagy különbséget (2007: 4, illetve 3 millió), képzettségben viszont szignifikáns az eltérés: míg a 20 és 24 év közötti fiatal generációnak például Horvátországban 95 százaléka végzi el a középiskolát (ez nagyon értékes teljesítmény, hiszen az EU-átlag is csak 78 százalék, 2006), addig Albániában mindössze 45 százalék.

Az alacsony képzettség kihatással van a munkaerő foglalkoztatására is. Amíg az EU-27 átlagában 8 százalék alatti a munkanélküliség, addig a térség valamennyi országában kétszámjegyű. Legjobb a helyzet Horvátországban (11,1 százalék), legrosszabb Macedóniában (36 százalék) és Albániában (45 százalék), koszovói adatot pedig nem ismerünk, de minden bizonnyal 50 százalék feletti. Természetesen egy-egy nagyobb beruházás látványosan kihat a munkaerő helyzetére, ilyen lehet például a kragujevaci Zastava-gyár, amely állítólag már ez év végére megújul a Fiat támogatásával, s a jelenlegi 15–17 ezer autó helyett 2010-től újra többszázszáz sorozatok lesznek. Az Iveco és a Magneti Marelli megjelenésével Belgrádnak szinte nem is lesz munkanélküliségi gondja, különösen, ha e termékeket felveszik az orosz-szerb szabadkereskedelmi egyezménybe. A jelenlegi 200–300 eurós havibérek versenyképesnek ígérkeznek.

Amíg a 15 és 64 év közötti népesség 64,4 százalékát foglalkoztatja az EU, azaz a munkába állítható korosztály kétharmada rendelkezik munkaviszonnyal és fizet adót, addig ez az arány csak Horvátország esetében éri el az 50 százalékot (55,6 százalék), legrosszabb a helyzet Koszovóban (28,7 százalék). Különösen lesújtóak az adatok az 55 év fölötti korosztályra vonatkozóan: az uniós átlag 44 százalék, míg a legtöbb térségbeli országnál ez 30 százalék körüli vagy alatti. Integrációs érettségről itt nem nagyon beszélhetünk.

A képzettséggel és a munkanélküliséggel összefüggésben van a gazdasági szerkezet. A szocializmus „jótékony hatása” e téren is érezhető, jóllehet Jugoszlávia is, Albánia is külön úton járt, se a politikai védelmi rendszerben (Varsói Szerződés), se a gazdasági együttműködésben (KGST, Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsa) nem vett részt. Különösen Albánia esetén érződik az elszigeteltség, az autarkia káros hatása. Így tehát nem meglepő, hogy az új államokban magas a mezőgazdaság GDP-hez viszonyított részaránya. Az EU-átlag kevesebb mint 2 százalék, Albániában 20 százalék feletti (1996-ban még 36,6 százalék volt). Nem exportképes, integrációérett szektorról van itt szó, jó, ha egyáltalán a családi szükségletnél többet képesek termelni. Az ipar aránya is jóval elmarad az uniós átlagtól (GDP 20 százaléka), Albániában pl. a 10 százalékot sem éri el. Az előzőekből adódik a szolgáltatások alacsony részesedése (EU: 72 százalék), igaz, 2009 után várhatóan valamennyi országban 50 százalék felett lesz.

A sajátos helyzet szinte mindenre kihat: Európában itt hiányzik legjobban a képzett munkaerő az iparban (ez egyben lényeges gátja a tőkebefektetéseknek), itt a legalacsonyabb a termelékenység. A kutatás-fejlesztési kiadások GDP-hez viszonyított aránya Horvátország kivételével (1,1 százalék) sehol se haladja meg az 1 százalékot, Macedónia esetében például 0,25 százalék, sőt egyes országoknál (Montenegró, Albánia, Koszovó) még erre vonatkozó statisztikai adat sincs. Túl ezen, a létező K+F-szektor önmagában sem versenyképes, s az általános gazdaság versenyképességének növeléséhez sem járul hozzá. Igaz, ez nemcsak a térségben, hanem az EU számos tagállamában is alapvető probléma¹¹.

Lassul a tempó?

A Nyugat-Balkán EU-érettsége mind politikai, mind gazdasági vonatkozásban gyenge. Ugyanakkor kétségtelen, hogy a térség valamennyi országában nagy a vágyakozás a csatlakozás iránt, mert ezáltal európaiságuk kap új dimenziót, a Balkán ismét Európa része lesz, nemcsak földrajzi értelemben (amely folyamat egyébként már megkezdődött Románia és Bulgária 2007-es belépésével), s a működő tőke várt erőteljes áramlásával a gazdaság is föllendül, megkezdődik a felzárkózás. Az integrációérettség más oldalról ugyanakkor még gyerekipőben jár: gyér vagy éppen teljességgel hiányzik a közlekedési, szállítmányozási és logisztikai infrastruktúra, szervezetlen az infokommunikáció, a legtöbb országban szabályozatlan a vállalatirányítási rend-

11 Török Ádám (2008): Tudomány vagy versenyképesség? Tudomány és versenyképesség! *Pénzügyi Szemle*, LIII. évfolyam, 4. szám.

szer, vegyes az adózási morál, gond a privatizáció hogyanja, nincsenek hatékony kamarák, lobbierős szakmai szövetségek, van viszont uniós szintet jóval meghaladó korrupció, csempészet, adóelkerülés, munkanélküliség. Ezért integrációérettségről számos területen nem beszélhetünk, ugyanakkor el kell ismereni, hogy a fejlődés megindulóban, a kezdeti lépések megtörténtek, s az elmara-dott szerkezet, a képzetlen munkaerő, az exportképes iparágak hiánya ellenére a kérdéses országok GDP-növekedése magasabb, mint az EU 27 átlaga. A 3. táblázat szerint 4 százaléknál kisebb bővülés 2008-ban az érintett országokban sehol sem volt, amiben azért a fejletlenség is „segített”: vilápiaci ráutaltságuk lényegesen alacsonyabb, EU-kapcsolataik szűkebbek, mint pl. a már csatlakozott szomszédos országoké.

Tőke, munkakultúra stb. vonatkozása-ban lőkést adhatna a multinacionális vállalatok tevékenysége. A már említett okokra tekintettel viszont a térségben alig vannak jelen, a kimazsolázott néhány profittal kecsegtető terület (bankszektor, telekommunikáció, energiaszektor) a gazdaság marginális részét érinti, s az országok többségében egyelőre inkább bénítólag, mint előrevívően hat. Különösen hiányzik a mögöttük felsorakozó beszállító-alvállalkozó hazai termelés és szolgáltatás, amely kialakítaná a multik és a honiak közötti szorosabb kapcsolat-rendszert, segítene javítani a munkakultúrát/-termelékenységet, s nem utolsósorban szerepet játszhatna a külföldi tőke eddiginél lényegesen nagyobb volume-

nú megjelenésében, sőt a brüsszeli lobbierősítésében is.

Csatlakozási menetrendet befolyásoló tényező, hogy nagyon akadozik a térség országai közti együttműködés. A Közép-Európai Szabadkereskedelmi Megállapodás, a CEFTA a kilencvenes években egyfajta perspektíva volt, de a legutóbbi két EU-csatlakozással jelentősége lényegesen megváltozott. A Délkelet-Európai Stabilitási Paktum keretein belül 2007-ben kibővült az együttműködés: a korábbi Horvátország és Macedónia mellé Bosznia-Hercegovina, Szerbia, Albánia, Montenegró, Moldova és Koszovó is csatlakozott¹². A korábban szóba került Nyugat-Balkáni Szabadkereskedelmi Övezet terve viszont Horvátország ellenállásán megbukott, Zágráb ezt a titói államalakulat felélesztésének vélte – talán nem is alaptalanul.

A szakma úgy tartja, hogy a nemzetközi gazdasági integráció a nemzeti újratermelési folyamatok egyesülését és kölcsönös függésének fokozódását valósítja meg, de az egyes országok nemzetgazdaságai adják a keretet ahhoz, hogy a gazdasági formák rendszerén keresztül megvalósulnak az újratermelés arányai és a gazdasági tevékenységek egyensúlya¹³ – s ez a balkáni régióra is igaz. Túl ezen, az érintett országok és az EU is egyetértenek abban is, hogy egy szorosabb helyi integráció nagyban hozzájárulna a térség felzárkózásához, hiszen elsősorban a piac segíti és kényszeríti ki a konvergenciát. Ez a lokális integrációs törekvés az uniós integráció felé való közeledést is gyorsítaná, hiszen számos

12 Mészáros Ádám (2007): Regionális integrációk a világgazdaságban, in: *Világgazdaságtan, Akadémia Kiadó*, Budapest (szerk.: Blahó András).

13 Palánkai Tibor (2004): A gazdasági és monetáris unió koncepciója, in: *Világgazdaságtan II., Aula Kiadó*, Budapest (szerk.: Blahó András).



komplementer elem van tartalékként ezekben az országokban¹⁴. A magyar szerepvállalás különösen itt lehetne erős: a közelség, a tradíciók Budapestnek is hasonló szerepet adhatnának a balkáni folyamatok koordinálásában, mint amilyen nem is oly rég Bécsnek volt a Nyugat és a kelet-közép-európai országokkal való kapcsolattartásban.

Korábban – a múlt év októberéig – a szakértők többsége úgy vélekedett, hogy várhatóan a következő évtized első felében meg is történik a felvétel, jóllehet az érettségi mutatók e néhány év alatt lényegesen nem változnak. Kivételt mindössze Törökország képezhet, amely addigra vélhetően az unió legnépesebb állama lehetne, s kultúrájában bizony nem azt a szellemiséget hordozza, amit az EU (azóta elvetélt) alkotmánytervezés-tervezete eredetileg megfogalmazott. Az országok többségében az uniósnál gyorsabb növekedési ütem és a csatlakozási fejezetek megnyitása, illetve lezárása is azt a feltételezést vélelmezte, hogy minden tervszerűen halad. Ebben a szellemben nyilatkozott többször a bővítési biztos is.

A 2008 őszi kibontakozott nemzetközi válság az unióban is éreztette és érezteti hatását, ez pedig a Balkán-politikára is kihat. Nyilvánvalóvá vált, hogy az EU-tagállamok honi problémáinak súlyosbodása átértékelni kényszeríti a bővítési sebességet, a belső feszültségek oldása a költségvetés átgondolását igényli uniós és tagországi szinten egyaránt. Egyre inkább erősödnek azok a hangok,

amelyek szerint az EU két legutóbbi bővülése is elhamarkodott volt – mindez nem tesz jót a balkáni folyamatok közéletének. Ilyen helyzetben a lassítás magától értetődő, s nem véletlen, hogy az utóbbi időben már egyetlen olyan brüsszeli hivatalos nyilatkozat sem hangzott el, amely konkrét időpontot említett volna.

A krízis mélyülésével együtt olyan verzió is egyre inkább realitás, hogy egy ideig semmilyen bővítés sem jöhet szóba, még jól teljesítés esetén sem. A válság gyors lezajlásának esélye csekély, annál is inkább, mert Brüsszel a versenyképességi céljai elérésében már korábban, a „békeidőkben” is szerényen teljesített, s egyelőre se uniós, se nemzetgazdasági szinten még csak nem is körvonalazódnak az összehangolt szakmai intézkedések, amelyek ezt feloldani hivatottak. Mindez azt jelentheti, hogy a csatlakozás ideje kitolódóban, és emellett a későbbi évek fölzárkózást finanszírozó bőségszaruja is zsugorodni látszik.

Magyarország számára, a válság ellenére, a térség országaival való szorosabb gazdasági együttműködés kitörési pont lehet, ha nem is azonnal. Ehhez egyrészt segíteni szükséges a nagyvállalatok menetelését (Mol, OTP stb.), másrészt a kkv-k kijutását, különösen a határhoz közeli kistérségekben, végül, de nem utolsósorban a másodlagos promócióval (MEHIB–EXIM, ITD Hungary, kamarák, szakmai szövetségek stb.) lehet a folyamatot gyorsítani és bővíteni.

14 Palánkai Tibor (2004): *Az európai integráció gazdaságtana*, Aula Kiadó, Budapest

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL

Internet-hozzáférés és -használat az Európai Unió háztartásaiban, 2008

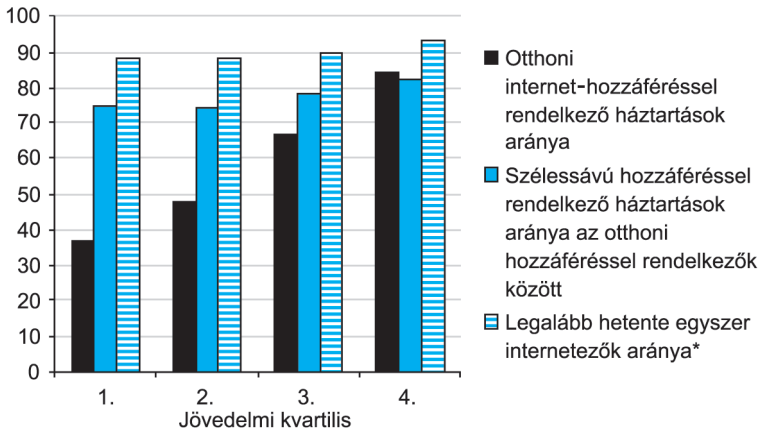
2008-ban az EU-27-ben átlagosan a háztartások 68%-a rendelkezett valamelyik háztartástag révén *számítógép-hozzáféréssel*. Az uniós átlagos értéket erőteljesen befolyásolta a háztartás típusa és a jövedelmi helyzete. A gyermektelen háztartásoknak átlagosan 62, míg az eltartott gyermeket nevelőknek 83%-a tudott számítógéphez jutni. Az egyes háztartástípusok közül a két felnőttből és két gyermekből állóknak volt erre a legnagyobb esélye, 85%. A jövedelmi helyzet alapján jelentősek voltak a különbségek: a jövedelem legkisebb hányada felett rendelkező alsó kvartilisnak 45%-a, míg a leggazdagabb jövedelmi negyednek éppen kétszer ekkora hányada jutott számítógéphez.

A legnagyobb arányban, 87–88%-ban Svédországban és Hollandiában rendelkeznek a háztartások számítógép-hozzáféréssel. Átlag feletti arányt mutattak ki a másik két Benelux országban, továbbá Dániában, Németországban, Nagy-Britanniában, Ausztriában, Finnországban és Írországban. A lista végén található országok – legfeljebb 50%-os hozzáférési aránnyal – Portugália, Görögország, Románia és Bulgária.

Az egyes országok közül egyértelműen azokban voltak a legnagyobbak az eltérések a különböző *jövedelmi helyzetű*, illetve különböző *háztartástípusba* sorolható csoportok között, amelyekben a legalacsonyabb a számítógéphez való hozzáférés aránya. (Ezek közül is Bulgáriában a legnagyobbak a társadalmi különbségek e téren.)

2008-ban az Európai Unióban a *háztartások* 60%-a rendelkezett *otthoni internet-hozzáféréssel*. A tagországok közül a skandináv országok, a Benelux államok, Németország, Ausztria, Írország és Franciaország esetében mutatnak az átlagnál kedvezőbb arányt az adatok, a 2004-ben csatlakozott kelet- és közép-európai országok az átlag alatt helyezkednek el, 46–59%-os tartományban, míg a legalacsonyabb a háztartások hozzáférése Bulgáriában, Romániában és a régi tagországok közé tartozó Görögországban. (A sorrend rendkívül hasonló a számítógép-hozzáférésre vonatkozóan megállapítottal.) A hozzáférés gyorsan nő, a 2007. évi 54%-ról egy év alatt 6 százalékpontos a javulás. A legnagyobb ütemben Franciaországban, Csehországban, Szlovákiában és Magyarországon nőtt a hozzáférés, 13 és 10 százalékpont közötti mértékben; közülük Francia- és Magyarország lépett előre a legnagyobbat, négy helyet az országok „rangsorában”.

