

Multidiszciplináris kihívások Sokszínű válaszok

A BGF KVIK KÖT TANULMÁNYKÖTETE

KULTÚRA
VALÓSÁG
INFORMÁCIÓ
FEJLESZTÉS

2015/5/1



Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály Tanulmánykötete

On-line tanulmánykötet

www.ecosym.wix.com/kvik

Főszerkesztő: dr. Hamar Farkas Ph.D.

A borító Czeizel Balázs grafikus ötlete alapján készült

ISBN: 978-963-7159-51-0

MULTIDISZCIPLINÁRIS KIHÍVÁSOK
SOKSZÍNŰ VÁLASZOK

5. kötet 1. rész

**Budapesti Gazdasági Főiskola,
Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály
Tanulmánykötete**

Budapest, 2015. február

TARTALOMJEGYZÉK

<i>Erdeiné Késmárki-Gally Szilvia</i> Kína az afrikai kontinensen?	7
<i>Gyene Pál</i> Az összehasonlító módszer és alkalmazásának korlátai a politikatudományban	26
<i>Hámori Antal</i> Az új Ptk. fogyasztói védelme	35
<i>Kalafatics Zsuzsanna</i> A posztszovjet orosz média helyzete (különös tekintettel a televízióra)	52
<i>Kozma Tímea – Györpál Tünde</i> Nők a vállalkozás frontvonalában	60
<i>Neszmélyi György</i> A Poszt-Mubarak időszak társadalmi és gazdasági hatásai Egyiptomban	72
<i>Szekeres Diána</i> A mediáció, mint lehetséges alternatív vitamegoldási irány 1. rész	88
<i>Szilágyi Anna</i> Az intelligens szakosodás és a kreatív iparágak kapcsolata	103
<i>Török Tibor – Vajda Andrea</i> A finanszírozás módjai és eszközei a franchise rendszerben	116

LEKTORAINK

dr. jur. Kertész Gábor, LL.M. Ph.D.

Általános Vállalkozási Főiskola, főiskolai tanár

dr. Neszmélyi György Iván, Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Kereskedelmi Intézeti Tanszék, főiskolai docens, címzetes egyetemi tanár (SZIE)
a Magyar Tudományos Akadémia Agrártudományok Osztályának köztestületi tagja

dr. Pupek Emese

Oktatási Hivatal, MB. elnök

dr. Sipos Zoltán CSc.

Zsigmond Király Főiskola, Gazdaság- és Vezetéstudományi Intézet,
Intézetvezető, főiskolai tanár

dr. Szőke Katalin, az MTA doktora

Szegedi Tudományegyetem, BTK,
Szláv Filológiai Intézet, egyetemi tanár

dr. Zsarnóczai J. Sándor CSc.

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar,
Regionális Gazdaságtani és Vidékfejlesztési Intézet, egyetemi docens

dr. Varga János, Ph.D.

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar,
Gazdaság- És Társadalomtudományi Intézet, egyetemi tanársegéd

Varga Zoltán

Humán Joel 226 Kft. Ügyvezető – mediátor – beruházási szakértő

SZERZŐINK

Erdeiné dr. habil Késmárki-Gally Szilvia Ph.D.

Budapesti Kommunikációs és Üzleti Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet, főiskolai docens
a Magyar Tudományos Akadémia Agrártudományok Osztályának köztestületi tagja

Gyene Pál Ph.D. jelölt,

Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar,
Közgazdasági Intézeti Tanszéki Osztály, főiskolai adjunktus

dr. jur. Hámori Antal Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Vendéglátás Intézeti Tanszék, főiskolai docens,
a Magyar Tudományos Akadémia Állam- és Jogtudományi Bizottságának köztestületi tagja

dr. Kalafatics Zsuzsanna Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar,
Nemzetközi Gazdálkodás Szaknyelvi Intézeti Tanszék, adjunktus

dr. Kozma Tímea Ph.D.

Szent István Egyetem, Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar,
Üzleti Tudományok Intézet, Tevékenységmenedzsment és Logisztika Tanszék, adjunktus

dr. Neszmélyi György Iván Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar,
Kereskedelmi Intézeti Tanszék, főiskolai docens, címzetes egyetemi tanár (SZIE)
a Magyar Tudományos Akadémia Agrártudományok Osztályának köztestületi tagja

dr. Szekeres Diána Ph.D.

Budapesti Gazdasági Főiskola, Gazdálkodási Kar Zalaegerszeg, főiskolai docens

Györpál Tünde Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Szilágyi Anna Ph.D. hallgató

Budapesti Kommunikációs Főiskola

Török Tibor Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar
Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Vajda Andrea Ph.D. hallgató

Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar
Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola

Kína az afrikai kontinensen?

A gazdasági globalizáció egy olyan folyamat, amelynek végét még csak megjósolni sem tudjuk, és amely odáig fejlődött, hogy a XXI. századra csaknem átrendezte világgazdaságunk térképét. Egy lehetőség, amely biztosíthatná a fejlődést és egy magasabb életszínvonalat mindenki számára. Kína kiválóan meg is ragadta ezt a lehetőséget, hisz az elmúlt három évtizedben, a nyitás politikája óta, gazdasága hihetetlen mértékű változáson ment keresztül. Az ország erőteljes gazdasági teljesítménye jelentős mértékben köszönhető a globalizáció zászlaja alatt végbemenő gazdasági folyamatokhoz való csatlakozásnak. Természetesen, sajnos törvényszerű, hogy a lehetőségeket nem tudja minden ország egyformán megragadni és javára fordítani. Talán az egyik legérdekesebb gazdasági kapcsolat napjainkban Kína és Afrika között figyelhető meg. Ennek megfelelően célom kapcsolatuk részletesebb vizsgálata.

Economic globalization is such a process which is so developed that it rearranged the world economy map in the XXI. century, and it is not possible to predict its end. It is a possibility which could ensure the development and a higher living standard for everyone. China perfectly seized this opportunity, because its economy has gone through incredible changes in the past three decades since the policy of "opening up". The country's strong economic performance is significantly due to the connection to the processes take place under the banner of economic globalization. Unfortunately it is inevitable that not all countries are able to seize and to realize the opportunities. Today, perhaps one of the most interesting economic relationships can be observed between China and Africa. Accordingly, my goal is a more detailed examination of their economic relationship.

A gazdasági globalizáció

Kína és Afrika közötti kapcsolat egy globális folyamat. Ahhoz, hogy megértsük a két térség közötti együttműködés mértékét, elengedhetetlen először magát a globalizációt, hatását és az ehhez kapcsolódó folyamatokat áttekintenünk.

Talán a XX. század legtöbbet emlegetett és legvitatottabb kifejezése. Bár maga a kifejezés új, de az a folyamat, amit takar nem új keletű. A globalizáció történetét nem ismertetem mélyebben, mivel számtalan véleménnyel találkozhatunk a kialakulására vonatkozóan. Csak néhányat kiemelve: van, aki a gyarmatosítás kezdeteire (XVI. századra) teszi, mások a nemzetközi szervezetek megjelenésével, illetve a technológia fejlődésével magyarázzák létrejöttét, vagy a rögzített valutaárfolyamok és szocialista rendszerek megszűnésével hozzák összefüggésbe.

Ha a globalizáció kialakulásával kapcsolatban ennyire megoszlik a vélemény, akkor természetes, hogy annak meghatározásával kapcsolatban is sokrétű megfogalmazás született.

Egy definíció a globalizációra: „A globalizáció egyrészt jelenti a globalizált termelést, marketinget, kereskedelmet és pénzmozgásokat, valamint az egyes országok egymástól való függőségének erősödését, a külföldi tőkebefektetések növekvő értékét, a legális és illegális munkaerő-áramlást, és a turizmus növekedését. Jelenti továbbá az ötletek, tudás, normák és értékek szabad áramlását és egymásra hatását.” (Morrison – Soesastro 1998, p. 11)

Definiálhatjuk a globalizációt a következőképpen is: „A globalizálódás egy folyamat, nem pedig egy befejezett tény, és nemcsak gazdasági jellegű, illetve tartalmú, hanem e folyamatnak igen fontos társadalmi, szociális, politikai, intézményi és nem utolsósorban kulturális vonatkozásai és hatásai vannak.” (Parker, 1998, p. 94)

Ugyanakkor az egyik legelfogadottabb és legismertebb definíciója a globalizációnak Anthony Giddens-től (1990, p. 64) származik: „A globalizáció a világot átfogó társadalmi kapcsolatok intenzitásának növekedése, amely révén távoli helyek úgy kapcsolódnak össze egymással, hogy az egyik helyen bekövetkező eseményeket sok kilométernyi távolságban lejátszódó folyamatok befolyásolják, és viszont.”

Láthatjuk tehát, hányféle különböző megfogalmazás született a globalizáció definiálására. A globalizáció nem egyetlen folyamat, hanem azok sorozata, amely egyidejűleg és nem egyenlő módon működik az általa érintett területeken és dimenziókban. A gazdasági globalizáció a gazdasági kapcsolatok intenzívebbé válására, továbbá azoknak a nemzetgazdaságokra való kiterjedésére utal. A hatalmas tőkebefektetések, a technológiai fejlődés mind ösztönözte az áruk és szolgáltatások kereskedelmét. Mára már a különböző piacok kiterjedtek szinte az egész világra ezzel új kapcsolatokat létrehozva a nemzetgazdaságok között. Természetesen a gazdasági globalizációnak is vannak sajátos pozitív és negatív hatásai, így többek között megjelenése nagyméretű hasznot hozott a világ társadalmának számos területeire.

De hogyan válnak a gazdaságok nyitottabbá a globalizáció hatására? Ahhoz, hogy egy ország fejlődni tudjon és versenyképes legyen, be kell kapcsolódnia a nemzetközi gazdasági folyamatokba. A nemzetgazdaságok ez által részt vesznek a világ más részein élő emberekkel, ott működő vállalatokkal és szervezetekkel lebonyolítható transznacionális folyamatokban. Ezen folyamatok hatására csökken az állam szerepe a világgazdaságban, tehát ki van szolgáltatva a nemzetközi szintén történő gazdasági eseményeknek. Természetesen bizonyos belső szabályozással és gazdasági lehetőségeik megfelelő kihasználásával megvédhetik nemzetgazdaságukat a káros külső hatásoktól, de ahogyan már említettem teljes egészében ma már nem zárkoznak el a világgazdasági események elől, hisz az a fejlődésre negatív hatással lenne. Természetesen minden ország megpróbálja optimálisan összeegyeztetni ezeket a tényezőket (Tolnai, 2010).

A fejlődő országok

Az elmúlt évtizedekben azok az országok tudtak jelentős gazdasági növekedést és társadalmi fejlődést felmutatni, amelyek sikeresen bekapcsolódtak a globalizáció által generált világgazdasági folyamatokba. Sajnos számos fejlődő országnak ez nem, vagy csak részben sikerült. De pontosan mit értünk fejlődő országok alatt, mi alapján kerül egy nemzetgazdaság ebbe a kategóriába?

A fejlődő országok csoportjának, mint kategóriának a pontos definiálásával kapcsolatban megoszlanak a vélemények. Míg az 1960-as években kollektívan elismerték és használták fogalmát, addig mára olyannyira megváltozott annak tartalma, hogy definíciója már nem tekinthető pontosnak. Így az országok nem sorolhatóak be a fejlett és fejlődő országok csoportjába, hiszen a fejlődő kategórián belül jelentős eltérések vannak. Megkülönböztethetjük a közepesen fejlett (fél periférikus) és a periférikus (teljesen elmaradott országokat). A fél periférikus országok már elindították a tőke exportját, de annak mértéke nem fogható az országba beáramló tőke tevékenységéhez. A világgazdasági helyzetük még mindig instabil, de szerepük fokozódik. A perifériát (a nemzetközi szervezetek) legkevesbé fejlett országoknak (Least Developed Countries, LDC) nevezik, és azok az országok alkotják, amelyek gazdaságilag a legkiszolgáltatottabbak, legelmaradottabbak.

A Világbank úgy határozza meg, hogy mely országok tartoznak a fejlődők közé, hogy az országokat jövedelmi kategóriákba csoportosítja, amelynek alapja az egy főre eső bruttó nemzeti jövedelem (GNI, USD-ban mérve) mértéke. Ez alapján besorolhatjuk őket alacsony, közepes (alsó és felső középjövedelmű), valamint magas jövedelmű gazdaságokba. A Világbank minden évben felülvizsgálja az országok jövedelmét, és ha szükséges, akkor teljesítményük alapján elvégzi az adott gazdaság átsorolását egy másik kategóriába. Az alacsony és közepes jövedelmű gazdaságok sorolhatóak általában a fejlődő országok közé, viszont nem tapasztalható minden országnál azonos fejlettségi szint.

Ha egyszerűen csak a makrogazdasági mutatókat vesszük figyelembe, nem minden esetben kaphatunk pontos eredményeket egy ország fejlettségi szintjének vizsgálatakor. A klasszikus mutatók (GNI, GDP) segítségével az ország egészének teljesítményét határozhatjuk meg, viszont egy országon belül vannak területbeli, ágazatbeli különbségek. Így ha az ország teljesítményét le is bontjuk egy főre, akkor sem kapunk megfelelő információt a regionális, ágazatbeli különbségekről. Egy adott ország fejlettségének megállapításához ajánlatos egyéb mutatókat is bevonni a vizsgálatba, amelyek nem csak a gazdaság teljesítményén és jövedelmén alapszik.

Az ENSZ a makrogazdasági mutatón (GNI) kívül további két mutató segítségével határozza meg azt, mely országok tartoznak a legkevesbé fejlett országok csoportjába. Az egyik mutató a humántőke index (Human Assets Index, HAI), amely a következőket tartalmazza (United Nations, 2014):

- a lakosság hány százaléka alultáplált;
- halálozási ráta az öt éves vagy az alatti gyermekek körében;

- a középiskolába beiratkozók aránya;
- az írástudók aránya a felnőtt lakosság körében.

A másik mutató a gazdasági sérülékenységi mutató (Economic Vulnerability Index, EVI), amely egy adott ország gazdasági sebezhetőségét méri, vagyis mennyire befolyásolják az ország gazdaságát, illetve annak fejlődését a világgazdaságban történő események. Ahhoz, hogy egy ország a legkevésbé fejlett országok közé tartozzon, a következő három kritériumnak meg kell felelnie. Tehát azok a nemzetgazdaságok tartoznak ide, amelyek:

- alacsony jövedelemmel rendelkeznek, vagyis az egy főre jutó GNI értéke 1.005 USD alatti;
- továbbá alacsony szintű humán infrastruktúra jellemzi őket;
- valamint gazdaságuk sebezhetősége magas, így jelentősen ki vannak szolgáltatva a világgazdaságban történő eseményeknek (United Nations, 2014).