A háztartástípus, valamint a *jövedelmi helyzet* szerint lényegesek a különbségek a hozzáférés szintjét tekintve, miközben természetesen az utóbbi nem független az előbbtől. Uniós szinten a legalsó jövedelmi kvartilis – amelybe tartozó 25%-nyi háztartás a jövedelem legkisebb részével rendelkezik – internet-hozzáférése 37, a legfelső jövedelmi kvartilisé – amely a jövedelem legnagyobb hányadát mondhatja magáénak – 84%. A szélső kvartilisek hozzáférési arányai között a



* Az adott jövedelmi kvartilisbe tartozó háztartások

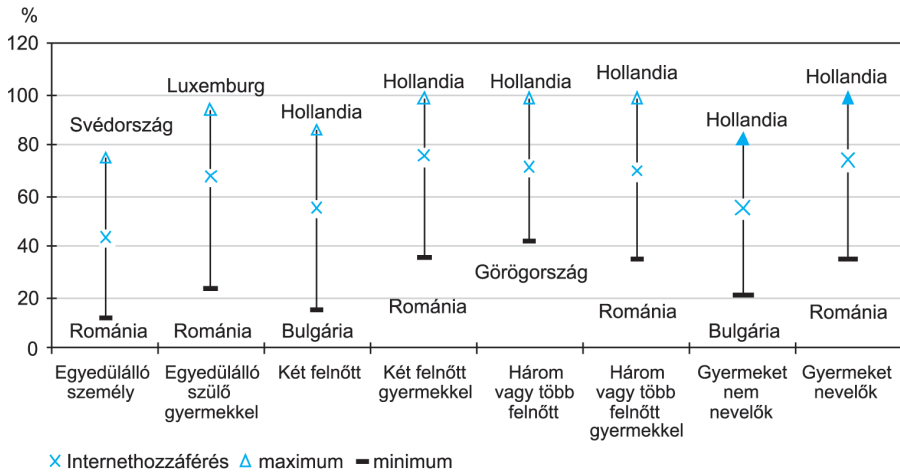
1. ábra. A legfontosabb mutatók a háztartás jövedelmi helyzete szerint az unióban, 2008

legnagyobb különbség Portugáliában (78 százalékpont), Cipruson és Litvániában (71 százalékpont), valamint Lettorszában mutatkozik (70 százalékpont). A háztartások országokénti átlagos hozzáférési szintjével összevetve ezeket a különbségeket a legnagyobb relatív különbség a legalacsonyabb penetrációs szintet mutató országokban, tehát Bulgáriában, Romániában, illetve Görögországban figyelhető meg. Ez azt jelenti, hogy minél kisebb az internethez való átlagos hozzáférés szintje egy országban, annál nagyobbak az országon belüli relatív különbségek a háztartások jövedelmi szintje szerint.

A *háztartás típusa* szerint a következő állapítható meg: az unióban átlagosan az eltartott gyermeket nem nevelő háztartásoknak 55, az egy vagy több eltartott gyermekkel rendelkezőknek 74%-a fér hozzá az internethez otthonában. Ezekben a kategóriákon belül az egyszemélyes háztartásoknak 44, a két felnőttből állóknak 55, a több felnőttből állóknak 71%-a rendelkezik hozzáféréssel, a gyermekes háztartások között pedig az

egyszülős háztartásoknak a legkisebb az esélye a hozzáféréshez (68%), a kétszülősöknek a legnagyobb (76%). Ez a minta valamelyest ellentmond a hozzáférés jövedelemtől függő alakulásának, hiszen az uniós tagállamok túlnyomó többségében a gyermektelen háztartások jövedelme meghaladja a gyermekes háztartásokét, ezen belül pedig a gyermekek számának növekedésével csökken az átlagos jövedelem. Emiatt a háztartástípus és a hozzáférés szintje közötti összefüggés nem tulajdonítható csupán a háztartásban élő eltartott gyermekek számával összefüggő jövedelmi helyzetnek, hanem nyilvánvalóan alakítja azt a gyermekek (és a szülők) igénye, szükséglete is. A gyermeket nevelő háztartástípusokban a hozzáférés szintje minden országban magasabb, mint a gyermeket nem nevelőké. A különbség Észtországban, Litvániában és Szlovéniában a legmagasabb, 35–39 százalékpont.

Az internetezés *helyszíne* leggyakrabban az otthon és a munkahely. 2008-ban (a felmérést megelőző három hónapban) uniós szinten az internetezők 86%-a ott-



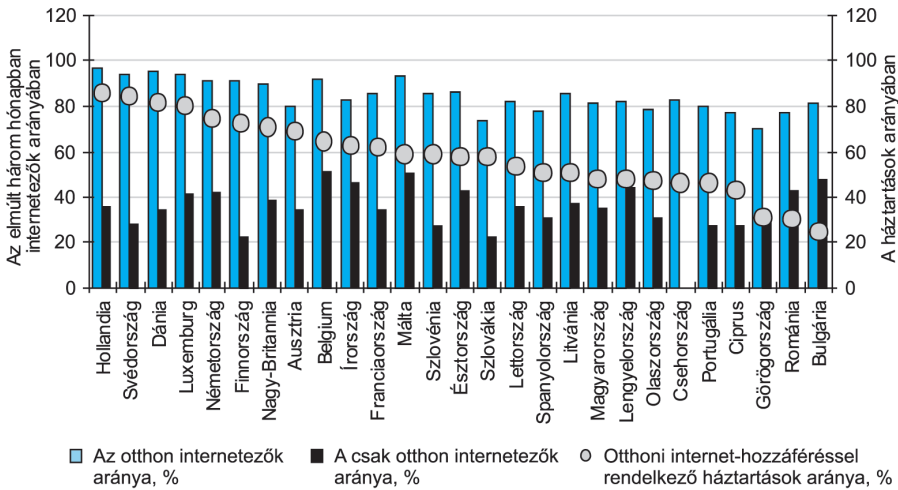
2. ábra. Háztartások internet-hozzáférése a háztartások számának százalékában, 2008

honában használta az internetet, 42%-uk – az otthonától különböző – munkahelyén, 22%-uk szomszéd, barát vagy rokon otthonában, 13%-uk pedig oktatási intézményben. Az internethozzáférések szerepe uniós szinten nem jelentős, de Görögországban relatív magas szintet ér el (18%), a közkönyvtárak Finn-, Lett-, Spanyolországban és Portugáliában aránylag gyakran használtak (7–9%), az egyéb helyszínek, melyek uniós frekvenciája 12%, Görög-, Finn- és Spanyolországban gyakran látogatottak (20–22%). A magas háztartási internet-elérési szintet feltételező otthoni internetezés Hollandiában, Svédországban, Dániában és Luxemburgban a leggyakoribb, a munkahelyükön pedig nagyjából ugyaneközben az országokban (Hollandia, Svédország, Dánia, Finnország, Ausztria), továbbá Szlovákiában és Szlovéniában interneteznek leggyakrabban az emberek. Az oktatási intézményekben inkább alacsonyabb internetpenetrációjú országokban (Litvánia, Portugália, Románia, Magyarország), illetve Finnországban, míg szomszéd, barát, rokon la-

kásban Francia-, Finnországban és Portugáliában neteznek gyakran.

Azok aránya, akik csak otthon interneteztek, az EU-ban 36% volt, a csak a munkahelyükön „szörfözőké” mindössze 6%. A csak otthon internetezők aránya igen magas, 48–51% volt Bulgáriában, Máltán és Belgiumban, a csak munkahelyen internetezők pedig (12–15%-kal) Olaszországban, Cipruson, Szlovákiában, Ausztriában és Görögországban volt kimagasló. A csak otthon internetezők aránya alapján képzett rangsor és az otthoni interneteléréssel való rendelkezés rangsora igen szoros összefüggést mutat (a Spearman-féle rangkorrelációs együttható értéke 0,9).

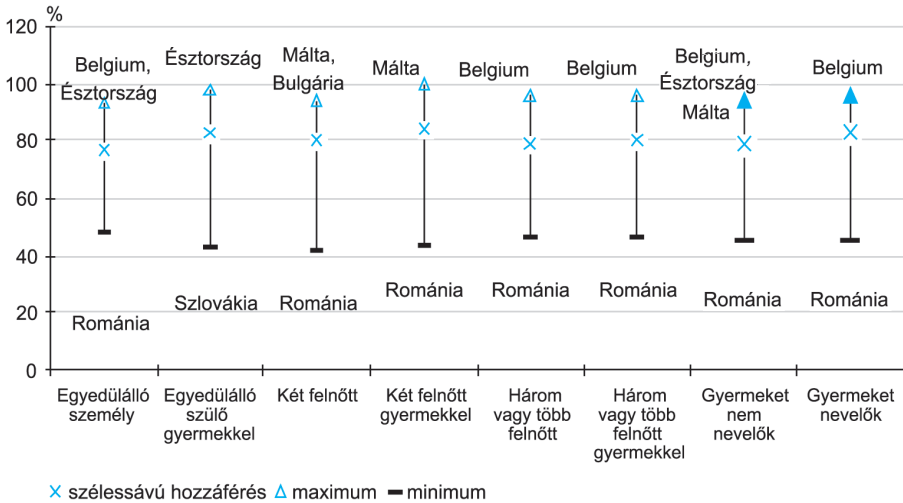
Az internetezők nagy többsége, uniós szinten 70%-a naponta vagy majdnem minden nap folytatja ezt a tevékenységet. A heti *gyakorissággal* netezők aránya 21, a havi gyakorissággal böngészőké 7%. Az ennél is ritkábban internetezők aránya az összes netező magánszemély között mindössze 2%. Az unióban tehát összességében a netezők 91%-a legalább hetente (egy



3. ábra. Az otthon internetező személyek és az interneteléréssel rendelkező háztartások aránya, 2008

részük hetente többször, akár naponta) böngészik. Ennél magasabb arányt vegyesen találunk olyan országokban, ahol a háztartások internetelérése magas fokú (Svéd-, Finnország, Dánia, Benelux államok), és olyanokban is, ahol inkább alacsony (Magyarország, Bulgária, Málta). A másik véglet Görög-, Spanyol- és Csehország, ahol a netezőknél mindössze 87%-a használja az internetet legalább hetente, s Csehországban (valamint Romániában) igen alacsony ezen belül a napi gyakorisággal böngészők aránya is. Egy év alatt – uniós szinten – 4 százalékponttal emelkedett a naponta internetezők aránya, Luxemburgban és Litvániában ugyanakkor ennél lényegesen magasabb ütemben, 9, illetve 11 százalékponttal nőtt ez az arány. (Hollandia volt az egyetlen, ahol e tekintetben – 2 százalékpontos – csökkenést mértek.) A többi csoportra nézve mérséklődést mutattak ki, így tehát a hetente legalább egyszer (akár naponta) netezők aránya 2007 és 2008 között 1 százalékponttal emelkedett.

Az otthoni internet-hozzáféréssel rendelkező háztartások 80%-a szélessávon kapcsolódik az internethez, ami egy év alatt 3 százalékpontos javulást jelent. A szélessávú elérés aránya Dániában, Finnországban, Franciaországban, Máltán, Észtországban és Belgiumban 90–95% közötti. A rangsor végén Románia található, ahol ez az arány mindössze 45%. A háztartások teljes hozzáférésére és a szélessávú elérésre kialakított két sorrend között nem túlságosan erős az összefüggés (a Spearman-féle rangkorrelációs együttható értéke 0,33), tehát nem mondhatjuk sem azt, hogy minél elterjedtebb az otthoni internet-hozzáférés, annál valószínűbb, hogy szélessávú hozzáféréssel rendelkeznek a háztartások, sem ennek az ellenkezőjét. A szélessávú elérés tarifáira vonatkozóan az Európai Bizottság egységes európai elektronikus távközlésről szóló 14. éves előrehaladási jelentéséből vett adatokra alapozva kijelenthető, hogy Luxemburgban a legolcsóbb a hozzáférés (havi 18,5 vásárlóerő-egység – PPS – volt 2009 januárjá-



4. ábra. Szélessávú internet-hozzáférés aránya, 2008 (az internet-hozzáféréssel rendelkező háztartások arányában)

ban), az uniós átlagot nem éri el ezenkívül Szlovénia, Hollandia, Görögország, Litvánia, Dánia és Lettország, a 37 PPS szintű uniós átlagnál pedig magasabb a szolgáltatás tarifája Finnországban, Írországban, Bulgáriában, Magyar-, Észtországban, Belgiumban, Spanyolországban és Ausztriában, és kifejezetten drága Csehországban, illetve Romániában (havi 51,1, illetve 66,5 PPS).¹ Ugyanezen jelentésből az is kiderül, hogy a vezetékes szélessávú vonalak *átviteli sebessége* jelentősen különböző lehet az egyes országokban: az unióban átlagosan többségében vannak a másodpercenként 2 Mb sebességet biztosító vonalak; ezeknek különösen néhány kelet- és közép-európai országban magas az arányuk. Ugyanakkor 10 Mbps fölötti átviteli sebességű vonalak 20%-ot meghaladó arányban csak kevés országban érhetőek el: Belgiumban, Görögországban és Portugáliá-

ban, illetve kiemelkedően magas arányban Svédországban és Bulgáriában állnak rendelkezésre.

A háztartások 62%-a valamilyen DSL-kapcsolaton keresztül fér hozzá az internethez, míg a betárcsázós internet és az ISDN-kapcsolat együttes aránya 19%. Mobiltelefonon keresztül keskenysávú elérése a háztartások 9%-ának van. A betárcsázós internet szerepe a legcsekélyebb arányú internet-hozzáférést kimutató Romániában a legnagyobb, a háztartások 56%-a kapcsolódik ily módon a világháléhoz, de az átlagnál lényegesen magasabb ez az arány a sokkal kedvezőbb internetpenetrációt felmutató Németországban, Luxemburgban és Svédországban is. Ezt az magyarázhatja, hogy ezekben az országokban annyival korábban széles körben elterjedt az internethasználat, hogy az abban az időszakban jellemző műszaki megoldások

1 A többi uniós országra vonatkozóan nem tartalmaz adatot a jelentés. (Forrás: Progress Report on the Single European Electronic Communications Market 2007 (14th Report). 2009. március 24)



egyeduralmát csak kisebb arányban tudták megtörni a technikai újítások. A DSL-kapcsolat elterjedtsége Franciaországban, Cipruson, Finnországban és Luxemburgban a legerősebb, 74–87%, de szintén átlagon felüli Görögország, Málta, Spanyolország, Belgium, Németország esetében (67–71%).

Az unióban az internetező háztartások 89%-a személyi számítógépen keresztül *kapcsolódik* az internetre, 14%-uk mobiltelefon, 5%-uk játékkonzol segítségével. A tv-készülék (digitális televízió vagy úgynevezett set top box), illetve a kézi számítógép részaránya egyenként 3%. A személyi számítógép mellett sok esetben más eszközök is rendelkezésre állnak egy háztartáson belül, ezt jelzi, hogy azon háztartások aránya az otthoni hozzáféréssel rendelkezők között, amelyeknél egyedül a személyi számítógép segítségével teremtenek kapcsolatot az internetre, 72%, a többi eszköz viszont jellemzően nem ilyen kizárólagos. Csupán a mobiltelefon esetén található olyan országok, ahol ez az eszköz értékelhető arányban jelent egyedüli hozzáférést: Lettország, Litvánia, Portugália és Szlovákia internetező háztartásaiban a mobiltelefon az esetek 8–19%-ában az egyedüli eszköz.

Az uniós országok többségében 98–100%-ban a PC-k jelentik a kapcsolódás eszközét. Az ezen csoporton kívül eső országokban jellemzően alacsonyabb az internetpenetráció. Három régi tagállam esetében, amely ide tartozik – Ausztria, Spanyolország és Görögország –, a PC-k 97%-ban jelentik a kapcsolódás eszközt, a hét további tagállam közül hat a kelet- és közép-európai térség része, egy pedig – Portugália – a régi tagországok egyike. Ez utóbbi (hetes) csoportban a PC-k használata 81–96%-os.

A *mobiltelefonok* használata ennél lényegesen nagyobb szóródást mutat: a 23 adatot közlő tagország közül 11-ben átlag alatti (3–11% közötti) a kapcsolódásra való használata, köztük vannak kimagasló (például Hollandia, Finnország) és rendkívül alacsony (például Bulgária, Csehország, Ciprus) internetpenetrációval jellemezhető országok egyaránt. 16–26%-ban használják a mobiltelefont az internethez való kapcsolódásra 6 tagállam háztartásai, míg további 6 országban a háztartások legalább egyharmadában alkalmazzák erre a célra (közülük Szlovéniában és Lettországban egészen kiemelkedő, 60, illetve 70%-os arányban). Ez bizonyára összefügg a mobiltelefonok elterjedtségével és a mobiltelefon-használat tarifáival. A mobiltelefon keresztül történő internetezés díjairól nem rendelkezünk hozzáférhető információval, de a hangalapú kommunikáció árai alapján a vezetékes telefonálás annyival drágább a mobiltelefonosnál, hogy ez – megfelelő egyéb feltételekkel párosulva – ösztönözheti a mobiltelefon-alapú internethasználatot.

A *tv-készülék* segítségével az internetre csatlakozó háztartások aránya Svédországban, Szlovéniában, Szlovákiában, Franciaországban, Németországban és Portugáliában mondható viszonylag magasnak, 5–7% közötti. A *kézi (handheld) számítógép* használata erre a célra Franciaországban és Litvániában kiemelkedő (9–10%). *Játékkonzol* segítségével legnagyobb arányban, 7–11%-ban a görög, szlovák, svéd és francia háztartások interneteznek.

Míg a PC-k jelentősége fokozatosan hanyatlik (2007-ben még az internetező háztartások 96%-a használta, 80%-ukban pedig az egyedüli eszköz volt), addig a mobiltelefon jelentősége enyhén

1. táblázat. A legfontosabb, internethasználattal és eszközökkel kapcsolatos mutatók az Európai Unióban, 2008

Mutató	Arány, %	Változás 2007-hez képest, százalékpont	Legmagasabb		Legalacsonyabb	
			arány 2008-ban			
			Ország	%	Ország	%
<i>A háztartások arányában</i>						
Számítógép-hozzáférés	68	4	Hollandia	88	Bulgária	29
Otthoni internet-hozzáférés	60	6	Hollandia	86	Bulgária	25
Szélessávú internet-hozzáféréssel rendelkezők*	80	3	Belgium	95	Románia	45
<i>A felmérést megelőző három hónap során internetezők arányában</i>						
Otthon internetezők	86	5	Hollandia	97	Görögország	70
Munkahelyen internetezők	42	-1	Finnország, Svédország	54	Lengyelország	30
Legalább heti gyakorisággal internetezők	91	1	Dánia, Luxemburg, Hollandia	96	Görögország	86

* Az otthoni internet-hozzáféréssel rendelkező háztartások arányában.

növekvő: egy év alatt 12%-ról 14%-ra emelkedett a használata.

2008-ban az EU-ban a valaha már internetezők *tevékenységei* között a leggyakoribb a kommunikáció, az e-mailek küldése és fogadása, valamint a különféle termékekről, szolgáltatásokról való információszerezés volt: a netezők 81–89%-a számolt be ilyen tevékenységről. Utazással, szálláshellyel kapcsolatos információknak 53%-uk nézett utána a világhálón, s több mint negytizedük (45–47%) lépett kapcsolatba a hatóságokkal, szerzett egészségügyi információt vagy folytatott banki műveleteket az interneten. Jóllehet két év az internetezők szokásainak változását tekintve nem kevés, mivel 2008-ra nem rendelkezünk adatokkal néhány fontosnak tűnő tevékenység gyakoriságáról, 2006-ra vonatkozóan viszont igen, ezeket megemlítjük. 2006-ban az internetezők 35%-a oktatás, képzés, 34%-a játékok letöltése, használata, zenék letöltése, 33%-a

egyéb kommunikáció (például csevegés) céljából vette igénybe az internetet, 13%-uk pedig telefonált a segítségével.

Életkor szerint vizsgálva a tevékenységeket, az idősebb korcsoportokban egyre csökken a net kommunikációs célokra való használata: a 16–24 évesek 94, az 55–74 évesek 86%-a folytatta ezt a tevékenységet. Hasonló figyelhető meg az elektronikus levelezésre vonatkozóan is, bár itt kisebb a korcsoportonkénti eltérés: a legfiatalabbak 89, a legidősebbek 84%-a e-mailezik. További tevékenységek, amelyekre nézve az életkor előrehaladtával egyre csökken a gyakoriság, a különböző szoftverek letöltése, itt a két szélső érték 42, illetve 22% volt, illetve az internetes televíziózás és rádiózás, amely esetében ezek az arányok 45 és 20%.

Ettől eltérő mintát követnek az információszerezést, a hatóságokkal való kapcsolattartás célzó, a gazdasági életbe való bekapcsolódást jelző tevékenységek,



ahol természetesen a legfiatalabbak aktivitása volt a legcsekélyebb, a többi korosztály között pedig jellemzően kicsik voltak az eltérések. Ez utóbbi alól három kivételt lehet találni: az állásra való jelentkezés, online álláskeresés, az online újságolvasás, illetve különböző termékek, szolgáltatások online értékesítése a 25–34 évesekre jellemző leginkább, a többi korcsoportra jóval kevésbé.

A legmagasabb *iskolai végzettség* szerint vizsgálódva azt tapasztaljuk, hogy minden egyes tevékenység esetén a végzettség magasabb volta erősebb aktivitást is jelentett. A legnagyobb különbség a hatóságokkal való kapcsolattartás, az online újságolvasás, az internetes banki műveletek végzése, a legcsekélyebb pedig a kommunikáció, elektronikus levelezés és a termékekről, szolgáltatásokról való információszerzés esetén látható.

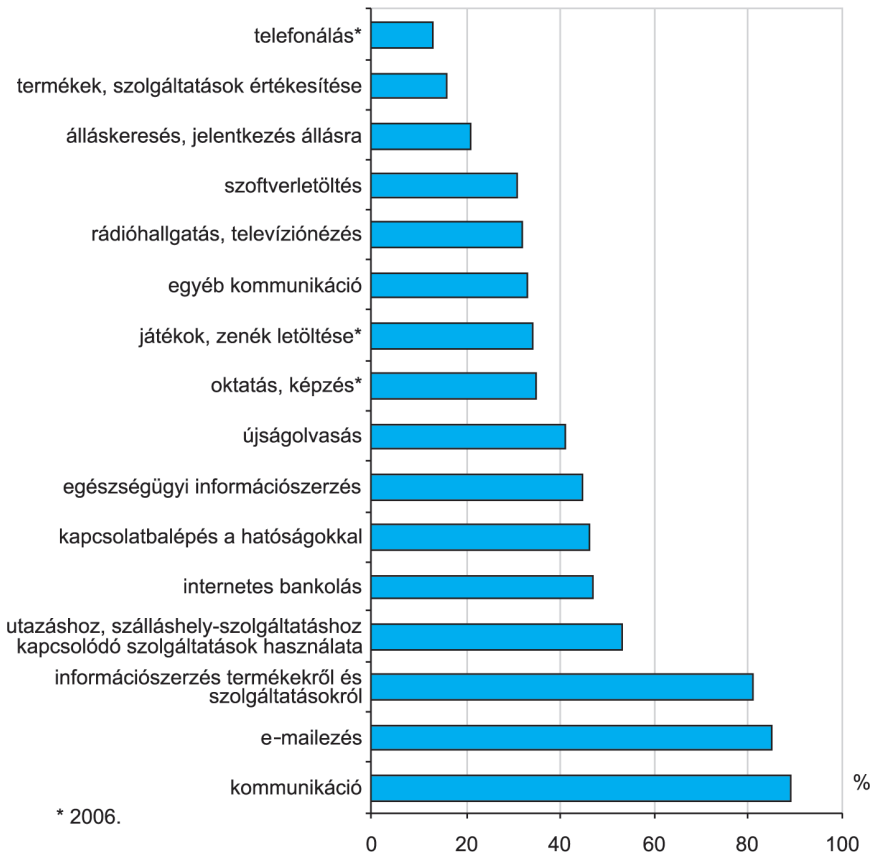
A *munkaerő-piaci státus* szerint a tanulók aktivitása jellemzően igen magas azon tevékenységek esetén, amelyekre nézve a korcsoportos eloszlás a fiatalabbak erős érdeklődését mutatta (kommunikáció, e-mailezés, újságolvasás, szoftverletöltés, televízió-nézés, rádióhallgatás). A munkanélküliek az online álláskeresést, a hatóságokkal való kapcsolattartást, a nyugdíjasok vagy más okból inaktívok az egészségügyi információk szerzését, az alkalmazásban állók az internetes banki műveleteket, az utazással kapcsolatos, továbbá a különféle termékekre, tevékenységekre vonatkozó információk szerzését és a hatóságokkal való kapcsolattartást, az újságolvasást, illetve a termékek, szolgáltatások értékesítését említették relatíve gyakran.

Jövedelmi helyzet szempontjából jellemzően nem nagyok az eltérések a különféle tevékenységek gyakoriságát nézve, a legmagasabb a relatív szórás az in-

ternetes álláskeresés esetén. A legmagasabb jövedelmű háztartások aktivitása a legerősebb csaknem minden tevékenység esetén, de egyrészt nem állapítható meg, hogy a jövedelmi helyzet javulásával nőne az egyes tevékenységek gyakorisága, másrészt kivételt jelent – természetes módon – a munkanélküli háztartástag jelenlétével összefüggésben – az online álláskeresés, amely a legalacsonyabb jövedelmi negyedbe tartozó háztartások esetén a leggyakoribb, továbbá a szoftverletöltés, amelynek gyakorisága megegyezik a két szélső jövedelmi kvartilis esetén.

Igen jelentős eltérések mutathatók ki *foglalkozási csoportok* között az egyes tevékenységek gyakoriságát tekintve, mégpedig elsősorban azon esetekben, ahol az adott tevékenység – összetettsége folytán – vagy speciális szakutadást kíván meg, vagy különleges érdeklődést feltételez. Így a szoftverletöltés, az internetes televíziózás és rádiózás, az online újságolvasás, a hatóságokkal való kapcsolattartás esetén a legnagyobb a relatív szórás. Látható, hogy elsősorban az információ-kommunikációs szakemberek, illetve – kisebb arányban – a szellemi munkakörben foglalkoztatottak folytatják gyakrabban ezeket a tevékenységeket, míg a nem IKT-szakemberek és a fizikai munkások jóval ritkábban. A „hétköznapi” tevékenységek – kommunikáció, e-mailezés, információszerzés termékekről, szolgáltatásokról – a négy említett csoportban jóval kevésbé eltérő gyakoriságúak.

A leggyakoribb tevékenységek gyakoriságát tekintve csekélyek az *országok* közötti eltérések, miközben a fejlettebb szoftverhátteret és speciálisabb ismereteket feltételező internetes banki műveletek, online értékesítés esetében igen



5. ábra. A felmérést megelőző három hónapban internetezők által végzett tevékenységek aránya, 2008

nagyok. (A 2006. évi adatokat is figyelembe véve az egyéb kommunikációs formák, például a csevegés, illetve az internetes telefonálás, videokonferencia is idetartozik.)

Az uniós átlag feletti gyakoriságot a legtöbb tevékenység esetén Luxemburg, Finnország, Németország és Nagy-Britannia érte el (19 tevékenységből 15-15, illetve 14-14 esetén ezen országokban magasabb volt a gyakoriság, mint az EU átlaga). E – jellemzően magas internetpenetrációval leírható – országok mellett más, alacsonyabb internet-elterjedtségű

országok is helyet kaptak az élbolyban, köztük Magyarország és Málta (miközben Svédország Litvániával van „holtversenyben”).

Az internet használatával kapcsolatos *készségeket* nyolc művelet segítségével mérték. Ezek az egészen egyszerűektől – keresőmotor használata – a speciális szaktudást igénylőkig – vírusok, kémprogramok távoltartása, weboldal szerkesztése – terjedtek. Az uniós tagországokban internetezők 46%-a a felsorolt képességek közül legfeljebb kettővel rendelkezett, 36%-uk három vagy négy el-

végzésére volt képes, s mindössze 13%-uk állította azt, hogy 5–6 készséggel is rendelkezik a felsoroltakból. Az EU-ban átlagosan az internetet használó személyek 92%-a alkalmazta a keresőmotort, és 79%-uk küldött már elektronikus le-

velet, amelyhez fájlt csatolt. A vírusok, kémprogramok távoltartása, illetve a szoftverek letöltése, amelyek tipikusan meghaladják az átlagos felhasználó ismeretszintjét, 48, illetve 43%-os arányt értek el. Azok aránya, akik képesek cseve-

2. táblázat. Az internetezéshez kapcsolódó készségek és elsajátításuk módja, 2008 (a felmérészt megelőző három hónapban internetezőik arányában, %)

Ország	Internetes készségek használata		E-jártasság elsajátítása				
	1–2	5–6	formalizált oktatás	tanfolyam	könyvek, CD-ROM segítségével önálló tanulás	tevékenység közbeni elsajátítás	informális segítség
	tevékenységet végzettek aránya, %		révén e-jártasságot szereztek aránya				
Ausztria	54	11	31	50	29	75	66
Belgium	56	7	27	26	25	62	47
Bulgária	36	18	34	25	23	59	51
Ciprus	56	6	48	46	36	72	64
Csehország	45	21	35	33	37	53	67
Németország	53	8	32	55	43	76	85
Dánia	42	13	29	39	31	86	76
Észtország	29	30	44	26	68	92	83
Spanyolország	39	14	31	51	34	83	72
Finnország	47	13	30	30	32	65	54
Franciaország	38	17	30	33	50	83	81
Görögország	59	10	37	40	17	69	52
Magyarország	41	14	42	40	54	68	56
Írország	65	5	33	30	15	36	25
Olaszország	34	22	29	44	48	79	67
Litvánia	35	25	50	22	45	41	73
Luxemburg	35	17	32	44	32	79	71
Lettország	37	17	46	25	14	61	52
Málta	46	11	35	43	27	70	53
Hollandia	44	14	18	29	21	79	69
Lengyelország	45	14	40	19	25	59	57
Portugália	37	17	42	40	49	87	86
Románia	56	8	33	10	23	47	37
Svédország	53	9	35	63	51	86	80
Szlovénia	42	17	41	38	42	77	75
Szlovákia	53	10	37	31	41	74	78
Nagy-Britannia	53	10	30	32	18	52	41

gőszobába, fórumra, hírcsoportra üzenetet küldeni, 38% volt, a weboldal szerkesztése, a fájlmegosztás, illetve az internetes telefonálás volt a legritkább, 16–24%-os gyakoriságú.