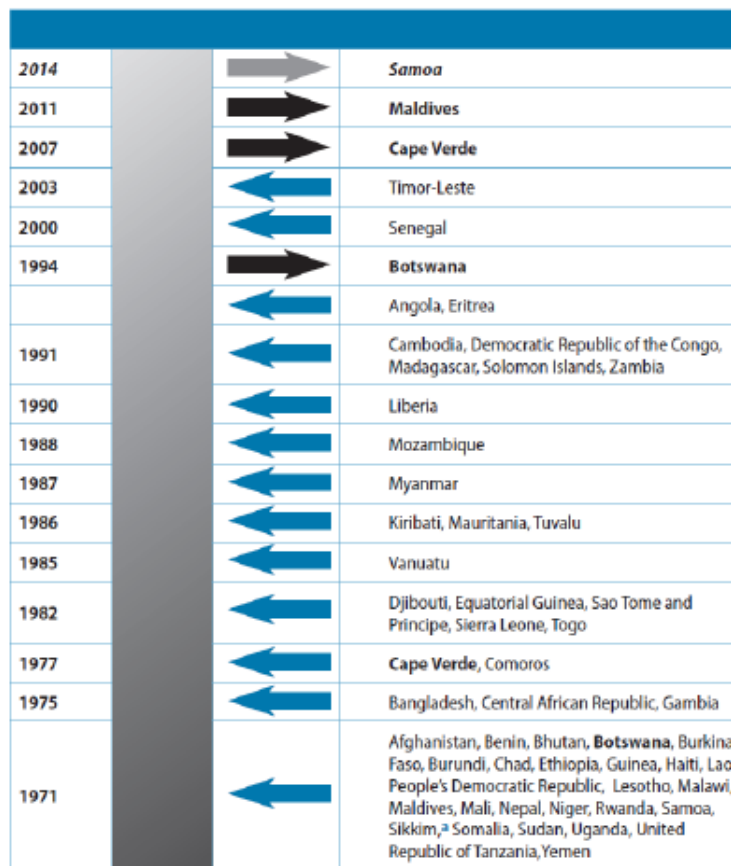
Természetesen van lehetőség egy-egy ország átsorolására, de a három fenti kritériumból legalább kettő esetében egy fentebbi fokozatra kell váltani, vagy az egy főre eső bruttó nemzeti jövedelem kétszeresét kell elérni (CDP Handbook, 2008).

Az 1. ábrán látható, hogy mely országok tartoznak az LDC kategóriába. A kategória 1971-es bevezetése óta mindössze három országnak sikerült „kitörnnie” a legkevésbé fejlett országok csoportjából: Maldív-szigetek, Zöld-foki Köztársaság és Botswana. 2014-re várható Szamoa átsorolása. Az adatokból látható, hogy a legkevésbé fejlett államoknak több mint a fele a szubszaharai-afrikai térségben helyezkedik el.

Afrika

Szubszaharai-Afrika háttérbe szorulásának ismertetőjeleit legkönnyebben a nemzetközi tényezőáramlásokban történő szerepvállalásukkal érzékeltethetjük. Az egyik ilyen, a nemzetközi kereskedelemben betöltött szerep. Az IMF és a Világbank Strukturális Átalakító Programjai, továbbá a különböző kereskedelmi megállapodások révén külgazdasági nyitásra és gazdaságuk aktív liberalizálására ösztönözték ezeket az országokat. Ennek következményeként erőteljes növekedés mutatkozott mind a gazdasági nyitottság, mind a világgazdaságba való integráció területén. Átlagosan 6,5%-os gazdasági növekedés volt jellemző e térségre 2002 és 2007 között.

1. ábra: A legkevésbé fejlett országok helyzetének alakulása, 1971-2014



Forrás: CDP Handbook (2013)

Viszont e növekedés ellenére, Afrika szerepe a világgazdaságban nemhogy gyarapodott volna, hanem egyenesen csökkent. „Míg 1980-ban Afrika világexporton belüli súlya közel 6% volt, addig 2002-re 2%-ra csökkent, s a világimporton belüli 4,6%-os részesedése pedig 2,1%-ra, vagyis Afrika teljesítménye elmaradt a többi fejlődő régió teljesítményétől. Afrika pedig a világexportnak mindössze 1,5%-át adja a '70-es évek elejei 3,5%-kal szemben (a Dél-afrikai Köztársasággal együtt), míg a világimportból is csupán 1,4%-kal részesedik.” (Kiss, 2006, p. 4).

Afrika országai a különböző kereskedelmi liberalizációs megállapodások következményeként bekövetkező feltételezett piacra jutási lehetőségeket nem tudták minden esetben javukra fordítani (1. táblázat). Ennek főbb okai a hiányos infrastruktúra (szállítási, raktározási nehézségeket okoz), valamint a termékeik rossz minősége (csökkenti azok versenyképességét a piacokon). Ez a marginalizálódás arra vezethető vissza, hogy az afrikai országok még azelőtt kötelesek voltak nyitni a világgazdaság felé, mielőtt gazdaságuk fejlettségi és versenyképességi szintje elérte volna a minimális szintet (Kiss, 2006).

1. táblázat: A legkevésbé fejlett országok világexportban és importban való részesedése (%)

	1980	1990	2000	2008	2009	2011
Világ	100	100	100	100	100	100
Fejlett országok	29,464	24,175	31,845	38,999	39,854	42,753
LDC/Afrika (Haitivel együtt)	0,60	0,43	0,33	0,81	0,75	0,79
Szubszaharai-Afrika (Dél-afrikai Köztársaság nélkül)	2,57	1,29	1,00	1,66	1,55	1,80

Forrás: United Nations (2012)

A következő terület, amelyben Afrika szintén hátrányban van, és ami szintén a globalizáció egyik fontos mozgatórugóját alkotja, az a nemzetközi működő tőkeáramlás. „Míg 1982 és 1987 között évi 1 milliárd dollárnyi FDI (Foreign Direct Investment) áramlott Szubszaharai Afrikába, vagyis a fejlődő országokba áramló FDI 5,4%-a, addig 2000-ben 5,8 milliárd dollárnyi, vagyis a fejlődő országokba áramló tőkének 2,3%-a, s a világ tőke-exportjának pedig 0,4%-a (!) irányult Afrikába.” (Kiss, 2006, p. 6) A következő táblázatból láthatjuk, hogy a helyzet napjainkra sem javult, ezekbe az országokba áramló FDI 2009 és 2011 között csökkenést mutat.

2. táblázat: A világ működő tőke-áramlásának százalékos eloszlása regionként (%)

	FDI beáramlás			FDI kiáramlás		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Fejlett országok	50,6	47,3	49,1	73,0	68,2	73,0
Fejlődő országok/Afrika	4,4	3,3	2,8	0,3	0,5	0,2
Átmeneti országok	6,0	5,6	6,0	4,2	4,2	4,3
LDC	1,5	1,3	1,0	0,1	0,2	0,2

Forrás: United Nations (2012)

A problémát fokozza, hogy a térségbe beáramló tőke nagy része nem gazdasági és exportnöveledést serkentő beruházásokban nyilvánul meg, hanem spekulációs jellegű beruházásokban vagy pedig az állami vagyon privatizálásában.

További gondot jelenthet, hogy a külföldi tőkebeáramlás egyenlőtlen mértékben oszlik szét az országok között. „2001-ben a Szubszaharai-Afrikába áramló közvetlen külföldi beruházásnak 48%-a (!) a Dél-Afrikai Köztársaságba és 7,8%-a Nigériába áramlott.” (Kiss, 2006, p. 7) Az

alacsony részesedés nagymértékben magyarázható a beruházások magas politikai és gazdasági kockázatával, ugyanakkor a helyzetet tovább rontja az országokra jellemző kezdetleges infrastruktúra, a belső piacok kis mérete és a gazdasági növekedés alacsony üteme, továbbá az országokból kiáramló tőke mennyisége. 1970 és 1996 között 193 milliárd dollárnyi tőke áramlott ki a kontinensről, több mint Afrika 1996-os összes adósságállománya, ami 178 milliárd dollár volt. A nagyarányú tőkemenekítés következtében Afrika nettó tőkeexportőrré, vagyis nettó hitelezővé vált. Igen sok ország esetében a kiáramló tőke nagyobb, mint az adott ország összes adósságállománya (Boyce –Ndikumana, 2001).

A nemzetközi kereskedelem és tőkeforgalom mellett következő fontos terület a munkaerő-áramlás, amely kedvező hatással bírhat egy adott ország gazdaságának fejlődésére, ha nem rontja az otthoni munkaerő-helyzetet és a külföldön dolgozók hazautalásai javítják az ország fizetési mérlegét. A külföldi munkavállalás Afrika esetében szélsőséges módon nyilvánul meg. Az egyik véglet, hogy többségében szakképzetlen és otthon is munkanélküli munkaerő hagyja el az országot, az esetek nagy részében nem jutva legális munkalehetőséghez. A másik véglet a magasán szakképzettek kivándorlása, amely lehet pozitív is egyben, ha a külföldön dolgozók hazautalják jövedelmük egy részét, majd hazatérésükkel pozitívan hatnak mind a társadalomra, mind a gazdaságra. Viszont ha a kivándorlás formája az agyelszívás (brain drain) jelenségében nyilvánul meg, mindenképpen negatívan hat az adott nemzetgazdaság gazdasági és társadalmi területeire. (Kiss, 2006).

Kína gazdasági teljesítményének rövid áttekintése

A gyors, de hosszú távú gazdasági növekedés, a rohamosan bővülő részesedés a nemzetközi kereskedelemből, a rekordot megdöntő közvetlen külföldi tőkebeáramlás mind igazolja Kína globális szinten növekvő gazdasági hatalmát. Az elmúlt két évtizedben bekövetkezett változások, reformok növelték az ország gazdasági hatékonyságát és módosították annak gazdasági szerkezetét. A kínai gazdaság tipikus példája volt a központosított tervgazdálkodásnak, azonban mára folyamatosan áll át egy olyan piacközpontú gazdasággá, ahol a piac játssza a vezető szerepet a források elosztásában.

Napjainkra Kína bruttó hazai terméke egy főre vetítve 1980-tól 2012-ig átlagosan hússzorosára növekedett. A hosszú távú gazdasági növekedés üteme 1980 óta átlagosan 9% körüli volt, ami azt jelenti, hogy az egyik leggyorsabban fejlődő ország a világon (3. táblázat). Ezt a növekedést a 2001-ben bekövetkezett globális recesszió idején is megtartotta.

3. táblázat: Kína gazdasági térhódítása, 1980-2012

Kína	1980-1982	1993-1997	2008-2012
Egy főre jutó éves GDP (Mrd USD)	196,33	584,8	4.648,2
GDP éves növekedése	7,36	11,46	9,26

Forrás: World Bank (2013a)

Kína gazdasága mára már olyan mértékű fejlődést ért el, hogy már nem csak Ázsiában jelenti a növekedés motorját, hanem globális szinten is. 2002-ben például a kínai gazdasági bővülés abszolút értékben tízszerese volt Japánénak. A GDP alapján Kína ma már a világ második legnagyobb gazdasága az Egyesült Államok után. Egyes elemzők szerint a rohamos növekedésnek és fejlődésnek köszönhetően nem kizárt, hogy két évtizeden belül már az első hellyel büszkélkedhet (World Bank, 2013b).

Kína külkereskedelme még nagyobb ütemben bővült, mint a gazdasága, amely az elmúlt két évtizedben jelentős fejlődést idézett elő az ország külgazdasági nyitottságában. Míg 1977-ben csupán 0,6%-kal vette ki részét a világkereskedelemben, addigra 2000-re közel hatszorosára nőtt (3,7%). Exportjának értéke 2011-ben 1.898 milliárd USD-ra emelkedett, ami 10,4%-os részvételt jelent a világkereskedelemben, amely világvezető exportőrévé tette. A 4. táblázatban látható, hogy Kína a 3.641 milliárd dolláros világkereskedelmi mérlegével a nemzetközi árukereskedelem terén is a második helyen áll az USA után.

4. táblázat: A világ árukereskedelmének vezető exportőr és importőr országai, 2011, (Mrd USD)

Exportőr	Érték	Részesedés (%)		Importőr	Érték	Részesedés (%)
Kína	1.898	10,4		USA	2.266	12,3.
USA	1.480	8,1		Kína	1.743	9,5
Németország	1.472	8,1		Németország	1.254	6.8

Forrás: World Trade Organization (2013)

Ugyanakkor számos vélemény van arról, hogy a növekedéssel kapcsolatos számok némileg túlzóak. Kína elmúlt két évtizednyi kiemelkedő gazdasági teljesítménye sem garantálja a további jövőbeli sikert. Az ország vezetői komoly kihívásokkal szembesülnek, miközben folyamatosan

arra törekcszenek, hogy fenntartsák a gyors gazdasági növekedést és egyre magasabb életszínvo-
nalat biztosítsanak a népesség számára. Kihívásai közé tartozik a WTO-n belüli kötelezettség-
vállalása (például: csökkentenie kell a vámtarifát, meg kell szüntetnie a legtöbb nem vámjellegű
akadályokat). Továbbá kihívást jelent az országban előforduló jövedelmi egyenlőtlenségek, a
környezetszennyezés, amely a Világbank szerint nagymértékben hozzájárul az elhalálozások és
megbetegedések magas arányához. Végül Kínának komoly feladatot jelent a pénzügyi szektor
folyamatos megreformálása is, ezen belül pedig a törékeny bankrendszer.

Láthatjuk tehát, hogy bár a kínai gazdaság szembesül néhány akadállyal, viszont az elemzők
szerint ezek a tényezők maximum lelassítják a növekedést, de megállítani már nem fogják azt.

Kína Afrika felé fordulásának motivációi

A világgazdaságban bekövetkezett változások jelentősen átrendezték annak gazdasági térképét.
Mint láthattuk, Kína ma már a világgazdaság egyik vezető termelőjévé és gazdasági központjá-
vá nőtte ki magát. Természetesen ez az átalakulás nem csak egy-egy ország belső gazdasági
helyzetében mutatkozik meg, hanem az újonnan kialakult gazdasági kapcsolatokban is.

Kína és Afrika közötti kapcsolat nem az elmúlt években alakult ki. Valójában már a X. század
óta kereskedelmi partnerek. A diplomáciai érdekek (1960-as évektől) szoros gazdasági, illetve
politikai kapcsolattá nőtték ki magukat a két régió között, természetesen a gazdaságilag sokkal
erőteljesebb és magasabb tárgyalási pozícióban lévő Kína dominanciájával. Kína megváltozott
világgazdasági pozíciója új lehetőségeket és célokat tár az ország elé mind politikai, mind gaz-
dasági aspektusból (Kiss-Tétény, 2008). Jómagam a gazdasági szempontra helyezem a hang-
súlyt.

Kína lakossága 2013-ban több mint 1,3 milliárd fő. A populációjának folyamatos növekedése,
gazdaságának fejlődése új kihívás elé állította Kínát, ez pedig a szinte csillapíthatatlan és egyre
növekvő energiaéhség. 2012-re az ország az összenergia-fogyasztása 3,62 milliárd tonnára nőtt,
ami azt jelenti, hogy a világ vezető energiatermelője és fogyasztója lett.

De vajon mi lehet az oka annak, hogy éppen az afrikai kontinenst nézte ki magának?

Az afrikai kontinens területén található a világ kőolajkészletének közel 10%-a, ezen kívül rend-
kívül gazdag még egyéb nyersanyagokban is (például: réz, földgáz, vasérc). Afrika azon kevés
területek egyike, amelyen ezek a nyersanyagok egy helyen megtalálhatóak, és nagyon könnyen
hozzáférhető.