A tagországok közül a felsorolt tevékenységek közül 5–6-ot is elvégezni képesek aránya Észtországban és Litvániában a legmagasabb, 30, illetve 25%, miközben a legalacsonyabb arányt felmutató országok között – mások mellett – kifejezetten magas internetpenetrációval leírható országok is találhatók (Írország, Belgium, Németország, Románia, Svédország).

Az országok közti szintkülönbségek a leggyakoribb készségként leírható keresőmotor használata és e-mail küldése csatolt fájljal esetén voltak a legkisebbek, az előbbiben Magyarország, az utóbbiban Csehország internetezői voltak a leggyakoribb felhasználók. A weboldal készítése és a szoftverek letöltése és telepítése szempontjából az országok közti szóródás nagyobb volt, a relatív szórás 26–29%-ot ért el. A weboldalkészítés Észtországban, a szoftverek letöltése Dániában és Luxemburgban volt a leggyakoribb. 33–43%-os relatív szórás mutatható ki négy készség, az üzenetek küldése csevegőszobákba, fórumokra, hírcsoportokra, a fájlmegosztás, a vírusok, kémprogramok távoltartása, illetve az internetes telefonálás esetén. Az üzenetek küldése Észtországban, az internetes telefonálás Litvániában, a fájlmegosztás Spanyolországban, a vírusok elleni védekezés Luxemburgban volt a leggyakoribb. Jóllehet a balti országok több tevékenység esetén az élbolyban találhatók, a magas interneteljártsággal rendelkező országokra az jellemző, hogy sok tevékenységben átlag feletti gyakorisággal használták a netezők a vizsgált

tevékenységeket. Különösen ilyen Luxemburg és Hollandia, ahol 8, illetve 7, kisebb mértékben pedig Dánia, Finnország és Svédország, ahol 4–5 tevékenység esetén haladta meg az átlagot egyes tevékenységek használatának képessége az internetezők körében. Ugyanakkor kiemelkedő a 3 kontinentális mediterrán ország és Franciaország, ahol szintén 6–8 tevékenységről mondták azt az internetezők, hogy azokat már végezték.

Az internetezőket *korcsoport* szerint vizsgálva látható, hogy az életkor előrehaladtával az egyes tevékenységeket valaha kipróbálók részaránya mérséklődik. A legkisebb a különbség – feltehetően a műveletek egyszerűsége miatt – a keresőmotor és a csatolt fájljal történő levélküldés, valamint – nyilvánvalóan a szűkségyszerűség miatt – a vírusok, kémprogramok elleni védekezés terén. A fájlmegosztás, az üzenetküldés csevegőszobákba, fórumokra, illetve a weboldal létrehozása terén ugyanakkor markáns különbségek tapasztalhatók a korcsoportok között. A legmagasabb *iskolai végzettség* szerint vizsgálódva – az internet használatának általános gyakoriságához hasonlóan – a legmagasabb végzettségűek a leginkább, és a legalacsonyabb iskolai végzettségűek a legkevésbé aktívak. Ettől csekély mértékű eltérés látható a csevegőszobák használata, a fájlmegosztás és az internetes telefonálás terén, ahol a legalacsonyabb végzettségű csoportba tartozó internetezők aktívabbak a középfokú végzettségűeknél. A *munkaerő-piaci státus* igen erősen meghatározza, mely tevékenységeket próbáltak már ki az internetezők: különösen a csevegés és a fájlmegosztás esetén. Az egyes készségeket a tanulók próbálták már ki a legmagasabb arányban. A keresőmotor használata, csatolt fájl küldése, szoftver



letöltése és vírusok elleni védekezés esetén az alkalmazásban állók találhatóak a második helyen, a többi, inkább kapcsolattartás, szórakozás elemeit magán hordozó tevékenység esetén a munkanélküliek bizonyultak a második legaktívabb csoportnak. A szélessávú internet-hozzáféréssel rendelkező háztartásokban élő internetezők minden készség terén gyakorlottabbak voltak, de különösen igaz ez az internetes telefonálás és a fájlmegosztás esetén. A foglalkozás elsősorban annyiban határozza meg a készségekkel való rendelkezést, hogy az info-kommunikációs szakemberek minden említett készség esetén lényegesen gyakrabban rendelkeztek azzal, mint más csoportok, és a szellemi munkakörben foglalkoztatottak szintén jobb ismeretekkel rendelkeztek, mint a fizikai munkások.

2007. évi adatok szerint az *e-jártáság megszerzésének módjai* közül az unió átlagában az autodidakta módon történő tanulás (bizonyos tevékenységek elvégzése révén történő elsajátításuk), valamint a kollégák, barátok, ismerősöktől való informális segítségnyújtás volt a leggyakoribb, a magánszemélyek 71, illetve 67%-a említette ezeket a módszereket. A tanfolyamokon, felnőttképzésen történő részvétel, a könyvek, CD-romok megismerése révén történő önálló tanulás, valamint a formalizált képzés során történő tanulás gyakorisága sorrendben 39, 36, illetve 32% volt. Ezenkívül egyéb forrásokat a válaszadók 3%-a említett. A tanfolyamokon, felnőttképzésen való részvétel kisebb részben (a válaszadók 15%-a számára) saját indíttatásból, nagyobb részük (24% számára) a munkáltató kérésére történt. (Mindezek az arányszámok a valaha már számítógépet használt népességhez vannak viszonyítva.)

Az *életkor* előrehaladtával a két leggyakoribb csatorna említése egyre ritkábbá válik: míg a legfiatalabbak 77, illetve 69%-a sajátította el e-készségeket az autodidakta módon történő tanulás, illetve informális segítségnyújtás keretében, az 55 éven felüliek között ez a két arányszám már csak 55, illetve 59%. A tanfolyamokon, felnőttképzésen való részvétel esetében a helyzet természetesen fordított, a legmagasabb gyakoriságot (52%, szemben a 16–24 évesekre mért 13%-kal) ez esetben a 45–54 évesek mutatták, náluk alig alacsonyabbat mértek a legidősebbekre is. A formalizált képzésben történő ismeretszerzés az életkor előrehaladtával meredeken csökken, ami természetes következménye az informatika oktatásban való megjelenésének, növekvő hangsúlyának: a legfiatalabbak 70, míg a legidősebbek mindössze 7%-a szerzett meg ily módon ilyen ismereteket. A könyvek, CD-romok használata terén csekélynek mutatkozott az életkor hatása a gyakoriságra: a két szélső értéket (30 és 38%) a legidősebbekre, illetve a 25–34 és a 35–44 évesekre vonatkozóan mutatták ki. A tanfolyamokon való részvétel szinte minden korcsoportban elsődlegesen a munkáltató kérésére történik, az önálló indíttatás másodlagos. A legnagyobb az eltérés a 45–54 évesek esetében, ahol a munkáltató kérésére majdnem kétszer akkora arányban szereztek ilyen ismereteket, mint saját kezdeményezésre, a 25–34 évesek esetében ez a rés jóval kisebb, mindössze 1,3-szeres. A legfiatalabb korcsoport esetén a saját kezdeményezés egy kevéssel még meg is haladja a munkáltatói kezdeményezésű részvételt, ami természetesen nem csupán a tanulás iránti hajlandóság magasabb voltával, hanem e korosztály alacsonyabb munkaerőpiaci részvételével is összefüggésben van.

Az *iskolai végzettség* hatása a készségek elsajátítására legtöbb esetben csekélyebbnek tűnik. A két leggyakoribb csatorna esetén az átlagos gyakoriság nem sokkal tér el az átlagtól, az egyetlen lényegesebb különbség, hogy a legmagasabb végzettségűek említik az átlagnál 8 százalékponttal gyakrabban a tevékenység kivitelezése közbeni önálló tanulást. A tanfolyamon való részvétel során történő ismeretszerzés említése a magasabb iskolai végzettségűek között gyakoribb (a legalacsonyabb és legmagasabb végzettségűek megfelelő mutatói – 25% és 52% – között igen nagy eltérés mutatkozik), az írott forrásokból való tájékozódás az alacsony és a közepes végzettségűek esetén csak kevésbé tér el egymástól, de a legmagasabb végzettségűek körében e csatorna használata jóval átlag feletti (45%). A formális iskolai képzést az alacsony, a közepes és a magas végzettségűek sorrendben 29, 30 és 38%-ban használták ismeretszerzésre, ami nem nagyon erős szóródás. Mindhárom csoportnál a munkáltató kérésére gyakoribb a tanfolyamon való részvétel, mint a saját kezdeményezés következtében: a végzettség magasabb volta befolyásolja ezt, ám érdekes, hogy oly módon, hogy a legalacsonyabb végzettségűek esetén a legkisebb, a legmagasabb végzettségűek esetén a legnagyobb az eltérés. Ez azt jelenti, hogy a legalacsonyabb végzettségűeket kellett legkevésbé kívülről ösztönözni a tanfolyamon történő tanulásra.

A *munkaerő-piaci státus* hatása erőteljesnek látszik a készségek elsajátításának módjára. A foglalkoztatottak és a diákok jóval több csatorna esetén mutatnak az átlagosnál magasabb használati gyakoriságot, míg a munkanélküliek és az inaktívak kevesebb forrás révén sajátítanak el ismereteket. A tevékenység el-

végzése közbeni önálló tanulás és az informális segítség igénybevétele mellett egy-egy, magától értetődő forrás gyakorisága az átlagosnál magasabb volt: ez a foglalkoztatottak esetén a tanfolyamok, felnőttképzés, míg a diákok esetében az iskolai, formalizált oktatás (mely utóbbi a diákok körében a második leggyakoribb csatorna volt, 74%-os gyakorisággal).

A *foglalkozás* oly módon befolyásolja az egyes csatornák igénybevételét, hogy egyrészt a fizikai munkakörben foglalkoztatottak minden csatornára átlag alatti arányban hivatkoztak, míg a nem fizikai munkakörben dolgozók csaknem minden esetben átlagon felüli használatot ismertek el; az információ- és kommunikációs technológiai foglalkozásúak pedig az átlagtól igen lényegesen eltérő arányokat mutattak. Körükben a legnagyobb különbség az átlagtól – arányai-ban nézve – az írásos források használata terén mutatható ki, az átlagnál 1,9-szer gyakrabban hivatkoztak erre; a formalizált iskolai képzés és a felnőttképzés révén történő ismeretszerzés 1,7–1,8-szer volt gyakoribb, a tevékenység végzése révén történő ismeretszerzés 1,2-szer. Egyedül az informális segítség révén történő tanulás jelentősége marad el az átlagos gyakoriságtól. E csoportban igen erős a munkáltató kezdeményezésére tanfolyamon történő részvétel: 2,6-szer gyakoribb, mint e csatorna saját kezdeményezéséből történő használata.

Az *országok* közti különbségek az írásos forrásokból történő tanulás esetén a legerősebbek, és a tevékenység végzése közbeni elsajátítás terén a legmérsékeltebbek.

A formális képzés jelentősége a kelet- és közép-európai országokban, különösen a balti országokban a legnagyobb,

míg a nyugat-európai, és kiváltképp a magas internetelérési szinttel rendelkező országokban a legkisebb. Érdekes kivétel ebből a szempontból Svédország, ahol az iskolarendszerű képzés mint a jártasság megszerzésének forrása szintén az átlagot meghaladó arányt képvisel az említések között, míg Görögország a kelet- és közép-európai országok közé sorolódik e tekintetben. A felnőttképzés tekintetében mind a kevésbé fejlett, mind a fejlett országok között vannak olyanok, ahol számottevő ennek a formának a szerepe, de a legkevésbé hat kelet- és közép-európai ország polgárai, a leginkább pedig a svédek hagyatkoznak rá. A könyvek segítségével történő ismeretszerzés Észtországban, Magyarországon és Svédországban a legjellemzőbb (az internetezők 50–68%-a), míg Lettországon és Írországon a legkevésbé gyakori (14–15%). A gyakorlás révén történő ismeretszerzés Észtország, Portugália mellett az egészen más jellemzőkkel bíró Svédország és Dánia internetezői körében is nagyon gyakori módszer, míg a

legkevésbé jellemzően kelet-európai országok, továbbá Nagy-Britannia és Írország internetezői alkalmazzák.

Az iskolák infokommunikációs eszközellátottsága – és tanterve – befolyásolja a jelenlegi, illetve az iskolákból kikerülő tanulók e-jártasságának szintjét. Az Európai Bizottság éves jelentése a lisszaboni célok felé való közeledésről az oktatás és képzés kapcsán² az „Empirica” című tanulmányra hivatkozva közöl adatokat erre vonatkozóan. Ezekből kiderül, hogy 2006-ban az Európai Unió tagállamaiban átlagosan 11 számítógép jutott az iskolákban 100 tanulóra. Ennél lényegesen kedvezőbb volt a helyzet Dániában, Hollandiában, Luxemburgban és Nagy-Britanniában, ahol ez az arány 20–27 közé esett, a skála másik végén található balti országokban, Görögországban, Olaszországban, Lengyelországban, Portugáliában, Szlovéniában és Szlovákiában viszont mindössze 6–8 komputer jutott 100 diákra.

KÁTAINÉ MAROSI ANGÉLA

2 The annual progress report of the Commission on progress towards the Lisbon objectives in education and training. Hiv: Empirica, 2006. p. 35. Romániára és Bulgáriára nem állnak rendelkezésre adatok.

**Martin Ebers, André Janssen,
Olaf Meyer (szerk.): European Perspectives
on Producers' Liability
(A termékfelelősség európai perspektívái)**

Sellier, München, 2009., 600 oldal

A Martin Ebers, André Janssen és Olaf Meyer által szerkesztett tanulmánykötet a termékfelelősség problémakörét járja körül a közösségi jog történeti fejlődésétől kiindulva egészen a releváns közösségi és hatályos tagállami szabályok összehasonlító elemzéséig. A tanulmánykötet három részből áll: az elsőben a szerkesztők a kötet alapjául szolgáló összehasonlító elemzés eredményét ismertetik részletesen; a második elsősorban uniós és részben nemzetközi magánjogi szempontból foglalkozik a gyártók felelősségének és a fogyasztási cikkek adásvételének horizontális kérdéseivel; míg a harmadik rész tartalmazza a 24 ország nemzeti szabályairól szóló jelentéseket. A vizsgálatok kiindulópontja egy, a gyakorlatban számtalanszor előforduló eset: a fogyasztó által megvásárolt termék nem felel meg az adásvételi szerződésben foglaltaknak. A kérdés az, hogy a forgalmazási láncolat mely tagja felel ilyen esetben. A végső eladó, aki többnyire nem tudja befolyásolni a termék előállítását, csomagolását, szállítását? Esetleg a láncolat legtovábbi pontján álló gyártó? Avagy a gyártóval szerződéses viszonyban álló fuvarozó? A szerzők véleménye szerint a jelenleg alkalmazott megoldási „képlet” (közvetett felelősség rendszere és láncolati kötöttség) a valóságban gyakran nem alkalmas a ténylegesen felelős személy felkutatására. A szerzők szerint ezt a problémát azonban a közvetlen gyártói felelősség uniós szinten

történő bevezetése és szabályozása elhárítaná. A tanulmánykötet szinte minden szerzője foglalkozik ennek a lehetőségnek a gyakorlatot érintő lehetséges hatásaival, külön kiemelve a jogintézmény uniós szintű bevezetése mellett és ellen szóló érveket.

A kötet első részében a szerkesztők – arra a kérdésre keresve a választ, hogy megoldási javaslatuk közösségi jogi szintre emelhető-e vagy sem – az egyes nemzeti szabályokat az alábbi két témakör köré csoportosították: a nemzeti jogrendszerek tartalmazzák-e vagy sem a gyártók közvetlen felelősségének elvét (illetve, van-e lehetőség a gyártók közvetlen felelősségének alkalmazására határon átnyúló adásvétel esetén), valamint hogyan alakul az irányelvben foglaltak fényében a fogyasztó és a végső eladó jogorvoslatához való joga a tagállamok nemzeti szabályaiban.

A szerzők a témakörök mentén fő modellek és alosztályok rendszerébe sorolták az egyes országokat. A vizsgálat eredményének összefoglalását táblázatok teszik még átláthatóbbá. A szerzők a hatályos szabályozás feltérképezését követően áttérnek a közvetlen gyártói felelősség közösségi szintű bevezetésének vizsgálatára. Véleményük szerint a közösségi jogi szabályozás mellett szől többek között, hogy csökkennének a pereskedéssel járó költségek, valamint nőne a fogyasztók bizalma a termék megbízhatóságával kapcsolatban, hiszen a fo-



gyasztók inkább a gyártótól várják el a garantált minőséget, mintsem az eladótól, ez pedig a belső piacra is pozitív hatást gyakorolna.

A kötet második részében a termékfelelősséggel kapcsolatban napjainkban felmerülő megoldandó kérdések megválaszolásához *Schermaier* egészen a római jogi alapokig nyúl vissza. Tagállami példákon keresztül mutatja be az intézmény fejlődését a történelem során egészen napjainkig. Mind a gyártó, mind a fogyasztó szemszögéből górcső alá kerülnek – többek között – a gyártó közvetlen felelősségének elve alkalmazásával járó lehetséges hatások. Az érvek és ellenérvek mérlegelését követően a szerző arra a következtetésre jut, hogy a közvetlen felelősség modellje nem minden esetben nyújthat megoldást. Szerinte a szabályozásnak a jogorvoslati lehetőségek közül inkább a kártérítést és a kijavítást, nem pedig a cserét vagy árszállítást kellene előnyben részesítenie. *Standop* és *Grunwald* ugyanakkor empirikus vizsgálatok (többek között a következő témakörökben: fogyasztói magatartás, a közvetlen felelősség hatása a gyártó hírnevére), majd ez alapján a fogyasztókat érintő hatásoknak a termékfelelősség vonatkozásában történő elemzését és csoportosítását követően megállapítják: arra a kérdésre, hogy vajon a fogyasztók a közvetlen vagy a közvetett felelősség intézményét preferálják-e jobban, a válasz többek között függ például az eljárási költségektől vagy a kommunikációs lehetőségektől. *Van den Bergh* és *Visscher* a fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól szóló 1999/44/EK irányelvet első sorban gazdasági szempontok figyelembevételével értékeli. Véleményük szerint az irányelv kidolgozásakor nem gondol-

ták át kellően a termékfelelősség témaköréhez kapcsolódó gazdasági kérdéseket. Végül *Sendmeyer* a nemzetközi magánjog oldaláról veszi vizsgálat alá a közvetlen gyártói felelősséget és az eladókat megillető jogorvoslati jogot. A szerző végül többek között arra a következtetésre jut, hogy a közvetlen gyártói felelősség elve csak akkor tölthetné be szerepét, ha azt uniós szinten kötelező erővel szabályoznák.

Hűen a tanulmánykötet harmadik részének célkitűzéséhez, vagyis az egyes országok termékfelelősségi szabályainak bemutatásához, a vonatkozó nemzeti jogi rendelkezéseket az adott államban dolgozó elméleti és gyakorlati szakemberek ismertetik. Bár az egyes fejezetek szerkezet és tagolás szempontjából eltérnek egymástól, tartalmilag azonosak: bemutatják a témához kapcsolódó irányelvek nemzeti jogba való átültetésével együtt járó jogszabályi módosításokat, és részletesen ismertetik és jellemzik a szóban forgó jogrendszer releváns szabályait. Alapvetően két közösségi irányelv átültetéséről esik szó: az 1999/44/EK irányelvről, valamint az ún. termékfelelősségi (85/374/EGK) irányelvről; ezen kívül az 1980. évi Bécsi Vételi Egyezményről is szólnak a szerzők.

A 85/374/EGK irányelvet a tagállamok viszonylag gyorsan implementálták, de technikailag eltérő módon. A tagállamok némelyike az irányelv rendelkezéseit külön törvénnyel implementálta (pl. Magyarország, Németország vagy Dánia), mások a fogyasztóvédelemről szóló törvény paragrafusai közé helyezték azokat (pl. Anglia, Bulgária), végül a harmadik csoport a Polgári Törvénykönyvbe ültette át az irányelvet (pl. Franciaország). Mivel azonban az irányelveknek a nemzeti jogba való átültetésére vonatkozó

jogtechnikai megoldások kérdése csak technikai kérdés, ezért a szerzők inkább azt állítják középpontba, hogy milyen jogszabályok vonatkoznak a kérdéskörre, és milyen esetleges nehézségeket okozott az irányelvek átültetése.

A szerzők a termékfelelősségi irányelvnel nagyobb hangsúlyt helyeznek az 1999/44/EK irányelv, illetve az azt átültető nemzeti szabályok ismertetésére, ami nem meglepő, hiszen az előbbi jogszabály nemzeti jogokba való átültetése már megtörtént 1999-ig, és így erre alapozva születhetett meg az 1999/44/EK irányelv. Tulajdonképpen itt mutatkozik meg a kötet egyik legnagyobb erőnye. Bár a kötet címe a termékfelelősségi szabályok európai kitekintését ígéri, de – a fent említett irányelv átvételével járó hatások részletes bemutatása révén is – ennél jóval többet nyújt. A fogyasztó termékekkel kapcsolatban magánjogi igényeinek, jogainak teljes bemutatását viszi véghez, azaz nemcsak a hibás termék okozta kárért való felelősséget (ez a tulajdonképpeni termékfelelősség), hanem a termék hibájához, a hibás teljesítéshez kapcsolódó (szavatosság) jogorvoslati lehetőségeket, és a jótállásra vonatkozó nemzeti szabályozásokat is górcső alá veszi. Sőt, pl. a Dániáról szóló fejezetben a szerző, *Fogt* ki is lép a magánjogi keretek közül, amikor bemutatja a jótállás jogintézmények közjogi aspektusait is.

Az egyes államok nemzeti jogi szabályozásáról szóló fejezetek tartalmi szempontból változatos képet mutatnak. Van közös kapcsolódási pontok, mivel bizonyos témák minden tanulmányban fellelők. Így bemutatásra kerülnek az irányelvben szabályozott fogyasztói jogokra (kijavítás, kicserélés, a vételár megfelelő leszállítása, elállás a szerződéstől), az eladó visszereseti igényére,

a határidőkre vonatkozó rendelkezések, továbbá a termék hibás, illetve nem megfelelő volta közötti fogalmi különbséget, a szerződésrészesség fogalmát, illetve az egyes nemzeti jogokban értelmezési nehézségeket okozó fogalmakat is részletesen elemzik. Ez utóbbira példa a máltai jogról szóló fejezet, amelyben több, gyakorlati szempontból igencsak jelentős értelmezési nehézséget is említene: a máltai jog az „eladó” irányelvben meghatározott fogalmához képest szélesebb kategóriát használ (kereskedő), aminek értelmezése a felelősségi kérdéseket tekintve nehézségeket okoz; kérdéses továbbá a fogyasztóvédelmi törvényben előírt határidők jellege (elévülési vagy jogvesztő) is, és mivel sem az 1999/44/EK irányelvnek a visszereseti igényt szabályozó 4. cikke, sem pedig a máltai jog nem nevezi meg pontosan az eladók rendelkezésére álló jogorvoslati lehetőségeket, ezeknek a köre is vitatott marad mindaddig, amíg a jogalkotó nem pótolja a hiányosságot.

Ami az eltéréseket illeti, egy részük a tipikus angolszász-kontinentális megkülönböztetésből fakad. A termékfelelősségről szóló könyv esetében ez még inkább látszik, mivel a szóban forgó jogintézmény angolszász eredetű, és miután egyesítette az elődjének számító felelőtlenségi rendszert, a kifejezett és az implicit szavatosságot, a deliktuális felelősség (*tort*) mentén folytatta fejlődését. A termékfelelősség elődjének számító három jogintézmény közül a kifejezett és az implicit szavatosság is szigorú felelősségi (*strict liability*) alakzat, és ez utóbbi felelősségi forma fel is bukkan néhány fejezetben, többnyire az 1999/44/EK irányelv előtti állapotok jellemzésénél. Így pl. Írország esetében a szerző a fogalmát is megadja: szigorú felelősség



alapján az eladó akkor is felel a szerződésbeli kötelező elemek megsértéséért, ha a szerződésszegés nem az ő hibájából következik be.

Ennek fényében nem meglepő, hogy miért számít a termékfelelősség elődjének a kifejezett és az implicit szavatosság. Előbbinek tekintették a rádiós, a televíziós reklámtevékenységet, valamint azokat a nyomtatott szövegeket, amelyek a terméket csak bemutatják, továbbá a termék csomagolásán található címkéket is; míg az implicit szavatosság két területre vonatkozott: 1. a termék általában megfelelt a hasonló termékek felhasználhatóságának; 2. a termék előállítója ismerte, vagy ismerhette volna a termék felhasználási célját, és úgy állította elő, hogy a vásárló hagyatkozhatson az eladó tudására. Kapcsolódva a kifejezett szavatosság fogalmához, két állam esetében – Magyarország és Olaszország – is megjelenik a reklám, előbbi tekintetében a reklám újtján tett állítások, míg utóbbi illetően a reklámban nyújtott garanciák formájában.

A magyar szabályozást bemutató fejezet nemcsak az említett reklámbeli állításokról szóló része miatt keltheti fel az olvasó figyelmét, hanem alaposága folytán is, amelynek jegyében a szerzők, *Fazekas Judit* és *Sós Gabriella* részletesen ismertetik a hatályos rendelkezéseket, sőt kitérnek a csak (várhatóan) a közeljövőben hatályba lépő szabályokra és az ezekkel együtt járó változásokra is. Ennek szellemében a szerzők az 1999/44/EK irányelv implementálását és az ennek során felmerülő kérdéseket mutatják be elsőként. Az említett irányelvet Magyarország a 2002. évi XXXVI. törvénnyel ültette át jogrendszerébe, és ezzel párhuzamosan módosultak a Ptk. szavatossággal és jótállással kapcsolatos

rendelkezései is. Figyelemre méltó, hogy az említett változásokat Magyarország nem az Európai Unió tagjaként, hanem a tagság reményében és a társulási megálapodás miatt vezette be.

Az implementálás során felmerülő legfontosabb feladat egy olyan szabályozás kialakítása volt, amely megfelelően megkülönbözteti egymástól a fogyasztói és a nem fogyasztói ügyleteket, szerződéseket. A probléma forrása maga a Ptk. volt, mivel a benne foglalt törvényi és kereskedelmi garanciákra vonatkozó rendelkezések nemcsak fogyasztói szerződéseket érintették. Így a jogalkotó először meghatározta a különböző típusú szerződésekre alkalmazandó szabályokat, majd elkülönítette a kizárólag a fogyasztói ügyletekre vonatkozókat. Ezeken túl, a Ptk.-ba került – az irányelvben foglalt rendelkezések közül – a hibás teljesítés fogalmának egy olyan kiegészítése is, amelynek értelmében hibás teljesítésnek minősül a szolgáltatott dolog szakszerűtlen összeszerelése is, ha a szerelés szerződéses kötelezettség, és azt a kötelezett vagy olyan személy végezte el, akinek magatartásáért a kötelezett felelős. A kötelezett felel akkor is, ha a szolgáltatott dolog összeszerelését a szerződésnek megfelelően a jogosult végezte el, és a szakszerűtlen összeszerelés a használati útmutató hibájára vezethető vissza. Fogyasztói szerződésben semmis az a kikötés, amely e rendelkezésektől a fogyasztó hátrányára tér el. Ezenkívül egy vélelemmel is bővült a törvény: fogyasztói szerződés esetében az ellenkező bizonyításáig vélelmezni kell, hogy a teljesítést követő hat hónapon belül felismert hiba már a teljesítés időpontjában megvolt, kivéve, ha e vélelem a dolog természetével vagy a hiba jellegével összeegyeztethetetlen. A felek ettől eltér-

rő megállapodása semmis (305.§ (2) bek., 305/A (2) bek.).

A fejezet szerzői ezt követően részletesen ismertetik az implementálás előtti jogi helyzetet, kitérve a szavatosság és a jótállás témakörére. Előbbihez kapcsolódóan megismerhetjük a jogosult jogorvoslati lehetőségeit, valamint ezek igénybevételeinek feltételeit, utóbbinál pedig a kapcsolódó alfejezet két részből áll. Mindkettőt megelőzi egy általános áttekintés. Az első rész a törvényi, míg a második a szerződésben vállalt jótállással foglalkozik. Ezek után a szerzők a reklám útján tett állításokkal, valamint a kötelezett előző kötelezettel szembeni megtérítési jogát mutatják be, majd az új, és még elfogadásra váró Ptk. szabályainak ismertetésével zárják a magyar jogról szóló fejezetet.

Központi kérdéskör lévén, a szerzők a kötet harmadik részében szinte minden esetben külön fejezetben szólnak a gyártók közvetlen felelősségéről. Mivel e kérdésről az irányelvek nem rendelkeznek, a tagállamok szabadon dönthetnek arról, hogy bevezetik-e, és ha igen, milyen feltételekkel. Nem meglepő módon még azok a szerzők is sokat foglalkoznak ezzel a témával, akiknek a nemzeti jogában nem került bevezetésre ez az intézmény, vagyis a fogyasztó – a szerződéses jogviszony alapján – csak a végső eladóval szemben érvényesítheti fogyasztói jogait. Ez a helyzet áll fenn pl. Ausztriában, Máltán, Hollandiában, Lengyelországban, Litvániában. Azokban az államokban pedig, ahol már létezik ez a jogintézmény, a szerzők részletesen bemutatják az arra vonatkozó szabályokat és a kialakult gyakorlatot, illetve annak hiányát is. Megtudhatjuk például, hogy Portugáliában kizárólag a gyártót terheli a közvetlen felelősség, és a fogyasztó csak a hi-

bás termék kijavítását vagy kicserélését igényelheti tőle. 2008-ban ráadásul még ezt is korlátozta a portugál jogalkotó, amikor is a törvényt úgy módosították, hogy ez a két fogyasztói jog is csak abban az esetben érvényesíthető, ha a teljesítés nem lehetetlen vagy a gyártóra nézve nem aránytalan. Spanyolországban is hasonlóan rendelkezik a jogszabály: itt is kizárólag a fogyasztási cikk kijavítását és kicserélését kérheti a fogyasztó, illetve adott esetben kártérítést követelhet a gyártótól. A svéd szabályozás is ezt a mintát követi, de lényeges eltérés, hogy nemcsak a gyártóval, hanem a szerződési láncban szereplő bármely eladóval szemben felléphet a fogyasztó, viszont csak abban az esetben, ha az eladó fizetésképtelen, üzleti tevékenységének folytatásával felhagyott, vagy nem található meg. A belga szabályok szerint is fordulhat közvetlenül a fogyasztó a gyártó felé jogorvoslati jogának érvényesítésével. Fontos azonban, hogy a fogyasztó ilyen esetben csak kártérítést követelhet, a termék kijavítását vagy cseréjét nem. Ezzel szemben a francia „*action directe*” a jogintézmény legszélesebb mértékű alkalmazását biztosítja, ugyanis bármely vevő bármely – a szerződési láncban előtte álló – eladóval szemben érvényesítheti jogait (valamennyi szavatossági igényt).