A világ nyersanyaglelőhelyeihez való hozzáférés gondosan felépített és megtervezett stratégiát
igényel. „A közép-ázsiai régió hagyományosan Oroszország, míg a latin-amerikai hagyomá-
nyosan az USA gazdasági befolyása alatt áll. Ezeken a területeken Kína megjelenése keresleti
alternatívát kínálhat a célszörzágoknak, sok esetben viszont nagyhatalmi érdekellentétek korlá-
tozhatják a kínai térnyerést. A Közel-Kelet a világ legzsúfoltabb régiója, ahol az olajimportáló
országok sorban állnak a készletekért. A kínai beruházások céltérképén marad tehát Afrika, an-

nak is főleg a Szaharától délre eső része, mely ásványkincsekben a leggazdagabb, politikailag pedig a legkevésbé stabil terület. Több országban a politikai instabilitás olyan gazdasági kockázatot jelent, amit a nyugati cégek csak ritkán vállalnak. Hiába rejt rengeteg kincset az afrikai föld, a piac még messze nem telített. Úgy is fogalmazhatnánk, hogy aki mer, az nyer. A kínaiak pedig mernek.” (Szentesi, 2009, p. 22)

Ugyanakkor, ha megvizsgáljuk a fejlett régiókban található gazdag nyersanyaglelőhelyeket, láthatjuk, hogy Kína számára az energiaforrások mennyisége nem az egyetlen szempont a régió kiválasztásában.

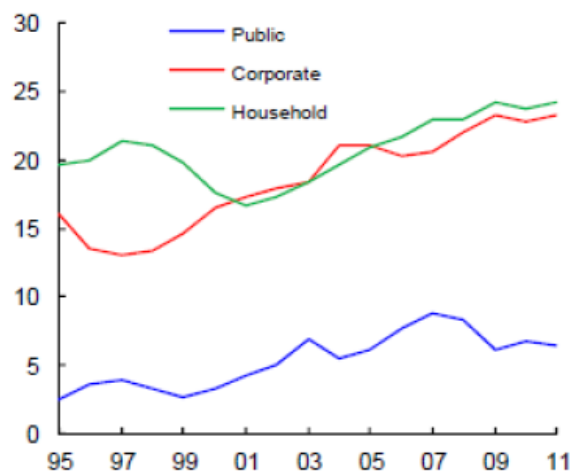
Természetesen nem csak a nyersanyagokhoz való könnyű hozzáférés jelentik az ázsiai ország Afrikához való közeledésének főbb okát, hanem annak olcsósága is.

A fejlett országokban bekövetkező egyre növekvő energiaárak, továbbá a számos térségben egyre nagyobb nehézségekbe ütköző folyamatos ellátás mind-mind további okot adhat Kína Afrikához való intenzív gazdasági ragaszkodásához. „2008-ban már szükségletének több mint egyharmadát fedezte afrikai forrásokból, és rengeteg olaj- és gázipari projektben vesz részt a kontinensen, főleg Nigériában, Szudánban, Angolában és Kongóban, valamint növekednek a kínai befektetések Egyenlítői-Guineában, Gabonban, Zambiában, Algériában, Dél-Afrikában és Csádban. Szudán kőolajexportjának nagyobb része Kínába irányul. Még nagyobb a viszontfüggőség a kontinens részéről, hiszen a Kínába irányuló afrikai kivitel közel háromnegyedét teszi ki a kőolaj.”(Engelberth, 2013)

Kína az egyre növekvő energia- és nyersanyagéhségét próbálja minél olcsóbban, biztonságosabban és a lehető legkülönbözőbb forrásokból beszerezni, amelyre az afrikai kontinens tökéletesen megfelel. Azonban Kína motivációja az energetikai szektoron belül kettős. A belső energia és nyersanyagigény kielégítése mellett, amely inkább a rövid távú célokat fedi, Kína hosszú távú célokat is megfogalmaz. Az ország nem titkolt érdeke, hogy a jövőben a világ nyersanyag és energiaszektorában központi szerepet töltsön be, még több beleszólási joggal, így növelve a már egyébként is meghatározó világgazdasági szerepét (Mező, 2012).

Gazdasági oldalról továbbvizsgálva a 2. ábrán láthatjuk, hogy Kínában a nemzeti megtakarítási ráta a GDP százalékában kifejezve az elmúlt két évtizedben folyamatos növekedést mutat. A nemzeti megtakarítás közel a felét a háztartási szféra teszi ki, de vállalati szektor hozzájárulása is jelentősen növekedett, ugyanakkor nem hagyhatjuk figyelmen kívül az állami szférát sem. A három szektor összes megtakarítása a legmagasabb a GDP százalékarányában kifejezve a G20-ak csoportján belül (kivéve az olajexportőröket). Ennek eredményeképpen 2011-ben a GDP 54%-át tette ki az ország megtakarítása, amely közel kétszerese a G20 országok (kivéve az olaj-exportőrök) átlagának (IMF, 2011). Az ország devizatartaléka ennek köszönhetően óriási, amely azzal a természetes viselkedéssel jár, hogy befektetési lehetőségeit és azok előnyeit felméri, majd ezután keres megfelelő helyet a világon.

**2. ábra: Kína nemzeti megtakarítása szektorokra lebontva, 1995-2011
(GDP százalékában)**



Forrás: IMF (2011)

A Kína-Afrika Együttműködési Fórum hatása a két régió közötti beruházásokra

A gazdasági globalizáció korában, és a fentiekben leírtak alapján láthatjuk, hogy milyen érdekek irányították Kína érdeklődését az afrikai kontinens felé. Azonban a két terület közötti együttműködés hivatalossá és szorosabbá válásához feltétlenül szükséges volt egy ún. együttműködési fórum létrehozására. Ennek a megvalósítására 2000-ben került sor Kína-Afrika Együttműködési Fórum néven (FOCAC), amely a két régió közötti gazdasági és diplomáciai kapcsolatot hivatott erősíteni.

A FOCAC, amely kétoldalú elkötelezettséggel jár, azzal a céllal jött létre, hogy megszilárdítsa a már meglévő kínai-afrikai kapcsolatokat és az együttműködés mindennemű formáját, mind politikai, diplomáciai, mind gazdasági téren. E fórum felállításának középpontjában azonban mégis a két terület közötti gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok állnak. Kijelenthetjük, hogy a FOCAC alkotja a Kína és az afrikai országok közötti kapcsolat alapkövét, amely lényegében egy új globális politikai és gazdasági rend hivatott lenni.

Az első FOCAC találkozó (2000-ben) alap gondolata, a fórum hivatalos oldala szerint, az egyenlő bánásmódban való tanácskozás lefolytatása, egymás közti mélyülő megértés, együttműködések előmozdítása, valamint a barátság erősítése. Ezen a találkozón megállapodtak egy hároméves terv megvalósításában, melynek célja Kína-Afrika közötti kereskedelem és beruházás fellendítése volt. Továbbá a célok közé került a fejlesztési segélyekre szánt összegek növelése, valamint speciális alapok segítségével a kínai vállalkozások beruházásainak ösztönzése és támogatása az afrikai kontinensen. A megbeszélés sikeres végét jelzi, hogy Kína elengedte 31 afrikai ország adósságát, továbbá létrehozta egyfajta emberi erőforrások fejlesztési alapját, amellyel közel 7.000 afrikai szakembert képeznek ki.

A második FOCAC fórumra 2003-ban került sor, amelyen már 44 afrikai ország képviselte magát, ezzel is mutatva az egyre növekvő érdeklődést a kontinensen a kínaiakkal való kapcsolat elmélyítésében. Témája az együttműködés gyakorlati kivitelezése és konkrét intézkedések végrehajtása, ezen belül pedig a középpontban a politikai együttműködés és társadalmi-gazdasági fejlődés állt.

A 2006-os FOCAC találkozó Bejingben zajlott, amely fordulópont volt mindkét fél számára, ha a találkozóra fordított figyelmet vesszük számításba, hiszen a diplomáciai kapcsolatok életbe lépésének 50. évfordulóját ünnepelte a két régió. A kínai tisztviselők olyan nyilatkozatokat írtak alá ezen a találkozón, amelyek központi és jelentős részét képezték a következő három évre szóló tervnek. Csak párat említve a fórum hivatalos oldaláról (FOCAC, 2013):

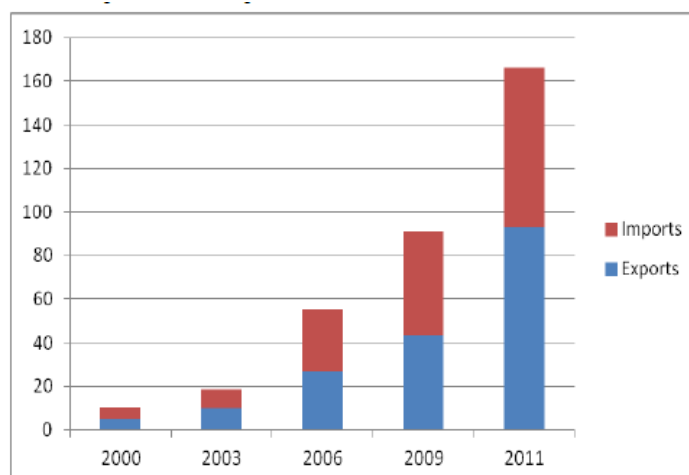
- Kína-Afrika Fejlesztési Alap létrehozása, amely növelné a kínai vállalatok beruházásait az afrikai kontinensen;
- 3 milliárd USD kedvezményes hitel biztosítása az afrikai országok számára;
- 31 afrikai ország tartozásának eltörlése;
- kórházak és iskolák építése Afrika alulmaradt területein;
- az afrikai országokba beérkező segélyek megduplázása 2009-re.

Az egyiptomi negyedik FOCAC csúcstalálkozóra 2009-ben került sor. Megállapodtak, hogy a következő három évben további kínai-afrikai együttműködést fognak megvalósítani. Továbbá Kína 10 milliárd dolláros hitelt nyújt Afrikának, 100 új megújuló energia projektet fognak megvalósítani, mezőgazdasági szakembereket fog Kína Afrikába küldeni erősítve Afrika élelmezési biztonságát. Ugyanakkor ekkora már, az előző hároméves tervnek köszönhetően a kínai-afrikai kereskedelemről származó bevétel hatalmas növekedésről tett tanúbizonyságot. A bevétel meghaladta a 100 milliárd USD-t. A Kína által fenntartott tarifamentesség az afrikai exportőrökkel szemben tovább erősítette a kereskedelem bővülését a két régió között, hozzájárulva a kereskedelmi egyensúly fenntartásához.

Az ötödik miniszteri találkozóra 2012-ben került sor Pekingben.

A FOCAC hatásaként Kína és Afrika közötti kereskedelemben elmondható, hogy a 2000-es évek elején a Kína és Afrika közötti kereskedelemben eddig soha nem tapasztalt növekedés indult meg.

3. ábra: Afrika Kínával való export és import mennyisége, 2000-2011 (Mrd USD)



Forrás: Daouda (2012)

Kína ma már minden afrikai országgal folytat valamilyen szintű kereskedelmi kapcsolatot, olyan intenzíven, hogy húsz afrikai országban, köztük Angolában, Dél-Afrikában, Szudánban, Nigériában és Egyiptomban a Kínával folytatott kereskedelem meghaladja az 1 milliárd USD-t (FOCAC, 2011). A két régió egymás erősségeire támaszkodva hozza ki a maximumot a kölcsönös előnyökön alapuló közös kereskedelmi kapcsolatukból. Kína exportja Afrikába 13,82 milliárd USD-t, míg az Afrikából származó import 15,65 milliárd USD-t tett ki. Míg az 1999-es években a két régió közötti kereskedelem értéke csupán 2 milliárd USD-t tett ki, addig 2011-re ez az összeg elérte a 160 milliárd USD-t, ezzel téve Kínát az afrikai kontinens legfontosabb kereskedelmi partnerévé (3. ábra).

Az 5. táblázatban található, hogy melyek azok az afrikai országok, amelyekkel a legintenzívebb kereskedelmi kapcsolatot folytatja az ázsiai ország.

Jól látható Kína gazdasági motivációinak a folyamatos megvalósulása, hiszen azon kívül, hogy Afrika kielégíti Kína szinte csillapíthatatlan energiaéhségét, már felvevőpiacot is nyújt a feldolgozott áruknak.

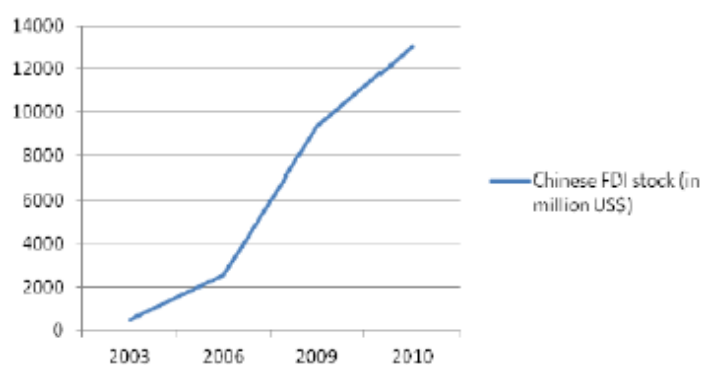
Továbbá a 2000-ben megalapított FOCAC óta, a gazdasági és diplomáciai kapcsolat a két régió között egyre szorosabbá vált, amelynek köszönhetően Afrika nem csak fontos kereskedelmi partner lett Kína számára, hanem kedvelt befektetési célponttá is vált. Olyannyira, hogy a befektetések összege (2003-ban 491,22 millió USD) 2011-re 13 milliárd dollárra növekedett (FOCAC, 2011).

5. táblázat: Kína hat legfontosabb afrikai kereskedelmi partnerének részesedése és azok legfontosabb import-export termékei

Országok	Részesedés a Kínával folytatott kereskedelemből (%)	Afrikai export Kínába	Afrikai import Kínából
Angola	21	nyersolaj, gyémánt, finomított kőolaj, földgáz	mechanikai és elektromos termékek, gépek, építőipari alapanyagok
Dél-Afrika	18	gyémánt, vasérc, réz, platina	pamut, szövet, lábbelik, utazási cikkek
Szudán	7	nyersolaj, földgáz	ruházati cikkek, csővezetékek, acél, elektronikai berendezések
Nigéria	6	nyersolaj, földgáz, vasérc	lábbelik, motorkerékpár, elemek és akkumulátorok, elektronikus alkatrészek
Egyiptom	6	olaj, pamut, vegyszerek, fém termékek	élelmiszerek, alapanyagok, elektronikus alkatrészek
Algéria	5	ásványi tüzelőanyagok, réz, műanyag termékek, parafa	építőanyagok, mechanikus berendezések, gépek, járművek és alkatrészek, kerámia

Forrás: Daouda (2012)

4. ábra: Kína FDI állománya Afrikába 2003-2010 (millió USD)



Forrás: Daouda (2012)

A jelentősebb kereskedelmi és gazdasági területeken (pl. Mauritius, Nigéria, Egyiptom és Etiópia) az infrastruktúrába fektetett 190 millió USD-nek köszönhetően a fejlődés igen jelentős mértékben növekedett. Egyiptomnak nagyon erősek a mezőgazdasági fejlesztési törekvései (Neszmélyi, 2014a) Az itt tevékenykedő kínai vállalatok összesen 920 millió USD-t fordítottak beruházásokra.