A kötet harmadik részének további sajátossága, hogy a legtöbb szerző nemcsak a gyártók közvetlen felelősségének hatályos nemzeti szabályozását elemzi, hanem a jogintézmény jogi jellegét (szerződésen alapuló, szerződésen kívüli, kvázi-szerződésen alapuló vagy különös törvényi rendelkezésen alapuló felelősség) is vizsgálja, és kifejti saját álláspontját a kérdéséről, illetve a gyártók közvetlen felelőssége közösségi szinten történő szabályozásának lehetőségéről. A leg-

több szerző egyébként a jogintézmény közösségi szintű szabályozása mellett érvel, de többen kritikusan, fenntartásokkal állnak a kérdéshez, illetve sokan csak bizonyos módon korlátozva tartják azt kívánatosnak. Például a litván szabályozásról szóló tanulmány szerzője, *Pranevicius* szerint komolyan el kell gondolkozni azon, hogy szükséges-e azt bevezetni, vagy pedig hatásosabb lenne, ha inkább több figyelmet fordítanának a fogyasztók megfelelő tájékoztatására a jelenleg rendelkezésükre álló fogyasztói jogaikról. A portugál szabályozásról szóló tanulmány szerzője, *Mota Pinto* szerint a gyártók közvetlen felelőssége elvének közösségi szintű, kötelező erejű szabályozása hozzájárulna a magasabb szintű fogyasztóvédelem eléréséhez, de szerinte is erősen vitatható, hogy annak uniós szintű bevezetése valóban jelentősen erősítené-e a fogyasztók helyzetét. Ez ugyanis nemcsak jogi, hanem számos jogon kívüli tényezőtől is függ, így az eladóhoz való fizikai értelemben vett közelség, az eladó gazdasági helyzete és jó hírneve, az általános gazdasági helyzet, a gyártó jó hírneve, egyéb kereseti igények (pl. kártérítés) megléte. A szerző szerint a jogintézmény közösségi szintű szabályozásának a fogyasztókat érintő gazdasági hatása még nem világos, és egyébként is megkérdőjelezhető, hogy valóban szükséges lépés-e a belső piaci akadályok leküzdésében. A svéd nemzeti rendelkezéseket ismertető szerző, *Lindell-Frantz* pedig arra az álláspontra helyezkedik, hogy elégséges lenne annak biztosítása, hogy a szerződésben álló végső eladó fizetéseképtelensége esetén, illetve amennyiben más ok miatt nem teljesíti a fogyasztó követelését, a szerződési láncban lévő valamely másik eladóval szemben érvényesíthesse az igényét. Véleménye sze-

rint ugyanis, ha korlátozás nélkül kerülne bevezetésre a gyártó és a szerződési láncot alkotó többi eladó közvetlen felelősségének elve, akkor fennállna annak veszélye, hogy ezt az üzleti élet szereplői is érvként használnák fel később arra, hogy ugyanezt a szabályt alkalmazzák rájuk nézve is.

További pozitívumát jelenti a nemzeti szabályozást taglaló tanulmányoknak, hogy a szerzők célirányosan – általában külön-külön fejezet keretében, részletesen – ismertetik a fogyasztói jogokra és az érvényesítésükre nyitva álló határidőkre, az eladók visszkereseti igényére és a jótállásra vonatkozó szabályokat is, és kimerítő módon sorra veszik az 1999/44/EK irányelv rendelkezéseit a nemzeti jogba átültető szabályokat. Így pl. még az irányelv 5. cikkének (2) bekezdésében foglalt értesítési kötelezettségre vonatkozó szabályokat is mindig megemlítik, még abban az esetben is, ha – mivel az irányelv értelmében annak tagállami előírás nem kötelező – a nemzeti jogalkotó azt nem nevesíti a fogyasztót terhelő kötelezettségként (pl. Litvánia esetében).

A szerzők nagy figyelmet fordítottak továbbá arra, hogy a témára vonatkozó nemzeti szabályokat ne pusztán a hatályos állapotukban tárlják az olvasó elé, hanem bemutassák az irányelv átültetését követően a vonatkozó jogszabályokban bekövetkezett módosításokat, és elemezzék azok jelentőségét. Megtudhatjuk azt, hogy a spanyol jogalkotó 2007-ben a „fogyasztó vagy felhasználó” fogalmába a természetes személyeken kívül azon jogi személyek körét is beiktatta, akik az üzleti vagy hivatásos tevékenységi körükön kívül járnak el. A portugál jogalkotó is csak nemrég, 2008-ban, törvénymódosítás útján ol-

dott meg egy jelentős problémát, amikor *expressis verbis* kimondta, hogy a kijavított vagy kicserélt fogyasztási cikk tekintetében annak átadásától számítva újrakezdődik a kétéves szavatossági idő.

A kötet külön értékét adja, hogy a szerzők a hatályos szabályozás pusztá ismertetésén jóval túlmutatva, mind a hazai, mind pedig a közösségi szabályozást kritikai módon közelítették meg. Így a holland jogról szóló tanulmány szerzői, *Duivenvoorde* és *Hondius* még azt is megemlítik, hogy a holland jogban az irányelv átültetésekor – bár magában az irányelvben nincs ilyen rendelkezés – a törvényhozó megtiltotta, hogy a szerződési láncban az eladók kizárják a felelősségüket a velük szerződő további eladókkal szemben. A tanulmány szerzői szerint ez a tilalom egyrészt indokolatlan, hiszen a végső eladó gyakran nem gyengébb fél, mint az az eladó, akitől a terméket vette, másrészt ez a rendelkezés a szerződési szabadság elvével sem egyeztethető össze. A spanyol rész szerzője több, a közösségi szabályozást érintő kritikát is megfogalmaz. Hiányolja többek között, hogy az 1999/44/EK irányelv nem határozza meg, mit jelent a „lehetetlenség” fogalma a jogorvoslati lehetőségek közül a kijavítás és kicserélés esetén, és ez, minthogy azt a spanyol jog sem szabályozza, komoly értelmezési nehézségeket okoz. *Navarro* amellett is határozottan érvel, hogy a jótállásra vonatkozó minimumkövetelményeket közösségi szinten kellene szabályozni, akár egy önálló irányelv formájában, vagy pedig a gyártó felelősségére vonatkozó szabályokkal együtt.

A könyv három nagyon értékes és érdekes fejezete Norvégia, Svájc és Törökország fogyasztóvédelmi jogi szabályai-

nak ismertetését tartalmazza. Mindhárom tanulmány szerzője a nemzeti jogi rendelkezéseket a hatályos közösségi jogi szabályozás (elsősorban az 1999/44/EK irányelv) fényében mutatja be, hangot adva az arra vonatkozó véleményüknek, hogy a nemzeti jogot miként kellene még módosítani, hogy közelítsen a közösségi előírásokhoz. A svájci szerzők, *Furrer* és *Reinfried* többször hangsúlyozzák, hogy a svájci fogyasztóvédelmi jogot évtizedeken át gyakran és sokan kritizálták amiatt, hogy túlságosan kedvezőtlen rendelkezéseket tartalmaz a fogyasztókra nézve, amely komoly problémát jelent a svájci jognak az uniós joghoz való közelítése kapcsán. Svájc egyébként a 85/374/EGK termékfelelősségi irányelvet „autonóm implementáció” révén átültette a saját nemzeti jogába, s ennek köszönhetően pl. bevezetésre került a gyártók közvetlen felelősségének elve 1994-ben, azonban az 1999/44/EK irányelv ilyen átültetésére mind ez ideig nem került sor, bár ennek szükségességéről már régóta folynak tudományos viták. Végül 2008-ban – részben – a fogyasztókat sokkal jobban védő uniós szabályozáshoz való felzárkózás céljából, a svájci Szövetségi Tanács a kérdést érintő reformjavaslatot terjesztett elő. A szerzők utalnak az ebben megfogalmazott legfőbb újításokra, illetve a hatályos jog fényében rávilágítanak a javaslatban szereplő rendelkezések bevezetésének szükségességére. Ugyanis a svájci fogyasztóvédelmi jog számos kérdés tekintetében rendkívül jelentősen eltér a közösségi szabályoktól. Így pl. ahhoz, hogy a fogyasztó érvényesíteni tudja a fogyasztói jogait, két kötelezettség is terheli: egyrészt a vásárolt áru minősége megvizsgálásának a kötelezettsége a szokásos üzleti gyakorlat szerinti lehető legrövidebb

időn belül, másrészt pedig az eladó haladéktalan értesítése az áru hibájáról és a jogérvényesítés alkalmazásának szándékáról. A szerző szerint ezek a kötelezettségek túlzottan szigorúak és a „haladéktalan” jelző tartalma sem kellően pontos. Ráadásul Svájcban a termék hibája esetén a fogyasztók csupán két jogorvoslat közül választhatnak: kérhetik a vételár leszállítását vagy elállhatnak a szerződéstől. És éppen ebben mutatkozik meg a jelenlegi rendszer egyik legnagyobb hiányossága és hibája: sem a vevő, sem pedig az eladó nem kérheti a nem szerződésszerű termék kijavítását vagy annak kicserélését (bár a szerzők hozzáteszik, hogy a gyakorlati életben a felek gyakran megállapodnak ebben). A másik jelentős eltérés az 1999/44/EK irányelvben foglaltakhoz képest, hogy az eladó a jogszabály erejénél fogva a termék átadásától számított csupán egy évig felel annak hibáért, ráadásul a 900 svájci frank összeget meg nem haladó károkat a gyártó nem köteles megtéríteni. A rendszer további gyengéje az is, hogy a svájci termékfelelősségről szóló törvényben bizonyos feltételek mellett a törvényben szabályozott felelősség korlátozható, illetve ki is zárható, ráadásul az 1999/44/EK irányelv 2. cikkében szabályozott, a fogyasztási cikk szerződésszerűsége védelmének intézménye is ismeretlen a svájci jogban. Ami pedig a gyártók közvetlen felelősségének elvét illeti, a tanulmány szerzői megjegyzik, hogy szerintük érdemes volt azt bevezetni, mert tökéletesen kiegészíti az eladó hibás termékért fennálló felelősségét. Mindazonáltal arra is rávilágítanak, hogy 1994 óta – tudomásuk szerint – még nem vált ismertté olyan eset, amelynél a gyártót a közvetlen felelősség alapján kötelezték volna a fogyasztói igények kielégítésére.

Ugyanígy, a török szabályozásról írt tanulmány szerzője, *Atamer* is a török és a közösségi jogi szabályozás összehasonlítására helyezi a hangsúlyt (jelentős eltérés például, hogy a török jog egyáltalán nem szabályozza az eladók visszakereseti igényének lehetőségét), és részletekbe menően elemzi a legújabb, 2008-as török fogyasztóvédelmi törvényjavaslatban foglaltakat. A tanulmány legnagyobb része a gyártó közvetlen felelőségének kérdéskörére fókuszál, a szerző minden részletre kiterjedően bemutatja a Törökországban már létező jogintézményre vonatkozó szabályokat, sőt annak gyakorlati alkalmazásának jelentőségét is friss statisztikákkal támasztja alá. Érdemes megemlíteni, hogy a szerző a kérdéssel kapcsolatban élesen kritizálja a 2008-as javaslatban foglaltakat, mert az két vonatkozásban is visszalépés a hatályos szabályokhoz képest. Míg ugyanis a hatályos jogszabály értelmében a fogyasztó a szerződési láncban szereplő bármely eladóval szemben érvényesítheti a rendelkezésére álló jogokat, addig a 2008-as javaslat a felelős személyek körét a gyártóra és az importőrre kívánja korlátozni, és akként is módosítani kívánja a gyártó közvetlen felelőségére vonatkozó szabályokat, hogy a fogyasztó számára csak a hibás termék kijavítására és kicserélésére irányuló jogot biztosítja. A tanulmány szerzőjének véleménye egyébként az, hogy a gyártó közvetlen felelőségét másodlagos igényként lenne a legcélszerűbb szabályozni, vagyis alkalmazásának lehetőségét arra az esetre korlátozni, ha a fogyasztó valamilyen oknál fogva nem tudja érvényesíteni jogait az eladóval szemben.

Az összehasonlító tanulmánykötet jó szívvel ajánljuk minden olyan érdeklő-

dó olvasó és szakember figyelmébe, aki a témakörre vonatkozó ismereteit elméleti síkon, valamint a közösségi jogi szabályozás és számos európai ország – gyakran jelentős mértékben eltérő – nemzeti rendelkezéseinek és gyakorlatának megismerése által kívánja bővíteni. A könyv szerkesztői szerencsés módon először az összehasonlító elemzést és annak eredményét ismertetik (meglehetősen részletesen, mintegy 70 oldalnyi terjedelemben), és köszönhetően az egyes országok szabályozása közötti párhuzamok és eltérések hangsúlyozásának, a vizsgált nemzeti szabályozások rendszerezésének és az összehasonlító táblázatoknak, az olvasó már a könyv kézbevételekor átfogó képet kap a téma európai szabályozásának szinte minden részletkérdéséről. A könyv további erőssége, hogy a szerzők kritikai szemmel vizsgálták meg mind a közösségi, mind pedig a nemzeti szabályokat, kiemelik a jelenlegi

rendszer hiányosságait és hátrányait, utalnak a már kialakult gyakorlatra, és számos javaslatot megfogalmaznak a jogalkotók számára a jövőre nézve, így – többek között – érveket és ellenérveket sorakoztatnak fel a gyártók közvetlen felelősségének uniós szintű szabályozása mellett, illetve ellen. A tanulmánykötet talán legnagyobb hátránya, hogy nem tér ki az összes uniós tagállam vonatkozó nemzeti szabályaira, így nem kapunk teljes képet a kérdéskör Európai Unión belüli helyzetéről, bár ezt maga a könyv címe sem ígéri. Ezzel szemben a rendkívül jól szerkesztett kötetben helyet kapó tanulmányok segítségével megismerhető összesen 24 állam – beleértve három nem uniós országot is – nemzeti szabályozása, és a szerzők segítségével közösen lehet gondolkodni annak jövőjéről.

**HORVÁTH ZSÓFIA-RÁCZ RITA-
TÁRCZY EDIT ZSUZSANNA**

Szemelvények a nemzetközi sajtóból

THE ECONOMIST

Kezdetünk aggódni

Jól szerepeltek az unalmas középszerűbb pártok, de jól néhány rosszfiú is – értékeli az európai parlamenti választást és az annak nyomán kialakult erőviszonyokat a brit politikai hetilap.

Az Európai Parlament tolmácsainak lehet, hogy nehéz dolguk lesz, ha le kell fordítaniuk George „Gigi” Becali felszólalásait. Zavaros mondatfűzése és az általa használt durva szleng még saját nyelvén, románul is a humoristák céltáblájává teszi. A tolmácsoknak azonban az is fejtörést okozhat, amit mond – különösen a zsidókról, a homoszexuálisokról, a romákról (cigányokról) és a nőkről. Lehetséges azonban, hogy egyelőre megmenekülnek ettől, mert a frissen megválasztott Becalinak egy bíróság megtiltotta, hogy elhagyja Romániát, mivel emberrablás gyanúja miatt eljárás folyik ellene.

A régi uniós tagországokban, például Hollandiában is választottak meg idegengyűlölőket és populistákat. Kelet-európai társaikhoz képest a nyugatiak azonban szelédnek tűnnek. Becali mellett a Nagy-Románia Párt listáján szerzett mandátumot Corneliu Vadim Tudor is, egy szitkokokat előszeretettel szóró nacionalista, aki egykor Nicolae Ceausescu kommunista diktátor udvari költője volt.

Az idegengyűlölő politikusok együttműködése azonban természeténél fogva bajos. A szélsőjobboldali magyar Jobbik, amely három mandátumot szerzett, a romák szidásában társra találhat balkáni társaiban (köztük a nyíltan rasszista bol-

gár Ataka párt két képviselőjében). Azonban nem sok közös pontot találnak majd a szomszédos országokban, például Szlovákiában és Romániában élő magyarok kisebbségi jogait illetően. Ezekben az országokban a helyi sovinizták számára a magyar irredentizmus a legkézenfekvőbb mumus, amivel csak ijesztgethetnek.

A paletta balszélén is történtek azonban megdöbbentő események. Lettországból mandátumot szerzett Alfreds Rubiks, egy keményvonalas volt kommunista, aki börtönbe is került azért, mert támogatott egy Kreml által ihletett puccsot 1991-ben, amely a lett függetlenség ellen irányult. A lettek többsége „páriának” tartja. Győzelme rávilágít arra, hogy vészjósló módon erősödik a szovjet idők iránti nosztalgia az ország egyre inkább elidegenedő orosz lakossága körében. Ezzel szemben Észtországban az etnikai alapon szerveződő orosz pártok kudarcot vallottak. A puha-bal Középpárt kapta meg szavazataikat, és sok más társadalmi csoportét is. Észtországban a legmeglepőbb eredmény Indrek Tarand, egy népszerű exdiplomata megválasztása volt, aki függetlenként indult azon szabályok elleni tiltakozásként, amelyek megakadályozzák, hogy a választópolgárok a pártlistákon felsorolt politikusok közül válogathassanak.

Csakúgy, mint Nyugat-Európában, Keleten is a középszerű elsöprő győzelme volt a legfontosabb történet. A lengyel Polgári Platform meglepően jól teljesített, 25 mandátumot szerzett a legfontosabb ellenfél, a populistább Jog és Igazság 15 képviselői helyével szemben.

Csehországban a középjebb Polgári Demokraták a 22 helyből kilencet nyertek meg, míg a Szociáldemokraták hetet, a Kommunisták pedig négyet. Magyarországon a hatalmon lévő szocialisták (volt kommunisták) nagyon rosszul teljesítettek. Csupán négy mandátumot szereztek, míg a konzervatív Fidesz 14-et. Ez csupa jót jósol a jobboldalnak a jövőre esedékes parlamenti választásokon.

A kivétel Szlovákia, ahol a középbal kormánypárt, a Robert Fico miniszterelnök vezette Smer (Irány) jól szerepelt a nagyon alacsony, csupán 19,6 százalékos részvétel mellett. Egész Európában itt mentek el a legkevesebben szavazni. Pártja öt képviselői helyet szerzett a tizenháromból, miközben a darabokra töredezett konzervatív ellenzék gyengén szerepelt, csakúgy, mint a két kis nacionalista párt, amelyek a kormánykoalíció tagjai. Mindkettő érintett volt a közel múltban nyilvánosságra került korrupciós botrányok sorában.

Lehetséges, hogy választások nem is igazán az Európai Parlament összetétele szempontjából fontosak, hanem azért, mert megmutatják a nemzeti politikai színterek jövőjét. Fico például új szövetségesei után kell nézzen a jövőre esedékes választásokat követően, ha jelenlegi koalíciós partnerei továbbra is rosszul teljesítenek. A lengyel Polgári Platform pedig afelé tart, hogy jövőre megnyerje az elnöki posztot.

A botrányokkal teli Bulgáriában parlamenti választások lesznek július 5-én (a cikk még ezt megelőzően készült – a szerk.) Ha az európai választások iránymutatóként használhatók, akkor a szavazás érdekes lesz, de piszkos. A maffiakapcsolatokkal rendelkező pártok ijedően jól teljesítettek az európai választásokon, igaz, egy mandátumot sem

szereztek. Gyakori volt a szavazatvásárlás, csakúgy, mint a megingások a szabályok saját érdekeknek megfelelő értelmezése és a választási csalások felé. A hatóságok otromba (ám végül sikertelen) módon azzal próbálták büntetni a kisebb pártokat, hogy a parlamenti küszöböt 8 százalékra emelik, ami a legmagasabb lett volna Európában. A jogi csúrés-csavarásnak köszönhetően az ellenzéki koalíciónak még a szavazólapokra felkerülni sem volt egyszerű.

A Bulgária tiszta kormányzás felé vezető bizonytalan útját ellenőrző EUTisztviselőknek sajnos bőven lesz mit írniuk a következő jelentésükben. Elég rossz az, ha gyanús alakok szereznek szavazatokat, az azonban még rosszabb, amikor ők is számolják azokat.

www.economist.com

Dagens Nyheter

Interjú Barrosoval a közeljövő uniós feladatairól

Az EU soros elnöke, Svédország előtt áll egyik legfontosabb kihívás az, hogy elérje: a 27 tagország egységes álláspontra jusson a klímaváltozás kérdésében a decemberi koppenhágai klímakonferencia előtt – és ez nem lesz könnyű. Az Európai Bizottság elnökének, José Manuel Barrosónak a svéd napilapnak adott nyilatkozatát a következőkben foglaljuk össze.

Barroso egyebek között azt mondta, hogy a Bizottságnak sikerült arra rávennie a kelet-európai államokat – az üveg-házhatást kiváltó gázok jelentős kibocsátóit –, hogy egyezzenek bele a klímacsomagba. Ezt azzal érte el, hogy elmagyarázta nekik: a hatékonyabb energiafel-

használás következtében kevésbé lesznek kiszolgáltatva az orosz gáznak, és nem fogják őket olyan érzékenyen érinteni a gázválságok.

Az Európai Bizottság elnöke szilárdan hisz abban, hogy az Európai Tanácsnak olyan elnökre van szüksége, aki öt évig tölti be posztját. Neki magának a cseh kormányválság következtében csupán ebben az évben négy különböző elnökkel kellett együtt dolgoznia.

„A Bizottságnak rengeteg idejét veszi igénybe az, hogy az Európai Tanács elnöke állandóan változik. És ez az unió kívül is igaz, mivel orosz elnökként Vlagyimir Putyin 16 különböző bizottsági elnökkel találkozott! Csoda lenne, ha mind ugyanazzal az üzenettel érkeztek volna hozzá” – mondta Bizottság elnöke.

Barroso végül kifejtette: örömmel várja, hogy a svéd miniszterelnökkel, Fredrik Reinfeldtrel dolgozhasson a következő hónapokban, és meleg szavakkal méltatta a svéd kormányfőt, mint olyan személyt, aki Európában sokak számára inspirációt jelent. „Megmutatta, hogy lehetséges kiállni a nyitott piacok mellett és ellenállni a protekcionizmusnak, miközben fenntartja a társadalmi kohéziót, a szociális fejlődést és ambiciózus célokat tűz ki maga elé a környezetvédelem területén” – hangsúlyozta José Manuel Barroso.

www.dn.se

WIRTSCHAFTSBLATT

A megszorításoknak nincs alternatívája

Magyarország miniszterelnöke szilárdan kitart a Nemzetközi Valutaalap által meghatározott megszorító irányvonal mellett – írja Andre Exner az egyetlen osztrák

gazdasági napilapban, hozzátéve, hogy még egy budapesti kormányváltás is csak keveset változtathatna a gazdasági menetirányon.

Bajnai Gordon eredetileg csak a kisebbségi szocialista kormány szükségmegoldása volt a miniszterelnöki posztra, amelyet nagyjából egy tucat bankár és gazdasági szakember is visszautasított. 100 nappal hivatalba lépése után mégis pozitív mérleget mutathat fel. A beígért válságkezelés 80 százalékát beindították, Bajnai kinevezése óta a forint 14 százalékot javult, a budapesti tőzsde pedig több mint ötvenet. Július 17-én az októberi majdnem-államcsőd óta először volt képes Magyarország az önfinszírozásra a szabad piacon, s egymilliárd eurót szerzett befektetőktől.

A budapesti elemzők immár azt várják, hogy Magyarország az IMF mentőövét félretéve visszatérhet a részvénypiacon keresztül finanszírozáshoz. „Ez a piaci hangulattól függ” – véli kissé szkeptikusan Tóth Gyula, az UniCredit MIB bécsi elemzője. „Bajnai hivatalba lépése óta Magyarország sikerei 70 százalékban a jó nemzetközi hangulatnak tudhatók be, és csupán 30 százalékban köszönhetők a kormány erőfeszítéseinek.”

Bajnai meg akarja akadályozni az előrehozott választásokat, s ennek érdekében el kell fogadtatnia a parlamenttel 2010-es költségvetését. Ez nem lesz egyszerű, mivel az államháztartás további megszorításokat tartalmaz, amelyek főként kisebb településeket érintenek majd.

Kevés játéktér

Magyarország azonban kormányváltás esetén sem hagyhatja el a megszorító irányvonalat. Elemzők szerint a követke-

ző kormány – amelyet valószínűleg az elenzéki Fidesz vezet majd – meg fogja szegni választási ígéreteit, és csak egy-két olyan megszorító intézkedést von vissza, amelynek nincs nagy kihatása a költségvetésre.

„A következő kormány játéktere is korlátozott marad” – mondja Tóth. Az IMF- és EU-milliárdok már befolytak, s a Keletnek pénzt adók receptje minden országban azonos és megváltozhatatlan: nyugdíj- és bércsökkentés, ingatlanadó, magasabb fogyasztói adók, szociális megszorítások.

www.wirtschaftsblatt.at

LA LIBRE BELGIQUE

Készülődik az új EU-elnöki trió

A belga napilapban Olivier Le Bussy madridi helyszíni tudósításban számol be a spanyol, a belga és a magyar Európa-ügyi államtitkár madridi találkozásjáról, amelyet a trió elnökség operatív programja végelegesítésének szenteltek. A cikket összefoglalva ismertetjük.

Az írás kiemeli a három ország azon törekvését, hogy a jelenlegi gyakorlathoz képest nagyobb koherenciát biztosítsanak az európai politikák végrehajtásához. A lap idézi Olivier Chastel belga államtitkárt, aki a triót alkotó tagállamok komplementer jellegét hangsúlyozta. A spanyol Garrido pedig azt húzta alá, hogy „nem egymást követő elnökségekről, hanem a három ország alkotta és közös filozófia által vezérelt elnökségi trióról van szó”. Ékes tanújele ennek az egyelőre még titokban tartott közös logó létrehozása, vagy Madrid és Budapest pozitív viszonyulása ahhoz a belga javaslatához, amely az elnökségére eső főbb esemé-

nyek (pl. a közlekedés, energiafogyasztás, építésügy, hulladékkezelés terén) „közös címke” alatti „fenntartható” trió-megközelítését részesíti előnyben.

Madridban a három ország véglegesítette és megküldte az Európai Unió Tanácsának a trió-elnökség operatív programját. Iván Gábor a lapnak kiemelte: „Büszkék vagyunk arra, hogy időben vagyunk. Kollégáink az összes miniszteriumban találkoztak már egymással, s ez fontos a jövőbeli tanácsülések szempontjából.” A stratégiai keret fő irányait a 2000-ben útjára indított és 2005-ben már „megreformált” lisszaboni stratégia felülvizsgálata szabja meg oly módon, hogy az képes legyen megválaszolni „a jövő kihívásait gazdasági, szociális, környezetvédelmi és foglalkoztatási téren egyaránt”. A trió „szociális ügyekkel is megfűszerezte a menüjét”, annál is inkább, mert 2010 a szegénység és a társadalmi kirekesztés elleni küzdelem európai éve lesz. Korunk szelleméből fakadóan napirenden lesz a pénzügyi reguláció kérdésköre, továbbá az éghajlati és – talán Horvátország csatlakozásával megspékelve – a bővítési dosszié.

Végül, de nem utolsósorban a három országnak juthat osztályrészül a Lisszaboni Szerződés hatálybalépésének előkészítése, már amennyiben azt a 27-ek ratifikálják. Az egyik legkényesebb kérdés ebben az összefüggésben az elnökséget adó tagállam miniszterelnöke szerepének meghatározása lesz az EU eljövendő állandó elnöke mellett. „Bizalommal leszünk az unió új főszereplői iránt” – mondta ezzel kapcsolatban Garrido, implicite utalva arra, hogy Zapatero spanyol kormányfő esetleg kénytelen lesz majd beérni egy mellékszereppel.

www.lalibre.be

HANDELSBLATT

**Európa hozzájuthat
az iraki gázhoz**

Az osztrák OMV és a magyar Mol csatlakozik a kurd gázmezők kitermeléséhez – lökés a Nabucco vezetékprojektben. Ezt emelte ki cikkének alcímében a német gazdaságpolitikai napilap.

Az európai OMV és Mol energiakonsernek részt kívánnak venni az iraki gázkitermelésben. Amint azt az OMV bejelentette, a magyar Mollal és két arab partnerrel konzorciumot hozott létre, az iraki Kurdisztán területén található két jelentős gázmező kitermelése érdekében. Mind a Mol, mind az OMV tagja a Nabucco-konzorciumnak, amely 2014-től a Közép-Ázsiából induló új csővezeték segítségével tervezi a gáz szállítását Törökországon keresztül. Az OMV elnökségi tagja, Helmut Langanger szerint az új megállapodás „jelentős beszerzési forrást jelent a Nabucco vezeték számára.”

Az Észak-Irakkól származó gáz megszerzése a jövőben azt eredményezheti, hogy az Európai Unió megnövelheti energiabeszállítóinak számát. A Nabuccón keresztül, a konzorcium tervei szerint, a jövőben földgáz érkezik majd a Kaukázusból, Törökmenisztánból és Irakkól, sőt valószínűleg Iránból is. Az európaiak ki nem mondott célja ezenkívül, hogy megkerüljék Oroszországot, amely a Közép-Ázsiából származó gáz szállításának tekintetében monopolhelyzetben van. Az OMV-n és a Mol-on kívül a konzorcium része a német RWE, a román Transgaz, a bolgár BEH és a török Botas is.

A Nabucco előkészítésében már az elmúlt hetekben érzékelhető volt az akti-

vitás. Egy prágai csúcstalálkozó alkalmával a projektben részt vevő államok megállapodtak abban, hogy június végéig aláírják azt az egyezményt, amely a több mint 3 ezer kilométeres vezeték építésének jogi kereteit határozza meg. A mérnökök ezenkívül május közepén megkezdték a konkrét tervezést. Április közepén az RWE a Kaszpi-tengerben található földgázmezők feltárásáról kötött megállapodást a türkmén vezetéssel.

Az Észak-Irakkal aláírt új megállapodás, a vállalkozások képviselői szerint, megadhatja a Nabuccónak a „döntő lökést”. A vezeték-konzorcium egyik szóvivője szerint, az új konzorcium létrejötte „szignifikáns előrelépés”. Attól viszont „soha sem tartott senki, hogy nem lenne elég gáz a Nabucco számára.”