Az elmúlt három évtizedben történt kínai befektetési hullám azt eredményezte, hogy mára a kínai beruházók összesen 2.500 vállalatot hoztak létre az afrikai kontinensen, 100.000 főt foglalkoztatva. Az összesített kínai közvetlen befektetések nettó állománya 2008-ban elérte a 7,8 milliárd USD-t, amely 4,2%-át teszi ki Kína külföldre irányuló közvetlen tőkebefektetési állományának. Ez a tőke olyan ágazatokban található meg, mint például a bányászat, a feldolgozóipar, pénzügy, mezőgazdaság, erdészet, állattenyésztés és a halászat. A beruházások 49 országot és régiót érintenek, köztük főleg a Dél-Afrikai Köztársaságot, Nigériát, Zambiát, Szudánt, Algériát és Egyiptomot. A Kínai Nemzeti Olajipari Vállalat 50 millió USD-t adományozott Szudánnak kórházak, iskolák, furatok, utak és hidak építésére, amely kétmillió helyi lakosnak nyújt magasabb életszínvonalat.

Természetesen nem csak Kínának vannak beruházásai Afrikában, ez fordítva is jelen van már.

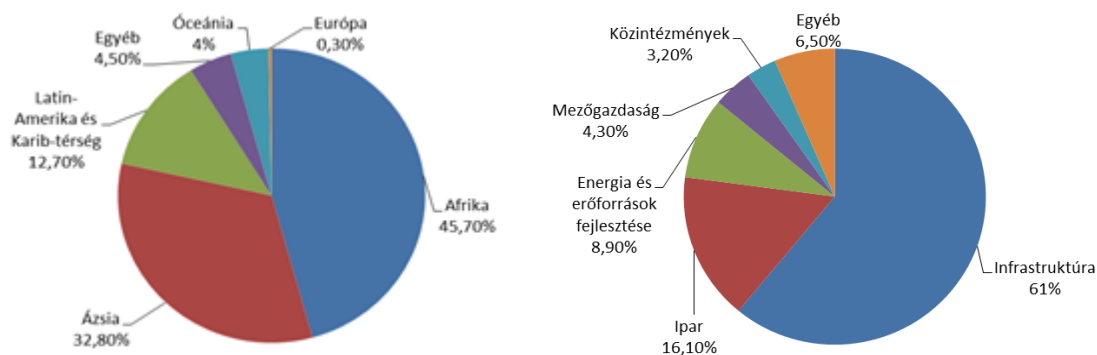
Az 1999-es években az afrikai országok összesen 524 projektbe fektettek be, mely elérte az 530 millió USD-t. A Dél-Afrikai Köztársaság, Nigéria, Tunézia, Mauritius és a Seychelle-szigetek az első országok között vettek részt az ázsiai országba való beruházásokban. Megjegyzem, hogy a mezőgazdaság az egyik fő ágazat Nigériában (Neszmélyi, 2014b). Továbbá Afrika Kínában történő befektetéseinek aránya is folyamatosan növekszik 2000 óta. Olyannyira, hogy ez 2005-ben már meghaladta az 1 milliárd USD-t évi 38%-os növekedéssel.

A 2006-os FOCAC találkozásonak köszönhetően a kereskedelmi és gazdasági együttműködés még gyorsabban növekedett. Az afrikai országok még aktívabban folytatnak beruházásokat Kínában: 2007 és 2009 között 9,93 milliárd USD-t ruháztak be. Csak Mauritiusból, melynek gazdasága a cukornád-ágazat által dominált mezőgazdaság mellett az idegenforgalmon, a textiliparon és a szolgáltatásokon alapul (Neszmélyi – Villányi, 2013), a 2009-es évek végén 8,44 milliárd USD befektetés irányult Kínába, így válva ezzel Kína legnagyobb afrikai beruházójává. Dél-Afrika 550 millió USD-t investált 128 projektbe, beleértve a textilipart, a kommunikációs szférát és a vegyipart (FOCAC, 2011).

Kína segítségnyújtása

A segélyezés szintén jelentősen hozzájárul a Kína és Afrika közötti gazdasági kapcsolat sikeréhez (5. ábra).

5. ábra: A kínai fejlesztési segélyek megoszlása



Forrás: SCIO (2010)

Kína összesen 884 projektet hozott létre Afrikában 2009 végére, azaz 17.000 egészségügyi alkalmazottat és 312 fiatal önkéntest küldött a kontinensre, 26.488 helyi lakost képzett ki különböző területekre, továbbá alapvető erőforrásokat és humanitárius segítségnyújtást ajánlott fel. Emellett a kínai kormány elengedte a 35 legkevésbé fejlett ország adósságát. Kína segítségnyújtása 53 afrikai országra terjed ki és olyan területeket karol át, mint például az infrastruktúra, lakásépítés, közlekedés, mezőgazdaság, közegészségügy, oktatás, emberi erőforrás fejlesztés, energia és környezetvédelem (FOCAC, 2011).

A segítségnyújtás esetében is 2006 után a támogatások még nagyobb mértékben növekedtek. Kína az afrikai országok speciális igényeire szabottan nyújt támogatásokat, kamatmentes és kedvezményes hiteket. Kína összesen 159 projektre 39 afrikai országnak nyújtott kedvezményes hitelt, főleg olyan területekre, mint mezőgazdaság, ipar, kommunikáció és közlekedés a 2009-es évek végére.

A FOCAC hivatalos honlapja négy olyan területet sorol fel, ahova jelentős hozzájárulások érkeztek Kínából.

Az első terület az infrastruktúra, amelyben Kína hozzájárult több mint 500 infrastrukturális projekt felépítéséhez. Ez azt jelenti, hogy többek között 2.233 kilométeres vasúthálózat, 3.391 kilométer autópálya, 11 híd, akár 780.000 néző befogadására képes sportlétesítmények, 104 középület és számos mozi köszönhető ezeknek a projekteknek.

A második terület a mezőgazdaság, ahol Kína farmokat és azokat megfelelő öntözőberendezésekkel látta el. Továbbá az ázsiai ország szakembereket és mezőgazdasági berendezéseket küldött a kontinensre, hogy fellendítse a mezőgazdasági fejlődést és az élelmiszer önellátást. Mali, Tanzánia, Guinea, Szomália és Mauritánia területén mezőgazdasági üzemek létesültek, ahol technológiai kísérleteket végeznek szakmai tudást átadó szemináriumokkal egybekötve. A vállalatok sikerességét alapvetően meghatározza a tudás (Vágány – Kárpátiné Daróczi, 2013). Ezen kívül 14 országban építettek egy olyan mezőgazdasági technológiai bemutatóközpontot, ahol a helyi gazdákat szakértelemmel és tudással látják el.

A harmadik terület az egészségügy, ahol Kína hozzájárult 54 kórház létesítéséhez, továbbá 30 malária elleni központot is alapított. Orvosi csapatokat küldött 40 országba, ahol több mint 200 millió beteget kezeltek.

A negyedik terület a humán erőforrás, ahol Kína professzionális képzéseket nyújtott üzleti vezetők, kutatók és egyéb további speciális szakember számára több mint 20 területet érintve (például: gazdaság, diplomácia, közigazgatás, mezőgazdaság, állattenyésztés, halgazdálkodás, orvosi ellátás és közegészségügy).

A FOCAC találkozókön kidolgozott tervek szilárd alapot teremtettek, és jelentősen hozzájárultak a kínai segítség folyamatos bővüléséhez az afrikai kontinensen. Kína segítése nagymértékben hozzájárult a kontinens önálló fejlődéséhez és szerepet játszott annak társadalmi-gazdasági helyzetének jelentős javulásához. Ezek az erőfeszítések és eredmények erősítették a két régió barátságát (FOCAC, 2011).

Az Európai Unió, Afrika és Kína közötti együttműködés

A háromoldalú partnerség az Afrikai Uniónak az Európai Unióval és Kínával kialakított kétoldalú párbeszéd, valamint az Európai Unió és Kína közötti párbeszéd kiterjesztését célozza meg. A kétoldalú partnerségek kiegészítése hozzájárulhat Afrika stabil és tartós fejlődéséhez, ami minden fél kölcsönös érdeke. A lisszaboni csúcson életre hívott közös EU-Afrika partnerség céljai közé tartozik a más felekkel és nemzetközi támogatókkal való együttműködés ösztönzése is. E kétoldalú partnerség, valamint a FOCAC 2006-os stratégiájának összekapcsolásával az Európai Unió, Afrika és Kína közötti háromoldalú partnerségi kapcsolatot hoztak létre, melynek célja hozzájárulni a globális fejlesztési kihívások kezeléséhez és az együttműködések afrikai igényekhez történő közelítéséhez, vagyis Afrika stabil és tartós fejlődéséhez. A partnerségi kapcsolat középpontjában négy elsőbbségi célkitűzés áll: a biztonság megerősítése és a békefenntartó műveletek támogatása; a fenntartható és megfizethető infrastruktúra kialakítása; a környezet és a természeti erőforrások fenntartható kezelése; valamint a mezőgazdasági termelés növelése, élelmezésbiztonság és a termelés minősége.

Következtetések

Munkámban szerettem volna választ kapni arra, hogy Kína áldás vagy átok Afrika számára?

Látható, hogy az országok nem egyenlő mértékben osztoznak a globalizációból fakadó előnyökből. Vannak olyan országok, mint az afrikai kontinensen elhelyezkedő, legkevésbé fejlett országok csoportja, akik nagyobb arányban hátrányokat szenvedtek el a globalizációs folyamatok során. Ezeket az országokat „karolta fel” Kína. Kína dühörgő gazdasága szinte szomjazza a kőolajat és egyéb nyersanyagokat. A szubszaharai-afrikai országok pedig a beáramló tőkét és a segílyeket. A két régió egymásra találva egyfajta szimbiózisba lépett.

Jelenleg Afrika 53 országából 49-nek van diplomáciai kapcsolata Kínával. A FOCAC létrejötte óta megindult a fejlődés a kontinensen, mind gazdasági, mind pedig társadalmi téren. Nem szabad elfelejteni, hogy Kína gazdasági teljesítményéből kiindulva, természetesen nagyobb dominanciával rendelkezik az afrikai országok felett, mint fordítva. Azon kívül, hogy Kína aktív kereskedelmi partner, legfőbb befektető, még segílyezéssel is hozzájárul az afrikai országok fejlődéséhez. Kína az elmúlt évtized során elképesztő mértékben növelte afrikai befolyását. Ugyanakkor a globalizáció korában egy világgazdasági esemény sem történik háttérszándék nélkül. Kérdés az, hogy ezt a szándékot követi-e jóindulat és a minket körülvevő társadalom és világ iránt érzett felelősségtudat. Afrika oldaláról is megoszlanak a vélemények.

Felhasznált irodalom

BOYCE, J. K. – NDIKUMANA, L. (2001): Is Africa a net creditor? New estimates of capital flight from severely indebted sub-Saharan African countries 1970-1996, *Journal of Development Studies*, 38(2), pp. 27-56. Hozzáférés: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/ADP/Is_Africa_a_Net_Creditor.pdf (letöltve: 2014.12.19.)

CISSÉ, D. (2012): FOCAC: Trade, investments and aid in China-Africa relations, Hozzáférés: http://www.ccs.org.za/wp-content/uploads/2012/05/FOCAC_Policy-Briefing_tradeinvest_final.pdf (letöltve: 2014.12.19.)

FOCAC (2011): Annual Riport, Hozzáférés: <http://www.focac.org/eng/zxxx/t832788.htm> (letöltve: 2013.12.17.)

FOCAC (2013): Ministrial Conference, Hozzáférés: <http://www.focac.org/eng/dwjbzjjhys/hyqk/t952503.htm> (letöltve: 2014.11.03.)

GIDDENS, A (1990): *The consequences of Modernity*. Polity Press, Cambridge, p. 64.

CDP HANDBOOK (2008), Hozzáférés: http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/2008cdphandbook.pdf (letöltve: 2014.12.12.)

CDP HANDBOOK (2013), Hozzáférés: http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_publications/cdp_handbook_addendum_sept2012.pdf (letöltve: 2014.12.12.)

ENGELBERTH I. (2013): Afrika, mint Kína épülő erőtere, Hozzáférés: www.kgk.sze.hu/images/dokumentumok/VEABtanulmanyok/engelberth_istvan.pdf (letöltve: 2014.08.25.)

IMF (2011): Sustainability Report, Hozzáférés: <http://www.imf.org/external/np/country/2011/mapchina.pdf> (letöltve: 2014.08.25.)

- KISS J. (2006): *Tovább folytatódik Fekete-Afrika világgazdasági marginalizálódása?*. Hozzáférés: <http://afrikatudastar.hu/en/database/item/481-tovabb-folytatodik-fekete-afrika-vilaggazdasagi-marginalizalodasa-will-continue-the-world-economic-marginalization-of-black-africa-kiss-judit> (letöltve: 2014.12.12.)
- KISS J. – TÉTÉNY A. (2008): Kína politikai és gazdasági érdekei Fekete-Afrikában, Hozzáférés: http://www.chinanetwork.hu/content/content_152.html (letöltve: 2014.12.19.)
- MEZŐ J. V. (2012): Kína Afrika-politikája: minden mindegy? In: Lukovics M. - Udvari B. (szerk.): *A TDK világa*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Szeged, pp. 305-322.
- MORRISON C. E. – SOESASTRO, H. (1998): Domestic Adjustments to Globalisation. Japan Center for International Exchange. In: Csath Magdolna (2001): *Kiút a globalizációs zsákutcából*.
- NESZMÉLYI GY. (2014a): A Nílus vízhozamának megosztása – regionális együttműködés vagy konfliktus? *Tér és Társadalom*. 28. évf., 1. szám, pp. 99-112.
- NESZMÉLYI GY. (2014b): The motivations for the diversification of the nigerian economy focusing on sustainable agriculture. *APSRACT*. 1. pp. 5-11.
- NESZMÉLYI GY. – VILLÁNYI L. (2013): Tigrisbéli Afrika partjainál? - Mauritius nemzetgazdaságának fejlődése, kihívások és kilátások. pp. 117-128. In: Tiner T., Tóth T. (szerk.): *A falutipológiától a marketingföldrajzig*. Gödöllő, p. 247.
- PARKER B. (1998): *Globalization and Business Practice. Managing Across Boundaries*. SAGE Publ. London and Thousand Oaks, In: Szentes Tamás (2002): *Globalizáció, regionális integrációk és nemzeti fejlődés korunk világgazdaságában*, Savaria University Press, Szombathely,
- SCIO (2010), Hozzáférés: www.africa-asia-confidential.com (letöltve: 2014.12.19.)
- SZENTESI AMBRUS G. (2009): Kína Afrika felé fordulásának folyamata, valamint annak gazdasági és geopolitikai vonzatai. EU Working Papers, (3) pp 3-40.
- TOLNAI Á. (2010): *Nemzetközi gazdaságtan*, Grotius e-könyvtár, p. 239.
- UNITED NATIONS (2012): UNCAD Handbook of Statistics Hozzáférés: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf (letöltve: 2014.12.19.)
- UNITED NATIONS (2014), Hozzáférés: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/profile/> (letöltve: 2014.12.19.)
- VÁGÁNY J. – KÁRPÁTINÉ DARÓCZI J. (2013): A KKV vezetők képzési szokásai. In: Hamar F. (szerk.): *Multidiszciplináris kihívások, sokszínű válaszok*. BGF. KVIF, (3) pp. 102-111.
- WORLD BANK (2013a), Hozzáférés: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries?page=6> (letöltve: 2013.09.29.)
- WORLD BANK (2013b), Hozzáférés: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf> (letöltve: 2013.10.05.)
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2013), Hozzáférés: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf (letöltve: 2014.12.19.)

Az összehasonlító módszer és alkalmazásának korlátai a politikatudományban

Az összehasonlító módszer az empirikus társadalomtudományi kutatás egyik széles körben alkalmazott módszere a kísérleti, a statisztikai és a leíró-esettanulmány módszere mellett. A „makroszociális fókusz” miatt az összehasonlító politikai kutatások talán legalapvetőbb módszertani korlátját a „sok változó, kis esetszám” problémában kell látnunk, azaz amikor a szóba jöhető magyarázó változók száma megközelíti, vagy akár meg is haladja a vizsgált eseteket és így a változók empirikus kapcsolatának ellenőrzése a parciális korrelációk statisztikai eszközével nem megvalósítható. Alapvetően két útja lehetséges az empirikus kutatások során a „sok változó, kevés eset” probléma jelentette módszertani akadály áthidalásának: a „leginkább hasonló rendszerek” módszerének nevezett eljárás lényege, hogy a kutatás során igyekeznek egymáshoz minél több tekintetben hasonló eseteket (pl. országokat) kiválasztani. A „leginkább különböző rendszerek” módszerét követve a kutatók egymástól a legtöbb tekintetben különböző rendszerekben keresnek megegyező mintázatot mutató empirikus összefüggéseket.

Comparative method is one of the most widely applied scientific method of social sciences, beside the experimental, statistical and case study methods. Because of the macrosocial focus the most common barrier of nay comparative research is the so-called „many variables, few cases” problem: when the number of variables that may be relevant is closing or even exceeding the number of examined cases, so the empirical connection between variables is not possible by applying the statistical method. There are two possible ways to bridge the methodological barrier of „many variables, few cases” problem. By applying the most similar systems design we try to compare cases (e.g. countries) similar in as many aspects as possible. By following the opposite logic most different systems design means that researchers try to find identical empirical patterns between certain variables in every other aspect totally different systems (e.g. countries).

Az összehasonlítás mint tudományos módszer fogalmi lehatárolása

Az összehasonlító politikát tekinthetjük a modern politika tudomány három nagy tradicionális diszciplínája egyikének – a politikaelmélet és a nemzetközi kapcsolatok mellett (Caramani, 2008, p. 2.). Arend Lijphardt szerint az összehasonlító politikát – mint azt elnevezése is mutatja – elsősorban nem vizsgálatának tárgya, hanem alkalmazott elemzési módszere – az összehasonlító módszer – különíti el a politika tudomány többi részdiszciplínájától. (Lijphardt, 1971, p. 682.). Az összehasonlító módszer az empirikus társadalomtudományi kutatás egyik széles körben alkalmazott módszere a kísérleti, a statisztikai és a leíró-esettanulmány módszere mellett. Bár mint Lijphardt hozzáteszi a politikatudományban sokszor inkább csak valamiféle összeha-

sonlító szemléletmóddal ill. megközelítéssel találkozhatunk, mintsem az összehasonlító módszer szisztematikus alkalmazásával. (Lijphardt, 1971, p. 682.). Ez részben talán annak is betudható, hogy mint *Charles Ragin* rámutat az összehasonlító kutatásokat - az empirikus társadalomtudományok más területeivel szemben - hagyományosan a kvalitatív, történeti-leíró megközelítés jellemzi inkább (Ragin, 1989, p. 2.). Így összehasonlító elemzések során, gyakorta kevésbé érvényesül a „hipotézis állítás – hipotézis tesztelés - hipotézis megerősítés vagy elvetés” empirikus kutatásokra rendszerint jellemző sémája. Ezzel szemben a vizsgált esetek minél pontosabb leírására, a köztük fennálló hasonlóságok és különbségek feltárására valamint bizonyos esetekben tipológiák kidolgozására helyeződik a hangsúly. (Ragin, 1989, pp. 19.-68.)

Számos szerző az összehasonlítás, mint különálló tudományos módszer létét is kétségbe vonja. Hisz, mint *Harold Dwight Lasswell* is írja, általános elterjedt vélekedés, hogy minden tudományos vizsgálódás szükségképpen összehasonlító szemléletű is egyben (Lasswell, 1968, p. 3.). *Gabriel A. Almond* is azonosítja az összehasonlítást a tulajdonképpeni „tudományos” módszerrel, és szerinte éppen ezért tulajdonképpen értelmetlen az összehasonlító politikatudományról, mint önálló diszciplínáról beszélni (Almond, 1966, pp. 877.-78.). Hasonló álláspontot képvisel *Neil Smelser* aki szerint *Durkheimet* idézve „*Az összehasonlító szociológia...nem a szociológia egy ága, hanem a szociológia maga*” (idézi Smelser, 1976, p. 2.).

Sok más kutató, köztük *Lijphardt* és *Ragin* azt az álláspontot képviselik, hogy az összehasonlító módszer, metodológiaiilag világosan lehatárolható a társadalomtudományi kutatás egyéb empirikus módszereitől, mindenekelőtt a kísérleti és a statisztikai módszertől. Ugyanakkor abban már korántsem uralkodik teljes konszenzus, mit tekinthetünk a társadalomtudományi összehasonlítás módszertani alapelveinek. *Stanislav Anderski* (Anderski, 1965, p. 66.) vagy *Michael Armer* (Armer, 1973, p. 49.) szerint módszerében összehasonlíthatónak tekinthető minden olyan kutatás, amely legalább két társadalomból vett összehasonlítható adatokkal dolgozik. Ezen definíció alapján azonban – mint arra *Ragin* felhívja a figyelmet – az összehasonlító tanulmányok sorából ki kellene zárunk az olyan összehasonlító jellegű esettanulmányokat (mint pl. *Tocqueville* műve az amerikai demokráciáról), amelyek nem több társadalomból vett adatot hasonlítanak össze explicit módon, hanem a vizsgált eset leírásakor implicit módon viszonyítanak egy másik országhoz, vagy egy ideáltipikus esethez (Ragin, 1989, p. 4.). Más szerzők az összehasonlító vizsgálatok „többosztályú jellegét” és az oksági magyarázatok levezetése során a „rendszer szintű” empirikus jellemzők (avagy változók) középpontba állítását tekintik az összehasonlító módszer megkülönböztető vonásának. *Allen Grimshaw* szerint az összehasonlító kutatások feladata elsősorban annak a meghatározása, hogy elkülönítse egymástól az univerzálisan és rendszer specifikusan érvényesülő empirikus szabályszerűségeket. (Grimshaw, 1973, pp. 4.-5.). *Adam Przeworski* és *Henry Teune* meghatározása szerint azok a vizsgálatok tekinthetőek összehasonlító vizsgálatnak, ahol „...ahol több mint egy szintje lehetséges az elemzésnek, és a megfigyelési egységek az elemzés minden szintjén azonosíthatóak” (Przeworski and Teune, 1970, pp. 36.-37.) A függő változók kapcsolatát tehát mind a „rendszeren belüli”, mind a „rendszer szintű” független változókkal vizsgálni kell. A szerzőpáros szerint csak azok a elemzések tekinthetőek összehasonlítóknak ahol a vizsgált függő és független változók kapcsolatának egyes rendszereken belül esetlegesen előforduló különbségeit rendszerszintű sajátosságokkal magyarázzák. A szerzőpáros szerint erre jó példát kínál *Robert Alford* 1963-as tanulmánya, mely az

„osztályszavazat” jelenségét azaz a társadalmi osztályhelyzet és a pártpreferenciák – mint rendszeren belüli változók - közötti kapcsolatot vizsgálja, és az ezek mintázatában megmutatkozó különbségeket az vizsgált társadalmak (országok) eltérő jellegével, így például iparosodottságának és urbanizáltságának különböző fokával (rendszerszintű változók) magyarázza (Przeworski and Teune, 1970, pp. 32.-33.).

A szerzők szerint az összehasonlító módszer alkalmazása során éppen ezért rendkívül fontos metodológiai követelmény a vizsgálat „*megfigyelési*” és „*elemzési szintjének*” világos definiálása és megkülönböztetése. A megfigyelési egységek, amelyekről az adatokat gyűjtjük igen változatosak lehetnek (egyének, csoportok), míg az elemzési szintet (amelyről a gyűjtött adatok fényében a következtetéseket kívánjuk levonni) ennél magasabb rendszerszintű egységek (pl. államok) alkotják. (Przeworski and Teune, 1970, pp. 49.-50.).

A fenti definíció alapján – mint arra *Ragin* felhívja a figyelmet – egy olyan kutatás tehát, amely például vizsgált országok közötti rendszerszintű különbségeket (pl. egy főre jutó nemzeti jövedelem) egy másik rendszerszintű változóval (pl. alfabetizáció szintje) magyaráz, nem tekinthető összehasonlítóknak. (Ragin, 1989, p. 4.) *Ragin* ezt a meghatározást éppen ezért túl szigorúnak ítéli. Szerinte az összehasonlító módszer sajátossága elsősorban abban rejlik, hogy a vizsgált empirikus jellemzők (változók) kapcsolatának oksági magyarázata során általában a makroszociális szintű faktorok kapnak kitüntetett szerepet.¹ (Ragin, 1989, pp. 5.-6.) *Ragin* erre a következő példát idézi: Nagy Britanniában a társadalmi osztályhelyzet és a pártpreferenciák közötti kapcsolat erősségét magyarázhatjuk a munkások jövedelmi helyzetével, vagy más rendszeren belüli változókkal. Ha azonban azt az állítást tesszük, hogy az osztályszavazat adott mintázata Nagy-Britannia ipari társadalom jellegével magyarázható, akkor kutatásunk magyarázó egységet makroszociális szintre emeltük és ezzel tulajdonképpen már az összehasonlító módszer logikáját követve jártunk el (Ragin, 1989, p. 5.). *Ragin* a kutatás során a „*megfigyelési egységek*” (amelyek vonatkozásában az adatok gyűjtése és elemzése történik) és a megfigyelt függő és független változók kapcsolati mintáit alakító (jellemzően makroszociális szintű) „*magyarázó egység*” megkülönböztetésének szükségességét hangsúlyozza. (Ragin, 1989, pp. 8.-9.)

A makroszociális elemzési szint kitüntetett szerepével magyarázhatjuk, hogy az összehasonlító módszert a társadalomtudományokon belül is különös előszeretettel alkalmazzák a politikatudományban, ahol számos alkalommal makroszociális egységek (társadalmak, államok, politikai rendszerek) *egészének* összehasonlítása áll a kutatás fókuszában. A „makroszociális fókusz” miatt az összehasonlító politikai kutatások talán legalapvetőbb módszertani korlátját a „sok változó, kis esetszám” (Lijphardt, 1973, p. 686.) problémában kell látnunk. Például a választói aktivitás mértékét egy adott országban rengeteg tényező (változó) befolyásolhatja, az összehasonlítható esetek (pl. versengő tömegdemokráciák) száma ehhez képest jellemzően erősen korlátozott. *Ragin* szerint nem is elsősorban az esetek (országok) kis száma, hanem korlátozott változottságuk (Ragin, 1989, p. 13.) képezi a „sok változó, kis esetszám” probléma lényegét. *Smelser* és *Lijphardt* szerint az összehasonlító módszer a kísérleti és statisztikai módszerhez viszonyítva, csupán azok igen tökéletlen helyettesítőjének tekinthető, mivel egy vagy több függő és független változó empirikus kapcsolatának vizsgálatakor jóval csekélyebb mértékben tudja megvalósítani a vizsgált változók kontrollját. *Smelser* és *Lijphardt* szerint a kísérleti módszer közelíti meg

legjobban „a tudományos” módszer ideáltípusát, azonban a politikatudományban a vizsgált esetek pl. politikai rendszerek *egészének* igen korlátozott száma, valamint az őket érő „ingerek” pl. forradalmak meg nem ismételhetősége miatt legfeljebb csak kivételes esetekben alkalmazható. A statisztikai módszer elsősorban rendszeren belüli változók vizsgálatakor kézenfekvő, ugyanakkor rendszerszintű változók bevonásával, tehát például politikai rendszerek *egészének* vizsgálatakor a rendszerek csekély száma miatt statisztikai módszerek kevésbé használhatóak. (Lijphardt, 1971, pp. 683.-685.; Smelser, 1976, p. 157.).

Éppen ezért az összehasonlító módszer alkalmazásához akkor célszerű folyamodni, amikor a szóba jöhető magyarázó változók száma megközelíti, vagy akár meg is haladja a vizsgált esetekét és így a változók empirikus kapcsolatának ellenőrzése a parciális korrelációk statisztikai eszközével nem megvalósítható (Lijphardt, 1971, pp. 683.-685.; Smelser, 1976, p. 157.).

Ragin vitatja, hogy az összehasonlító módszer a statisztikai módszerhez viszonyítva metodológiailag „alsóbbrendű” volna. Szerinte az összehasonlító módszer holisztikus szemlélete révén a statisztikai módszernél jobban használható olyan komplex összefüggések feltárása során, amikor nem pusztán egy absztrakt „független változó”, hanem együttesen érvényesülő feltételek sajátos kombinációja áll empirikus kapcsolatban a megfigyelt jelenség változásaival. Ezen kívül a módszer további előnye, hogy az egyes esetek *egészének*, mint elemzési egységeknek a beható ismeretét kívánja meg a kutatótól. Ennek révén a tudományos magyarázat során a vizsgált jelenség minden releváns példája számba vehető, így összességében az összehasonlító módszer a statisztikai eszközöknél alkalmasabb a történeti egyediség megragadására. (Ragin, 1989, pp. 15.-16.) Ragin szerint tehát az összehasonlító módszer nem egy tökéletlen helyettesítő eszköz, amelyhez akkor célszerű folyamodni, ha az esetszám túl kicsi a statisztikai módszer alkalmazásához. Éppen ellenkezőleg, a kutatónak tudatosan kisszámú eset vizsgálatára kell szorítkoznia ahhoz, hogy az összehasonlító módszer speciális metodológiai előnyei – kontextus érzékenysége és az oksági összefüggések mélységi magyarázata – érvényesüljenek. (Ragin, 1989, p. 51.)

A „leginkább hasonló” és a „leginkább különböző” rendszerek módszere

Az összehasonlító vizsgálat tudományos értékét természetesen növeli, ha az egyes esetek közötti esetleges különbségek magyarázata során minél kevesebb lehetséges változót kell számításba vennünk. Przeworski és Teune szerint alapvetően két útja lehetséges az empirikus kutatások során a „sok változó, kevés eset” probléma jelentette módszertani akadály áthidalásának. Az összehasonlító politika tradicionális intézményközpontú szemléletébe illeszkedik, a szerzőpáros által a „*leginkább hasonló rendszerek*” módszerének nevezett eljárás (Przeworski and Teune, 1970, pp. 32-34.). Ennek lényege, hogy a kutatás során igyekeznek egymáshoz minél több tekintetben hasonló eseteket (pl. országokat) kiválasztani. Mint Mattei Dogan és Ali Kazancigil megállapítják az országok közti hasonlóság nyugodhat földrajzi közelségen, közös történelmen és kultúrán, valamint a gazdasági, társadalmi és politikai berendezkedésen egyaránt (Dogan and Kazancigil, 1994, p. 7.). Ilyen „hasonló országok összehasonlítása” típusú kutatásra igen jó példát szolgáltat Robert Alford immár klasszikussá vált monográfiája amelyben az „osztályszavazat” jelenségét vizsgálta az angolszász pártrendszerek vonatkozásában (Alford, 1963); vagy

John D. Martz tanulmánya amelyben latin-amerikai országok modernizációs stratégiáit tipologizálja a szerző. (Martz, 1994).