A szakértők ugyanakkor mindig is egyetértettek abban, hogy a vezeték egyik legnagyobb problémája a gyenge szállítási kapacitás. A lehetséges szállító országok, mint Azerbajdzsán vagy Törökmenisztán, párhuzamosan tárgyaltak Oroszországgal is, s ezzel bizonytalanságot keltek a rendelkezésre álló tartalékokkal kapcsolatban.

Ez a probléma most megoldódhat. Saját adatai szerint az OMV 2015-re a kurd Chor Mor és Csecsemál gázmezőkön 30 milliárd köbméteres évi össztermeléssel számol. Ha ennek a felét Törökországba és Nyugat-Európába exportálhatnák, a Nabucco első fázisában már fedezhetnék az igényeket.

Jelenleg még bizonytalan, hogy a részt vállaló EU-tagállamoknak sikerül-e Törökországgal megegyezni a gáztranzit feltételeiről. A tárgyaló felek információi alapján, a török kormány a közvetítői szerepet szeretné, amelyen keresztül a nyersanyagot a saját maga által megszabott áron adhatná tovább. Ez azonban

olyasmi, amit Nyugat-Európa nem akar elfogadni. A tervezett kormányközi megállapodás ezeket a problémákat hivatott megoldani.

A Nabucco előkészületeivel párhuzamosan az orosz kormány a Fekete-tengeren keresztül vezető konkurens földgázvezeték építésén fáradozik. A közel-múltban Oroszország négy dél-európai állammal írt alá szerződéseket, amelyek szerint a tervezett Déli Áramlat vezeték

kapacitását megdupláznák. Megfigyelők szerint Moszkvának elsősorban a Nabucco megtorpedózása a fontos, mivel Oroszország a Közép-Ázsiából érkező gázszállítás feletti egyeduralmának elvesztésétől fél. „Közgazdaságilag semmi értelme a projektnek – állítja egy ágazati szakértő –, a Nabucco felett azonban kísértetként lebeghet.”

www.handelsblatt.com

CONTENTS

Taxation policy is a special instrument. Interview with LÁSZLÓ KOVÁCS (Livia Losonczy)	3
EMESE CSORBA: For the future of small and medium sized enterprises. On the proposal for a regulation on the Statute for a European private company	8
MAGDOLNA SASS–MIKLÓS SZANYI: Clusters and development of supplier network of Multinational companies	21
ATTILA SERES: The Basks and the Catalans – two minorities with different evolutions. The EU does not support autonomous participation of the Bask Country in the European Union	46
EDIT ZSUZSANNA TÁRCZY: Regulation of unfair commercial practices in the European Union	54
Hungarian EU Presidency, 2011	
ANDOR F. DÁVID–BALÁZS RÁTKAI: First engagement. Substituting the Czech EU Presidency in Montenegro and Qatar	67
European Security and Defence Policy	
PÉTER DEÁK: From the state of affairs to a vision of the future. Ideas on the National Military Strategy	75
Review	
LÁSZLÓ VÉRTESY: European Union and the West Balkan	83
Current affairs in the EU	
<i>Hungarian Central Statistical Office</i>	
ANGÉLA MAROSI KÁTAL: Internet access and use in households of the European Union, 2008	103
Book review	
Martin Ebers, André Janssen, Olaf Meyer (eds.): European Perspectives on Producers' Liability (Zsófia Horváth– Rita Rác–Edit Zsuzsanna Tárczy)	116
Monitor	125
English summaries	131

SUMMARIES

TAXATION POLICY AS A SPECIAL INSTRUMENT INTERVIEW WITH LÁSZLÓ KOVÁCS

The challenges concerning the EU mean new tasks continuously. How the member states are able to reduce their national egoism? Taxation policy is a special instrument which has an effect on all stakeholders of the economy – says László Kovács, EU commissioner of taxation, adding: the weight of taxation policy grew significantly during the last couple of years. When talking about the last 5 years of work he said that the most important result of his work is probably that the ECOFIN adopted a directive allowing the optional use of reduced VAT rates for certain labour-intensive, locally supplied services. Expectedly this year the ECOFIN will accept his recommendations concerning tax-fraud and tax avoidance so a couple of “loop-holes” will be eliminated and tax paradises will be abolished. According to László Kovács, the voices that criticized the European Commission led by Barroso concerning the tackling of the crisis are not right because the Member States rejected the former proposals of the Commission which could have helped to prevent the crises. As he says they have observed several times that some governments and politicians try to deflect their responsibility blaming Brussels.

EMESE CSORBA FOR THE FUTURE OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES. ON THE PROPOSAL FOR A REGULATION ON THE STATUTE FOR A EUROPEAN PRIVATE COMPANY

The proposal of the Commission on the Statute for a European private company (COM (2008)369 final) was approved by the European Parliament on 10th of March 2009 with modifications. This proposal fits into the efforts of the European Union in order to favour international cooperation of enterprises by establishing supranational forms of societies, such as European private company, which enables the treatment of societies upon almost the same rules on the territory of each Member States. This paper presents this proposal for regulation and its propositions for modification forwarded by the European Parliament. The author concludes that this proposal gives a framework regulation and a wide discretion for the company law of the Member States. However, the aim of this regulation, the assist of small and medium sized enterprises, will be achieved only partly due to the frequent references to national legislations and the lack of harmonisation of such fields as taxation.

MAGDOLNA SASS-MIKLÓS SZANYI CLUSTERS AND DEVELOPMENT OF SUPPLIER NETWORK OF MULTINATIONAL COMPANIES

Clusters are regional concentrations of firms, research and education institutions, regional development bodies and other participants that share some joint technological platform and aim to increase their joint competitive strength via collaboration at different levels of corporate activity. Clusters are regarded as potential responses to the challenges posed by multinational corporations. Multinational companies

themselves may get involved in clusters in various countries: one form of the clusters may be collaboration of multinational companies and their partners and suppliers. The paper analyzes the main characteristics of clusters and the rationale of their functioning. Then multinational firms' inclination for supplier network development and factors, which are shaping this are considered. On the basis of case studies and other information, the article describes in which activities there is cooperation formed between the affiliate and its local suppliers. Based on the analysis of supplier network patterns the paper then compares this cooperation content with typical activities carried out in successful clusters. The study mainly deals with Hungarian experiences, though most of these may also be relevant for other (former) transition economies. The main finding of the paper is that multinational companies' primary interest lies elsewhere and not in cluster development. However, if there is strong local initiative and professional cluster management they may be made interested in certain types of cluster activity, and they may become efficient cluster members.

ATTILA SERES
THE BASKS AND THE CATALANS – TWO MINORITIES WITH
DIFFERENT EVOLUTIONS
THE EU DOES NOT SUPPORT AUTONOMOUS PARTICIPATION
OF THE BASK COUNTRY IN THE EUROPEAN UNION

The working group on minorities of the European Parliament recently discussed the situation in the Bask Country. It was revealed that the situation of the Bask Country, despite considerable administrative and financial autonomy, is far from being resolved. In the county of Navarra, language use is still restricted, and the existence of the Bask minority is not even recognised in France. The Bask language is considered to be endangered by UNESCO and by the Euromosaic organisation of the Council of Europe. What can Europe do for the Bask people living on the continent for thousands of years, marginalised linguistically and culturally? Can she do anything, and does she want to?

EDIT ZSUZSANNA TÁRCZY
REGULATION OF UNFAIR COMMERCIAL PRACTICES IN THE
EUROPEAN UNION

Directive 2005/29/EC, which applies to the unfair commercial practices, is an important result of the regulation of the European Union's consumer protection policy. Both the Community and the Member States consider it with great expectation, because this Directive was born in the spirit of the intention of unification. The structure and the implementing clauses which exclude alteration, reflect the complete harmonization. This harmonization is necessary, because of the enormous number and heterogeneous nature of the norms applying to consumer protection. The aim of this paper is to demonstrate the way so far. In this spirit, the first part of this paper presents the EC legislation before the adoption of Directive 2005/29/EC. The next part is an analysis of the Directive and the implementations by the Member States. In this part, Hungary's new act is emphasized. In the end of the paper there is the summary of the documents that were born after adoption of the Directive 2005/29/EC.

ANDOR F. DÁVID-BALÁZS RÁTKAI FIRST ENGAGEMENT SUBSTITUTING THE CZECH EU PRESIDENCY IN MONTENEGRO AND QATAR

The main purpose of the article is to depict a realistic picture of the work done by two Hungarian diplomatic missions carrying out EU Presidency duties on behalf of the Czech Presidency. The authors had the opportunity to receive first hand experience during their work at the Hungarian Embassy in Montenegro and Qatar where the Czech Republic had no diplomatic representation. Instead of focusing solely on the ongoing preparations of the EU Presidency in the capital and/or in Brussels, the text will attempt to identify and explain various aspects of the Presidency work in third (non EU) countries with an aim to forecast the tasks and obligations ahead of Hungarian diplomatic missions in 2011.

The article will show the Presidency as seen from the eyes of two diplomats sent especially to execute the additional work of the Czech EU Presidency in Podgorica and Doha. Even though the two countries have no real correlations to each other the experiences gathered and presented in this article will show the differences in approach, attitude and solutions related to EU affairs in Montenegro, country having strong EU perspectives and in a country such as Qatar - important for its influential policies in the region - where the EU is still striving to be present with a common voice.

The article will introduce the reader to the EU Presidency substitution system in third countries together with the preparations made to tackle the new challenges at the two Embassies. Evaluation will be given on the additional work focusing on financial, personnel aspects, duties and obligations arisen together with the EU Presidency. To this end the article will try to give various snapshots on the ways regular Head/Deputy Head of Missions meetings were held, together with the organisation of delegation visits from various EU institutions, on preparing written reports and analysis for Prague and on executing demarches. Extra attention will be given to the methods of formulating common Member States' position in the ambit of a given issue and on the ways of communications with the head quarter of the Czech EU Presidency. In the last part of the article the authors will give a quick evaluation on the work carried out during the six months and present their advices and suggestions to the upcoming presidencies that Hungary will have to overtake by its own or by the request of other Member States. Nevertheless these recommendations ought to serve as guidelines in the selection of other EU Member State which on behalf of Hungary will carry out the 2011 EU Presidency tasks in countries where no Hungarian diplomatic mission exist.

PÉTER DEÁK
FROM THE STATE OF AFFAIRS TO A VISION OF THE FUTURE
IDEAS ON THE NATIONAL MILITARY STRATEGY

The author, one of the contributors to a basic document of the Hungarian National Military Strategy (NMS), outlines some theoretical and methodological aspects of this governmental document. He considers the credibility, modernity, and international interoperability of the armed forces to be an inherent guarantor of global security and emphasizes that the present Strategy approved this year meets this requirements. Claims on the armed forces were formulated by a comprehensive analysis of the ever changing security environment, and the new or modified threats, both regional and global, facing the country.

According to the NMS military force represents not only an indispensable where-withal to deter or manage threats of the same kind but also a tool in applying new crisis management mechanisms. The NMS put the emphasis on development goals, resources, and capabilities. As an important new element the NMS prioritizes the institutionalization of NATO – EU cooperation, the analysis of the author stresses.

LÁSZLÓ VÉRTESY
EUROPEAN UNION AND THE WEST BALKAN

The association of the Balcan countries is one of the most important questions in the enlargement of the European Union. The article presents the candidate and potentially candidate countries how they achieve the requirements of the union and how Brussels can accept them. Croatia has very good economic an social figures, Kosovo belongs to the poorest countries, the Turkish policy is not absolutely EU-compatible. The EU has a new financial position, although the enlargement process will be not stopped by the economic crises from 2008 autumn, probably will be moderated. The study tries to give a helping hand what the present and future contain.

CONTRIBUTORS TO THIS VOLUME

LÁSZLÓ KOVÁCS	Member of the European Commission, Commissioner for Taxation and Customs Union
LÍVIA LOSONCZI	journalist specializing in EU issues, Hungarian vice-president of the Association of the European Journalists, former chief associate of the Hungarian Television
EMESE CSORBA	PhD student at the Faculty of Law of the University of Miskolc and DAAD-scholar at the Faculty of Law of the Westfälische Wilhelms Universität Münster
MAGDOLNA SASS	senior research fellow, Institute of Economics of the Hungarian Academy of Sciences
MIKLÓS SZANYI	senior research fellow, Institute for World Economy, Debrecen University Faculty of Economics and Business Administration
ATTILA SERES	foreign editor of Népszabadság, former correspondent in Rome, Paris and Havana
EDIT ZSUZSANNA TÁRCZY	PhD student, University of Miskolc, Deák Ferenc Doctoral School of Law, Department of Commercial Law
ANDOR F. DÁVID	2nd secretary, EU, NATO affairs officer at the Hungarian Embassy in Podgorica, Montenegro
BALÁZS RÁTKAI	2nd secretary, EU and political affairs officer at the Hungarian Embassy in Doha, Qatar
PÉTER DEÁK	Doctor of Academy of Science, retired colonel, professor; Member of Committee for International Studies of Academy of Science, vice president of Hungarian Atlantic Council; vice president of the Hungarian Association of Foreign Affairs; founder and researcher head of Center for Security and Defence Studies, NGO Professor of Corvinus University, post masters school International Relations
LÁSZLÓ VÉRTESY	associate professor, University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron
ANGÉLA MAROSI KÁTAI	counsellor of Hungarian Central Statistical Office
ZSÓFIA HORVÁTH	PhD students, University of Miskolc, Faculty of Law
RITA RÁCZ	PhD students, University of Miskolc, Faculty of Law

E SZÁMUNK SZERZŐI

KOVÁCS LÁSZLÓ	az Európai Bizottság adó- és vámügyi biztosa
LOSONCZI LÍVIA	EU-s szakújságíró, a Magyar Televízió volt főmunkatársa, az Európai Újságíró Szövetség magyarországi alelnöke
CSORBA EMESE	PhD-hallgató, Miskolci Egyetem, Állam- és Jogtudományi Kar; DAAD-ösztöndijas a Westfälische Wilhelms Universität Münster Jogi Karán
SASS MAGDOLNA	tudományos főmunkatárs, MTA Közgazdaságtudományi Intézet
SZANYI MIKLÓS	tudományos főmunkatárs, MTA Világgazdasági Kutatóintézet
SERES ATTILA	a Népszabadság külpolitikai rovatvezetője, a lap volt havannai, párizsi és római tudósítója
TÁRCZY EDIT ZSUZSANNA	PhD-hallgató, Miskolci Egyetem, Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Doktori Iskola, Kereskedelmi Jogi Tanszék
DÁVID ANDOR	II. o. titkár, EU-elnökségi diplomata, Magyar Köztársaság Nagykövetsége, Montenegró
RÁTKAI BALÁZS	II. o. titkár, EU-elnökségi diplomata, Magyar Köztársaság Nagykövetsége, Katar
DEÁK PÉTER	több egyetemen oktat kül- és biztonságpolitikát, projekteket vezet, illetve azokban vesz részt nemzetközi és lokális kockázatelemzés témakörben; a Biztonságpolitikai és Honvédelmi Kutatások Központja Alapítvány alapítója
VÉRTESEY LÁSZLÓ	egyetemi docens, Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Sopron
KÁTAINÉ MAROSI ANGÉLA	tanácsos, Központi Statisztikai Hivatal
HORVÁTH ZSÓFIA	PhD-hallgató, Miskolci Egyetem, Állam- és Jogtudományi Kar
RÁ CZ RITA	PhD-hallgató, Miskolci Egyetem, Állam- és Jogtudományi Kar