Ugyanakkor, bár az egy földrajzi régióhoz tartozó országok rendszerint hasonlóak, nagyon különbözőek is lehetnek amit jól példáznak Délkelet Ázsia – politikai berendezkedésüket tekintve - rendkívül változatos képet mutató államai. (Dogan and Kazancigil, 1994, pp. 7.-8.) Utóbbi régió országai között évtizedek óta folyamatban lévő politikai és gazdasági integrálódási kísérletei, (pl. ASEAN, AFTA) talán ezért sem voltak képesek valódi kohézióvá erősödni. Laczkó és Neszmélyi már 1997-ben megjelent munkájukban is azt állapították meg, hogy az ASEAN országok közti gazdasági (ipari) együttműködéses projekteket az ad hoc jelleg és a lassú előrehaladás (befulladás) jellemzi, míg a regionális szabadkereskedelem megvalósítását előírányzó AFTA egyezmény gyakorlatilag szintén nem működik (Laczkó A. – Neszmélyi Gy. 1997, pp. 9-10.).

A hasonló országok összevetése azzal kecsegteti a kutatókat, hogy amennyiben lényeges különbséget találnak ezen egyéb szempontokból hasonló országok között, akkor az eltérések viszonylag korlátozott számú magyarázó faktorra lesznek visszavezethetőek. Így a releváns független változók száma hatékonyan megsűrhető. Przeworski és Teune példájával élve a szavazói viselkedés terén tapasztalható különbségek Svédország és Finnország vonatkozásában egész biztos kisebb számú tényezővel magyarázhatóak, mint mondjuk Svédország és Japán összevetése esetében (Przeworski and Teune, 1970, p. 32.).

Az egymáshoz képest számottevő földrajzi diszkontinuitásban létező és működő kelet- és délkelet-ázsiai „tigrisek”, azaz az élenjáró ázsiai újonnan iparosodó gazdaságok sajátos fejlődési modelljét, összehasonlító elemzés formájában már az 1980-as évektől kezdődően sokan vizsgálták. Neszmélyi vizsgálatai kiterjedtek a fejlődés második első, illetve második hullámába sorolt ázsiai országok összehasonlítására, amely során több tényezőt vett alapul pl. természeti erőforrásellátottság, gazdaságfejlesztési stratégiák hasonlósága, illetve különbözősége, politikai-biztonságpolitikai helyzet, stb. (Neszmélyi, 2002, pp. 332-336.).

Przeworski és Teune kétségbe vonják a „*leginkább hasonló rendszerek módszerének*” hatékonyságát: bármennyire is hasonló két ország a közöttük lévő rendszerszintű különbségek minden esetben túlon túl számosak ahhoz, hogy „kvázi kísérleti” úton igazolhassuk egy független és egy függő változó kauzális összefüggését (Przeworski and Teune, 1970, p. 34.). Metodológiaiag járhatóbb útnak tartják az általuk „*leginkább különböző rendszerek módszere*” elnevezéssel aposztrofált eljárást. Ez lényegi alapelvét tekintve megegyezik a Fred W. Riggs által „*konceptuális homogenizálásnak*” nevezett módszerrel (Riggs, 1994). A „*leginkább különböző rendszerek*” módszerét követve a kutatók egymástól a legtöbb tekintetben különböző rendszerekben keresnek megegyező mintázatot mutató empirikus összefüggéseket. A Przeworski-Teune szerzőpáros példájával élve ha az öngyilkossági ráta megegyezik a zúnik, a svédek és az oroszok körében, vagy ha az iskolázottság és a politikai részvételi hajlandóság Írországbán, Olaszországban és Indiában is hasonló mértékű pozitív korrelációt mutat akkor – maradva ez utóbbi példánál – az iskolázottság és a politikai részvételi hajlandóság közötti empirikus kapcsolat minden valószínűség szerint független a rendszerszintű (azaz országok közötti) különbségektől.

Így a jobbra csak összehasonlító módszerekkel vizsgálható rendszerszintű változók kizárhatóak az oksági magyarázatból, a kutató statisztikai módszerekkel mérhető rendszeren belüli változókkal dolgozhat (Przeworski and Teune, 1970, pp. 34.-39.). Némileg hasonló logika mentén érvel Riggs a prezidenciális kormányforma és a politikai instabilitás összefüggéseivel foglalkozó tanulmányában. Riggs több mint 30, földrajzilag egymástól igen távol eső, gazdaságilag, társadalmilag és kulturálisan is jelentős különbségeket mutató országot vizsgál, melyek egyetlen közös vonása, hogy kormányformájukat tekintve prezidenciális köztársaságok. Ha a prezidenciális demokráciák világszerte jóval instabilabbnak bizonyultak a parlamentáris kormányzatoknál, akkor a prezidenciális demokráciák nagyobb mértékű bukási rátája minden valószínűség szerint nem az egyes prezidenciális államok partikuláris sajátosságaival magyarázható, hanem létezik egy általános összefüggés a prezidenciális kormányforma és politikai instabilitás potenciálisan nagyobb mértéke között (Riggs, 1994, pp. 73.-74.).

Eset és változó központú megközelítések

Lényegében a „*leginkább hasonló*” és a „*leginkább különböző rendszer*” módszerének szembeállítását fogalmazza újra Charles Ragin az „*eset központú*” és „*változó központú*” megközelítés eltéréseinek hangsúlyozásakor (Ragin, 1989, pp. 34.-68.). Míg Przeworski és Teune egyértelműen a „*leginkább különböző rendszerek*” módszerét részesítik előnyben, addig Ragin szerint mind az eset központú, mind a változó központú megközelítésnek megvannak a maga sajátosságos előnyei és természetesen hátlütői is. Az *eset központú* megközelítés - amelyet Ragin szerint sokan a szorosabb értelemben vett összehasonlító módszerrel azonosítanak (Ragin, 1989, p. 12.) - szemlélete holisztikus, azaz a vizsgált eseteket mint komplex egészeket igyekszik összevetni. Az eset központú megközelítés alkalmazásakor a kutató célja rendszerint valamiféle konstans módon fennálló összefüggésnek a kimutatása, így a megközelítés jellemzően inkább deduktív logikájú: alkalmasabb hipotézisek „tesztelésére” az egyes konkrét példák, mint induktív módon való hipotézis alkotásra. A hipotézisek konkrét eseteken való tesztelése és finomítása révén az esetközpontú megközelítés kiváló eszköze lehet tipológiák kidolgozásának (Ragin, 1989, pp. 42.- 44.).

Az 1960-as évek „behaviorista forradalma” nyomán (Caramani, 2008, pp. 5.-7.) az összehasonlító politika diszciplínáján belül is teret nyert *változó központú* megközelítés egy sokkal erőteljesebben elmélet-orientált kutatási stratégiát jelöl, ahol a cél nem egyes kategóriákon belüli esetek elkülönítése és leírása, hanem az esetek minél szélesebb körében általánosítható összefüggések feltárása. Míg az eset központú megközelítésnél a hangsúly rendszerint a sokféleség és specifikus vonások bemutatására kerül, addig a változó központú kutatási stratégiák törekvése az általánosíthatóság minél magasabb fokának elérése. Így a változó központú kutatásoknál lényeges követelmény a kutatási hipotézis minél alaposabb elméleti kidolgozása, ezt követi a vizsgált empirikus változók minél pontosabb operacionalizálása és a lehetőség szerinti minél szélesebb körű adatgyűjtés. A változó központú megközelítés jellemzően kvantitatív technikákkal, a statisztikai korrelációk vizsgálatának eszközével dolgozik. A végső kutatási cél a kutatás elején felállított hipotézis verifikálása avagy cáfolata. Bár sokan a változó központú megközelí-

tést, mindenekelőtt annak kvantitatív jellege és az alkalmazott statisztikai eszközök miatt az eset orientált stratégiáknál tudományosan megbízhatóbbnak tekintik, valójában *Ragin* szerint a változó központú megközelítésnek is igen komoly módszertani hátulütői vannak: általában statisztikai változók között érvényesülő empirikus összefüggéseket vizsgál, ugyanakkor rendszerek *egészének* összehasonlítására kevésbé alkalmas. Ráadásul a vizsgált változók szelektált és operacionalizálása során a kutató óhatatlanul nagymértékben leegyszerűsíti is kutatni kívánt összefüggéseket. A kutatási eredmények nagyobb mértékű általánosíthatósága így sokszor csak durva leegyszerűsítések árán, az elemzés „kontextuális mélységének” rovására valósítható meg (*Ragin*, 1989, pp. 53-68.)

John H. Goldthorpe szerint ugyanakkor a „leginkább hasonló” és „leginkább különböző rendszerek” módszerének illetve az eset és változó központú megközelítések szembeállítása egyaránt túlhangsúlyozott, mivel lényegében mindkét kutatási stratégia ugyanannak a célnak a szolgálatában áll: a kutatók változók minél tökéletesebb ellenőrzését kívánják általuk megvalósítani az oksági összefüggések feltárásának folyamatában (*Goldthorpe*, 1997, p. 3.). Ebből fakadóan a két módszer alkalmazásának korlátai is ugyanazokban a metodológiai problémákban gyökereznek. *Goldthorpe* szerint a „sok változó, kis esetszám” jelentette akadály leküzdése nem elsősorban a választott kutatási „módszer” kérdése. Itt elsősorban a rendelkezésre álló információk - a vizsgált jelenségek komplexitásához mérten - elégtelen mennyisége képezi az alapvető problémát. Ezen pedig önmagukban sem a statisztikai módszerek, sem az eset központú megközelítés, sem az ezek esetleges ötvözésére tett kísérletek² nem segíthetnek túllépni. Hasonlóképpen az összehasonlító kutatások mindkét megközelítésének vonatkozásában megkerülhetetlen akadályt jelent az ún. *Galton probléma*³, nevezetesen: az összehasonlító kutatások általános gyengesége, hogy az egyes rendszereket magukban álló, független entitázsokként szemlélik. Azt vizsgálják, hogy az egyes rendszereken *belül* milyen kölcsönhatásban állnak egymással a rendszeren belüli ill. rendszerszintű változók. Ugyanakkor napjainkban az egyre inkább elmélyülő interdependenciák korában, módszertanilag mind inkább tarthatatlan álláspont, hogy például az államokat független elemzési egységként kezeljük, figyelmen kívül hagyva a „rendszeren kívüli változókat” azaz a nemzetközi környezet fokozódó diffúzióját és az államok *egymásra* gyakorolt hatását (*Goldthorpe*, 1997, p. 7.). Végül, de nem utolsósorban mind az eset mind a változó központú megközelítés számára nehézséget jelent az ún. „fekete doboz” probléma leküzdése. A változó központú megközelítés statisztikai korrelációkat állapít meg, azaz fennálló empirikus kapcsolatot egy független „input” változó és függő „output” változó között. Ugyanakkor annak magyarázatával, hogy *miért* és *hogyan* gyakorol hatást a függő változó a függetlenre - azaz mi történik a fekete dobozban - adós marad. Az eset központú megközelítés, míg az egyes partikuláris eseteke vonatkozásában helytálló oksági magyarázatot nyújthat, ez jellemzően nem éri el az általánosíthatóságnak azt a kívánatos mértékét, hogy a szóban forgó függő és független változók kapcsolatát magyarázó *elméletnek* lehessen tekinteni (*Goldthorpe*, 1997, pp. 9.-12.).

Felhasznált irodalom

- ANDERSKI, S. (1965). *The Uses of Comparative Sociology*, University of California Press, Berkeley
- ALFORD, R. R. (1963). *Party and Society*, Randy MacNelly and company, Chicago
- ALMOND, G. A. (1966). Political Theory and Political Science, *American Political Science Review*, Vol. 60, No.4, pp.869.-879.
- ARMER, M. (1973). Methodological problems and possibilities in comparative research. In M. Armer and A. Grimshaw (eds.) *Comparative Social Research*, John Wiley and Sons, New York, pp.49.-79.
- CARAMANI, D. (2008). Introduction to comparative politics. In D. Caramani (ed.) *Comparative Politics*, Oxford University Press, Oxford, New York, pp. 1.-25.
- DOGAN, M. – KAZANCIGIL, A. (1994). Introduction. Strategies in Comparative Research. In M. Dogan and A. Kazancigil (eds.) *Comparing Nations. Concepts, Strategies, Substance*, Blackwell, Oxford U.K., Cambridge USA, pp. 1.-13.
- GOLDTHORPE, J. H. (1997). Current Issues in Comparative Macrosociology: a Debate on Methodological Issues, *Comparative Social Research*, Vol. 16, pp. 1. - 26.
- GRIMSHAW, A. (1973). Comparative sociology: in what ways different from other sociologies? In M. Armer and A. Grimshaw (eds.) *Comparative Social Research*, John Wiley and Sons, New York, pp.3.-48.
- LACZKÓ A. - NESZMÉLYI GY. (1997). Globalizálódás és regionalizmus, a délkelet-ázsiai országok élelmiszergazdasága. A GATE Tudományos Továbbképző Intézete Közgazdasági Szakbizottsága kiadványsorozatának I. száma, Gödöllő, 1997, 77 p
- LASSWELL, H. D. (1968). The Future of the Comparative Method, *Comparative Politics*, Vol.1, No. 1, pp.3.-18.
- LIJPHARDT, A. (1971). Comparative politics and the comparative method, *American Political Science Review*, Vol.65, No.3., pp.682.-693.
- LIJPHARDT, A. (1999). *Patterns of Democracy*. New Haven and London, Yale University Press.
- MARTZ, J. D. (1994). Comparing Similar Countries. Problems of Conceptualization and Comparability in Latin America. In M. Dogan and A. Kazancigil (eds.) *Comparing Nations. Concepts, Strategies, Substance*, Blackwell, Oxford U.K., Cambridge USA, pp. 239.-259.
- NEZMÉLYI, GY. (2002.). Lessons of the Macro-Economic Development of the East- and Southeast Asian Countries – from a Hungarian Scholar's eye, during the mid 1990's; East European Studies (Republic of Korea) ISSN: 1229-442X, Vol 11 (2) /2002. 325-359 pp. (35 p.)
- PRZEWORSKI, A. – TEUNE, H. (1970). *The Logic of Comparative Social Inquiry*, Wiley Interscience, New York, London, Toronto, Sydney
- RAGIN, C. C. (1989). *The comparative method: moving beyond qualitative and quantitative strategies*, University of California Press, Berkeley
- RIGGS, F. W. (1994). Conceptual Homogenization of a Heterogeneous Field. Presidentialism in comparative Perspective. In M. Dogan and A. Kazancigil (eds.) *Comparing Nations. Concepts, Strategies, Substance*, Blackwell, Oxford U.K., Cambridge USA, pp. 73.-152.
- SMELSER, N. J. (1976). *Comparative Methods in the Social Sciences*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey

Hivatkozások

¹ A Przeworski-Teune szerzőpáros szerint módszertanilag kívánatos, hogy a társadalomtudományi kutatások során minden esetben először rendszeren belüli magyarázó változókat igyekezzünk keresni. Például a szavazói aktivitás mértékét minden országban befolyásolja az egyének iskolázottsági szintje vagy éppen társadalmi osztályhelyzetük. Így a szavazói aktivitás mértékének egyes országok között tapasztalt eltérései első sorban az adott populációk iskolázottságának mértékére avagy jövedelmi helyzetükre – tehát rendszeren belüli változókra vezethető vissza. Ha úgy találnánk, hogy egy adott országban a rendszeren belüli változók kapcsolatának mintázata szignifikánsan eltér a megszokottól (pl. a szavazók az iskolázottsági szintjükhöz mérten szokatlan aktivitást mutatnak), akkor van első sorban a rendszerszintű változók bevonásának – azaz az összehasonlító módszer alkalmazásának létjogosultsága. (Przeworski and Teune, 1970, pp.43.-46.)

² Charles Ragin a boole-i „logikai” algebrán nyugvó ún. „Kvalitatív Összehasonlító Elemzés” módszerével kívánta ötvözni az eset és változó központú kutatási stratégiákat (Ragin, 1989, pp.85.-163.). Goldthorpe szerint ugyanakkor Ragin „igazságtáblázatai” valójában nem ötvözik a statisztikai és logikai megközelítést, hanem kizárólag logikai alapú következtetéseken alapulnak. Így a módszer végeredményben tisztán eset központú megközelítést takar, annak minden metodológiai gyengeségével. (Goldthorpe, 1989, p.4.)

³ Francis Galton XIX. századi brit polihisztor kritikával illetve Edward Tyler összehasonlító antropológiai kutatásait. Szerinte Tyler következtetései azért hibásak, mivel a vizsgált változóknak csak az egyes társadalmakon belüli statisztikai korrelációit elemezte, ugyanakkor figyelmen kívül hagyta a kutatott társadalmak diffúziójából eredő külső hatásokat (Goldthorpe, 1989, p.7.)

Az új Ptk. fogyasztói védelme

Ez a tanulmány az új Ptk. fogyasztóvédelmi szabályait mutatja be: például a zálogjog, a szerződés megkötése és értelmezése, a szerződés érvénytelensége, a szerződés teljesítése, a szerződszegés, az adásvételi szerződés általános szabályai, a biztosítéki szerződések és a biztosítási szerződés általános szabályai körében.

This study is a review about the rules of consumer protection in the new Civil Code, eg. rules in the field of lien, conclusion and interpretation of a contract, invalidity of contracts, compliance of contracts, breach of contracts, general rules of purchase, security contracts, and general rules of insurance contract.

Bevezetés

Jelen tanulmány a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (a továbbiakban: új Ptk.) fogyasztói többletvédelmet biztosító rendelkezéseit – a törvényi indokolással és magyarázattal – veszi sorra, összehasonlítva azokat a korábbi szabályozással.

Az új Ptk. alkalmazásában fogyasztó: a szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körén kívül eljáró természetes személy [8:1. § (1) bekezdés 3. pont]. Ez a definíció jelentős, a nem természetes személy laikusok számára hátrányos változást hozott a Polgári Törvénykönyvről szóló 1959. évi IV. törvény (a továbbiakban: régi Ptk.) szabályozásához képest, amely szerint fogyasztó: a gazdasági vagy szakmai tevékenység körén kívül eső célból szerződést kötő személy [685. § d) pont] – vagyis nem csak természetes személy [ld. pl. 2/2011. (XII. 12.) PK vélemény].¹

Az új Ptk. a fogyasztói többletvédelmet nem a régi Ptk. megoldásával, a fogyasztói szerződés definíciójával [685. § e) pont] fejezi ki, hanem – bár az új Ptk. 6:114. §-ának (2) bekezdése (és a 6:103. §, a 6:104. §, a 6:131. §, valamint a 6:444. § „címe”) használja a „fogyasztói szerződés” szövegrészt² – a „fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés” szövegezéssel, amely véleményem szerint a jogban kevésbé járatos címzettek számára kedvező változás, mivel a régi Ptk. fogyasztói többletvédelmet megjelenítő rendelkezései körében szereplő „fogyasztói szerződés”, „fogyasztói szerződés esetében” szövegrészek alapján – meglátásom szerint – a fogyasztók kevésbé gondolták azt, hogy a fogyasztói többletvédelmet biztosító rendelkezések nem vonatkoznak azon jogviszonyaikra, amelyekben a másik fél is laikus. Az új Ptk. alkalmazásában – új szabályként – vállalkozás: a szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körében eljáró személy [8:1. § (1) bekezdés 4. pont].

Az új Ptk. e fogyasztói többletvédelmet a zálogjog, a szerződés megkötése és értelmezése, a szerződés érvénytelensége, a szerződés teljesítése, a szerződésszegés, az adásvételi szerződés általános szabályai, a biztosítéki szerződések és a biztosítási szerződés általános szabályai körében jeleníti meg, de az utazási szerződés szabályozásának fogyasztóvédelmi relevanciája is megemlítendő.³

A fogyasztói többletvédelem a zálogjogi szabályozás körében

Az új Ptk. 5:90. §-a – új rendelkezésként és az említett változással összhangban – tartalmazza a fogyasztói zálogszerződést, amely szerint, ha a zálogkötelezett természetes személy, és a zálogtárgy elsősorban a zálogkötelezett szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körébe nem tartozó célra használatos, továbbá a zálogjoggal biztosított követelés nem a kötelezett szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körébe tartozó jogviszonyból fakad, a zálogszerződésre vonatkozó rendelkezéseket az alábbi eltérésekkel kell alkalmazni: a) zálogtárgy a zálogkötelezett tulajdonában álló, egyedileg meghatározott vagyontárgy vagy olyan vagyontárgy lehet, amelynek tulajdonjogát a zálogkötelezett a zálogjogosult által nyújtott kölcsön, illetve fizetési haladék segítségével szerzi meg; b) a biztosított követelés meghatározásának tartalmaznia kell az összeg megjelölését.⁴

Az új Ptk. 5:128. §-a – új normaként – kimondja, hogy fogyasztói zálogszerződés esetén a zálogjogosult a) csak nyilvánosan értékesítheti a zálogtárgyat, kivéve, ha a felek a kielégítési jog megnyílása után írásban eltérő értékesítési módban állapodtak meg; és b) nem szerezheti meg – az óvadék kivételével – a kielégítés fejében a zálogtárgy tulajdonját.⁵

Az új Ptk. 5:131. §-ának (1) bekezdése szerint a zálogjogosult köteles a zálogtárgy értékesítésére vonatkozó szándékáról írásban értesíteni a) a zálogkötelezettet, a személyes kötelezettet és a személyes kötelezett teljesítéséért felelősséget vállalt személyeket; b) a zálogtárgyat terhelő egyéb zálogjogok jogosultjait; c) lajstromozott zálogtárgy esetén mindazokat, akiknek a zálogtárgyra vonatkozóan a lajstromba bejegyzett joguk van; és d) azokat, akik a zálogtárgyat terhelő joguk fennállásáról, annak igazolása mellett, a zálogjogosult által adott értesítést megelőző tizedik napig írásban értesítették; e § (2) bekezdése alapján pedig az előzetes értesítés és az értékesítés között legalább tíz napnak, fogyasztói zálogszerződés esetén legalább harminc napnak kell eltelnie.⁶

A fogyasztói többletvédelem a szerződés megkötése és értelmezése körében

Az új Ptk. 6:79. §-ának – új szabálya – értelmében az a feltétel, amely a vállalkozást a szerződés szerinti főkötelezettsége teljesítéséért járó ellenszolgáltatáson felül további pénzbeli követelésre jogosítja, akkor válik a szerződés részévé, ha azt a fogyasztó – külön tájékoztatást követően – kifejezetten elfogadta.⁷

Az elektronikus úton történő szerződéskötés különös szabályairól szóló fejezetben, az új Ptk. 6:85. §-ának (2) bekezdése – új rendelkezésként – kimondja, hogy fogyasztó és vállalkozás közötti szerződéskötés esetén az e fejezet rendelkezéseitől eltérő megállapodás semmis.⁸

Az új Ptk. 6:86. §-a a következő (részben új) rendelkezéseket tartalmazza: „(1) Az egyes szerződési feltételeket és nyilatkozatokat a szerződés egészével összhangban kell értelmezni. (2) Ha az általános szerződési feltétel tartalma vagy a szerződés más, egyedileg meg nem tárgyalt feltételének tartalma a jognyilatkozat értelmezésére vonatkozó rendelkezések és az (1) bekezdésben foglalt szabály alkalmazásával nem állapítható meg egyértelműen, a feltétel alkalmazójával szerződő fél számára kedvezőbb értelmezést kell elfogadni. Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén ezt a szabályt kell alkalmazni a szerződés bármely feltételének értelmezésére. (3) A (2) bekezdés nem alkalmazható a közérdekű kereset alapján indult eljárásban.” [Az (1) bekezdés új általános értelmezési elvet foglal magában. A (2) bekezdés a kedvezőbb értelmezés szabályát kiterjeszti az egyedileg meg nem tárgyalt feltételre is – vö. régi Ptk. 207. § (1)–(4) bekezdés.]

A fogyasztói többletvédelem a szerződés érvénytelenségének szabályozása körében

Az új Ptk. 6:98. §-ának (1)–(2) bekezdése alapján: ha a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás értéke között anélkül, hogy az egyik felet az ingyenes juttatás szándéka vezetné, a szerződés megkötésének időpontjában feltűnően nagy az aránytalanság, a sérelmet szenvedett fél a szerződést megtámadhatja; nem támadhatja meg a szerződést az, aki a feltűnő értékaránytalanságot felismerhette vagy annak kockázatát vállalta; a felek e megtámadási jogot – fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés kivételével – a szerződésben kizárhatják. [Ez a szabályozás több ponton hoz újítást: vö. régi Ptk. 201. § (2) bekezdés.]

Az új Ptk. 6:100. §-a és 6:101. §-a – új normaként – kimondja, hogy fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben semmis az a kikötés, amely e törvénynek a fogyasztó jogait megállapító rendelkezéseitől a fogyasztó hátrányára eltér; fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben semmis a fogyasztónak a jogszabályban megállapított jogáról lemondó jognyilatkozata.⁹

Az új Ptk. 6:103. §-ának (1)–(3) bekezdése szerint: fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben a tisztességtelen általános szerződési feltételre vonatkozó rendelkezéseket – az e §-ban foglalt eltérésekkel – alkalmazni kell a vállalkozás által előre meghatározott és egyedileg meg nem tárgyalt szerződési feltételre is; a vállalkozást terheli annak bizonyítása, hogy a szerződési feltételt a felek egyedileg megtárgyalták; fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben az általános

szerződési feltétel és a vállalkozás által előre meghatározott és egyedileg meg nem tárgyalta szerződési feltétel tisztességtelen voltát önmagában az is megalapozza, ha a feltétel nem egyértelmű; a fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés részévé váló tisztességtelen szerződési feltétel semmis; a semmisségre a fogyasztó érdekében lehet hivatkozni. [Vö. új Ptk. 6:102. § (1)–(5) bekezdés. Az új Ptk. új szabályként rögzíti: a vállalkozásnak kell bizonyítania, hogy a feltételt egyedileg megtárgyalták; a 6:103. § (2) bekezdése szerinti feltétel tisztességtelen, ha nem egyértelmű – vö. régi Ptk. 209. § (4) bekezdés és 209/A. § (2) bekezdés, 2/2011. (XII. 12.) PK vélemény, 2/2012. (XII. 10.) PK vélemény.]¹⁰

Az új Ptk. magyarázatában olvasható, hogy „[a] 6:103. § (2) bekezdésével kapcsolatban megemlítendő a 6:86. § (2) bekezdés értelmezési szabálya, amely szerint, ha fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben valamely szerződési feltétel tartalma nem állapítható meg egyértelműen, akkor a feltétel alkalmazójával szerződő fél (vagyis a fogyasztó) számára kedvezőbb értelmezést kell elfogadni. A 6:103. § (2) bekezdés semmisséghez vezető szabályát tehát csak akkor kell alkalmaznia a bíróságnak, ha a 6:86. § (2) bekezdése értelmezési szabályával sem tudja kiküszöbölni a szerződési feltétellel kapcsolatos értelmezési problémát.”¹¹

Az új Ptk. 6:104. §-ának (1) bekezdése értelmében fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben tisztességtelennek minősül különösen az a kikötés, amely a) a szerződés bármely feltételének értelmezésére a vállalkozást egyoldalúan jogosítja; b) kizárólagosan a vállalkozást jogosítja fel annak megállapítására, hogy teljesítése szerződésszerű-e; c) a fogyasztót teljesítésre kötelezi abban az esetben is, ha a vállalkozás nem teljesíti a szerződést; d) lehetővé teszi, hogy a vállalkozás a szerződéstől bármikor elálljon, vagy azt felmondja, ha a fogyasztó ugyanerre nem jogosult; e) kizárja, hogy a fogyasztó a szerződés megszűnésekor visszakövetelje a már teljesített, ellenszolgáltatás nélküli szolgáltatását, ide nem értve azt az esetet, amikor a szerződés megszűnésére szerződésszegés következtében kerül sor; f) kizárja vagy korlátozza a fogyasztó lehetőségét arra, hogy szerződéses kötelezettségeit beszámítással szüntesse meg; g) lehetővé teszi, hogy a vállalkozás tartozását más személy a fogyasztó hozzájárulása nélkül átvállalja; h) kizárja vagy korlátozza a vállalkozásnak az általa igénybe vett közreműködőért való felelősségét; i) kizárja vagy korlátozza a fogyasztó peres vagy más jogi úton történő igényérvényesítési lehetőségeit, különösen, ha – anélkül, hogy azt jogszabály előírja – kizárólag választottbírósági útra kényszeríti a fogyasztót, jogellenesen leszűkíti bizonyítási lehetőségeit vagy olyan bizonyítási terhet ró rá, amelyet az irányadó jogi rendelkezések szerint a másik félnek kell viselnie; j) a bizonyítási terhet a fogyasztó hátrányára változtatja meg.

E § (2) bekezdése alapján fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben az ellenkező bizonyításig tisztességtelennek kell tekinteni különösen azt a kikötést, amely a) a fogyasztó meghatározott magatartását szerződési nyilatkozata megtételének vagy elmulasztásának minősíti, ha a magatartás tanúsítására nyitva álló határidő indokolatlanul rövid; b) a fogyasztó nyilatkozatának megtételére indokolatlan alaki követelményeket támaszt; c) meghosszabbítja a határozott időre kötött szerződést, ha a fogyasztó másként nem nyilatkozik, feltéve, hogy a nyilatkozat megtételére nyitva álló határidő indokolatlanul rövid; d) lehetővé teszi, hogy a vállalkozás a szerződést egyoldalúan, a szerződésben meghatározott alapos ok nélkül módosítsa, különösen, hogy a szerződésben megállapított pénzügyi ellenszolgáltatás mértékét megemelje, vagy lehetővé teszi,

hogy a vállalkozás a szerződést egyoldalúan, a szerződésben meghatározott alapos okkal módosítsa, ha ilyen esetben a fogyasztó nem jogosult a szerződéstől elállni vagy azt felmondani; e) lehetővé teszi, hogy a vállalkozás egyoldalúan, alapos ok nélkül a szerződésben meghatározott tulajdonságú szolgáltatástól eltérően teljesítsen; f) a vállalkozás teljesítését olyan feltételtől teszi függővé, amelynek bekövetkezte kizárólag a vállalkozás akaratán múlik, kivéve, ha a fogyasztó jogosult a szerződéstől elállni, vagy azt felmondani; g) a vállalkozásnak pénztartozás teljesítésére negyvenöt napnál hosszabb határidőt biztosít vagy egyébként nem megfelelően meghatározott határidőt ír elő szolgáltatása teljesítésére, valamint a fogyasztó szerződési nyilatkozatainak elfogadására; h) kizárja vagy korlátozza a fogyasztó jogszabályon alapuló jogait a vállalkozás szerződésszegése esetén; i) kizárja, hogy a fogyasztónak visszajárjon a szerződés szerint általa kifizetett összeg, ha a fogyasztó nem teljesít, vagy nem szerződésszerűen teljesít, ha hasonló kikötés a vállalkozást nem terheli; j) a fogyasztót túlzott mértékű pénzüsszeg fizetésére kötelezi, ha a fogyasztó nem teljesít vagy nem szerződésszerűen teljesít.¹²

A tisztességtelen általános szerződési feltétellel kapcsolatos közérdekű kereset szabályozásánál az új Ptk. 6:105. §-a – pontosítással és kiegészítéssel – az új Ptk.-ba emeli a közérdekű kereset-indításra jogosult szervek, szervezetek felsorolását: „(1) A fogyasztó és a vállalkozás közötti szerződés részévé váló tisztességtelen általános szerződési feltétel érvénytelenségének megállapítása iránt közérdekű keresetet indíthat a) az ügyész; b) a miniszter, az autonóm államigazgatási szerv, a kormányhivatal, a központi hivatal vezetője; c) a fővárosi és megyei kormányhivatal vezetője; d) a gazdasági és szakmai kamara vagy érdekképviselői szervezet; és e) az általa védett fogyasztói érdekek körében a fogyasztói érdekek képviselőjét ellátó egyesület, és az Európai Gazdasági Térség bármely tagállamának joga alapján a fogyasztói érdekek védelmére létrejött szervezet. (2) Közérdekű kereset alapján a bíróság a tisztességtelen általános szerződési feltétel érvénytelenségét az annak alkalmazójával szerződő valamennyi félre kiterjedő hatállyal állapítja meg, és elrendeli, hogy a szerződési feltétel alkalmazója a saját költségére gondoskodik a szerződési feltétel tisztességtelenségének megállapítására vonatkozó közlemény közzétételéről. A közlemény szövegéről és a közzététel módjáról a bíróság dönt. A közleménynek tartalmaznia kell az érintett szerződési feltétel pontos meghatározását, tisztességtelenségének megállapítását, valamint az e jellegét alátámasztó érveket. Az érvénytelenség megállapítása nem érinti azokat a szerződéseket, amelyeket a megtámadásig már teljesítettek. (3) Közérdekű keresetben kérhető az olyan általános szerződési feltétel tisztességtelenségének megállapítása is, amelyet fogyasztókkal történő szerződéskötések céljából határoztak meg és tettek nyilvánosan megismerhetővé, akkor is, ha az érintett feltétel még nem került alkalmazásra. Ha a bíróság megállapítja a sérelmes általános szerződési feltétel tisztességtelenségét, ítéletében eltiltja a nyilvánosságra hozót a feltétel alkalmazásától. (4) A (3) bekezdés szerinti per az ellen is megindítható, aki a fogyasztókkal történő szerződéskötés céljából meghatározott és megismerhetővé tett tisztességtelen általános szerződési feltétel alkalmazását nyilvánosan ajánlja. Ha a bíróság megállapítja a sérelmes általános szerződési feltétel tisztességtelenségét, ítéletében eltiltja az általános szerződési feltétel alkalmazását nyilvánosan ajánlót az alkalmazásra ajánlástól. (5) A (2) bekezdés közzétételre vonatkozó szabályait megfelelően alkalmazni kell abban az esetben is, ha a bíróság szerződésben még nem alkalmazott általános szerződési feltétel tisztességtelenségét állapítja meg. A közzétételről az érintett általános szerződési feltétel nyilvánosságra hozójának, illetve alkalmazásra ajánlójának kell saját költségére gondoskodnia.”¹³

Az új Ptk. 6:114. §-ának (2) bekezdése kimondja, hogy fogyasztói szerződés részbeni érvénytelenség esetén csak akkor dől meg, ha a szerződés az érvénytelen rész nélkül nem teljesíthető.¹⁴ Az új Ptk. magyarázata tartalmazza: „A Kúria a 2/2012. (XII. 10.) PK véleménye 8/a. pontjában úgy foglalt állást, hogy a fogyasztói kölcsönszerződés az egyoldalú szerződésmódosítást lehetővé tevő érvénytelen feltétel mellőzése esetén is teljesíthető, vagyis az ilyen feltétel mellőzése sosem vezet teljes érvénytelenséghez. Arra a Kúria szerint nincs mód, hogy »a bíróság az egyoldalú szerződésmódosítást lehetővé tevő érvénytelen szerződési feltétel mellőzése helyett azt módosítva új, a felek egyenlőségét helyreállító szerződési kikötést állapítson meg«, vagyis nincs mód a részlegesen érvénytelen kikötés orvoslására. A Kúriának ez az álláspontja összhangban áll az Európai Bíróságnak a C-618/10. számú, Banco Español ügyben hozott ítéletével, amely szerint: »[a] 93/13. Irányelv 6. cikkének (1) bekezdését úgy kell értelmezni, hogy azzal ellentétes az olyan tagállami szabályozás [...], amely a nemzeti bíróság számára lehetővé teszi, hogy az eladó vagy szolgáltató és a fogyasztó közötti szerződésben foglalt feltétel tisztességtelen jellegének a megállapítása esetén az említett szerződést e feltétel tartalmának a módosítása útján kiegészítse.«.”¹⁵

A fogyasztói többletvédelem a szerződés teljesítésének szabályozása körében

Az új Ptk. 6:131. §-a szerint fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben semmis a pénztartozás idő előtti teljesítését kizáró és az olyan kikötés, amely a fogyasztóra az idő előtti teljesítésből közvetlenül fakadó költségeken kívüli terhet ró. [Vö. régi Ptk. 292. § (2) bekezdés: „A jogosult a határnapot megelőzően, illetőleg a határidő kezdete előtt felajánlott teljesítést is köteles elfogadni; ilyenkor a teljesítés és a lejárat közötti időre kamat vagy kártalanítás nem jár. A feleknek az ilyen kamatra vagy kártalanításra vonatkozó megállapodása – jogszabály engedélye hiányában – semmis; a semmisség a szerződés egyéb rendelkezéseire nem hat ki.” /és Vékás (2012) 389.: 6:132. §/ – az új Ptk. szerint csak akkor van szó erről a védelemről, ha az adós fogyasztó, a másik fél pedig vállalkozás.]¹⁶

A fogyasztói többletvédelem a szerződésszegés szabályozása körében

Az új Ptk. a hibás teljesítés általános szabályaiként a következőket tartalmazza: a kötelezett hibásan teljesít, ha a szolgáltatás a teljesítés időpontjában nem felel meg a szerződésben vagy jogszabályban megállapított minőségi követelményeknek;¹⁷ nem teljesít hibásan a kötelezett, ha a jogosult a hibát a szerződéskötés időpontjában ismerte, vagy a hibát a szerződéskötés időpontjában ismernie kellett; fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben semmis az a kikötés, amely e fejezetnek a kellékszavatosságra és a jótállásra vonatkozó rendelkezéseitől a fogyasztó hátrányára tér el [6:157. § (1)–(2) bekezdés; vö. régi Ptk. 305. § (1)–(3) bekezdés, 305/A. § (1)–(2) bekezdés, 306. § (5) bekezdés, 307. § (2) bekezdés, 308. § (4) bekezdés, 309. § (1) bekezdés – az új Ptk. egységes szabályban rögzíti, hogy a kellékszavatosság és a jótállás szabályai fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben egyoldalúan kógensek];¹⁸ fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén az ellenkező bizonyításáig vélelmezni kell, hogy a teljesítést követő hat

hónapon belül a fogyasztó által felismert hiba már a teljesítés időpontjában megvolt, kivéve, ha e vélelem a dolog természetével vagy a hiba jellegével összeegyeztethetetlen [6:158. §; ld. régi Ptk. 305/A. § (2) bekezdés]; az új Ptk. magyarázata szerint: „[...] nem érvényesül a vélelem akkor, ha az a dolog természetével (például hat hónapnál rövidebb természetes élettartam) vagy a hiba jellegével (például gyorsan romló dolgok esetében) összeegyeztethetetlen. Ez a szabály, amely lényegében a jótállás jogosultjához hasonló helyzetbe helyezi a fogyasztót, a kellékszavatossági és a hibás teljesítésből eredő kártérítési igény érvényesítése esetében is irányadó [1/2004. (XII. 2.) PK vélemény 2. pont].”¹⁹

Az új Ptk. a kellékszavatossági szabályok között kimondja, hogy fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén a hiba felfedezésétől számított két hónapon belül közölt hibát késedelem nélkül közölni kell tekinteni [6:162. § (2) bekezdés; ld. régi Ptk. 307. § (2) bekezdés; „Ez nem jelenti azt, hogy az ennél hosszabb idő elteltével történő hibaközlés szükségképpen késedelmesnek minősül, csupán arról van szó, hogy a két hónapos időtartamon belül a közlés késedelmére nem lehet hivatkozni. Ha a jogosult a hibát a felfedezéstől számított két hónapon túl közölte a kötelezettel, a fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetében is az eset körülményeinek mérlegelésével ítéltető meg, hogy a hibaközlés kellő időben történt-e.”²⁰]; a jogosult kellékszavatossági igénye a teljesítés időpontjától számított egy év alatt évül el; fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés esetén a fogyasztó kellékszavatossági igénye a teljesítés időpontjától számított két év alatt évül el; ha a fogyasztó és a vállalkozás közötti szerződés tárgya használt dolog, a felek rövidebb elévülési időben is megállapodhatnak; egy évnél rövidebb elévülési határidő ebben az esetben sem köthető ki érvényesen [6:163. § (1)–(2) bekezdés; vö. régi Ptk. 308. § (1)–(2), (4) bekezdés, 308/A. § (1)–(2) bekezdés; az új Ptk. magyarázata szerint: „A fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésekhez kapcsolódó kétéves általános igényérvényesítési határidő, valamint az ingatlan szolgáltatására irányuló szerződések tekintetében fennálló ötéves határidő esetén pedig az akadály megszűnésétől számítva egy év áll a jogosult rendelkezésére a követelés érvényesítésére, ha az elévülési idő egyébként már eltelt, vagy abból egy évnél kevesebb van hátra. Ez alatt a három hónapos, illetve egyéves időtartam alatt pedig az elévülés nyugvásának a Ptk. 6:24. §-ának (3) bekezdése szerint nincs helye. Az ebben a három hónapos, illetve egyéves időszakban az elévülés nyugvását korábban előidéző októl elkülönülten, önállóan jelentkező olyan körülményeket, amelyek egyébként jellegüknél fogva alkalmasak lennének arra, hogy az igényérvényesítés akadályát képezzék, a bíróság ezért már nem veheti figyelembe, az ilyen körülményekhez a Ptk. 6:23. §-ának (1) bekezdésében meghatározott joghatás nem fűződhet, vagyis az elévülés újbóli nyugvása nem következhet be.”²¹ „Ha [...] a kellékszavatossági igény érvényesítésére – a Ptk. 6:24. §-ának (2) bekezdésében foglaltak értelmében – három hónap, fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés, illetve ingatlan szolgáltatására irányuló szerződés esetében pedig egy év áll rendelkezésre, és ez alatt a határidő alatt például a kötelezett a kellékszavatossági igényt elismeri, vagy a felek a szavatossági jogvitát megegyezéssel rendezik, ez a három hónapos illetve egyéves határidő újból kezdődik.”²²]; új rendelkezésként: ha a dolog kicserélésére az elévülés nyugvása miatt a kellékszavatossági határidő jelentős részének eltelte után kerül sor, és ez a jogosult számára számottevő értéknövekedést eredményez, a kötelezett a gazdagodás megtérítésére tarthat igényt; fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben e rendelkezést nem lehet alkalmazni [6:167. § (1) bekezdés].²³

Az új Ptk. új, fogyasztóvédelmi jogintézménye a termékszavatosság (ld. 6:168–6:170. §§), amely szerint: vállalkozás által fogyasztónak eladott ingó dolog (az alcím alkalmazásában: termék) hibája esetén a fogyasztó követelheti a gyártótól, hogy a termék hibáját javítsa ki, vagy – ha a kijavítás megfelelő határidőn belül, a fogyasztó érdekeinek sérelme nélkül nem lehetséges – a terméket cserélje ki. A termék akkor hibás, ha nem felel meg a terméknek a gyártó által törént forgalomba hozatalakor hatályos minőségi követelményeknek, vagy nem rendelkezik a gyártó által adott leírásban szereplő tulajdonságokkal (az alcím alkalmazásában gyártónak minősül a termék előállítója és forgalmazója). A gyártó akkor mentesül a termékszavatossági kötelezettség alól, ha bizonyítja, hogy a) a terméket nem üzleti tevékenysége vagy önálló foglalkozása körében gyártotta vagy forgalmazta; b) a termék forgalomba hozatalának időpontjában a hiba a tudomány és a technika állása szerint nem volt felismerhető; vagy c) a termék hibáját jogszabály vagy kötelező hatósági előírás alkalmazása okozta. Csere esetén a kicserélt termékre, kijavítás esetén a termék kijavítással érintett részére vonatkozó kellékszavatossági kötelezettség a gyártót terheli. A fogyasztó a hiba felfedezése után késedelem nélkül köteles a hibát a gyártóval közölni. A hiba felfedezésétől számított két hónapon belül közölt hibát késedelem nélkül közölni kell tekinteni. A közlés késedelméből eredő kárért a fogyasztó felelős. A gyártót a termékszavatosság az adott termék általa történő forgalomba hozatalától számított két évig terheli. E határidő eltelte jogvesztéssel jár. A termékszavatossági jogokat a termék tulajdonjogának átruházása esetén az új tulajdonos érvényesítheti a gyártóval szemben.²⁴

Az új Ptk. magyarázata tartalmazza, hogy „[...] a termékszavatossági helytállás nem valamely konkrét szerződés hibás teljesítéséhez, hanem – a szerződéses viszony keretei közül kilépve – magához a termék hibájához kapcsolódik.”²⁵ „Ha a fogyasztó a hibát a felfedezésétől számított két hónapon túl közölte a gyártóval, az eset körülményeinek, köztük a hiba jellegének, a fogyasztó személyi körülményeinek, a hibaközlést megelőző esetleges intézkedéseknek, tárgyalásoknak a mérlegelésével ítélt meg, hogy a hibaközlés kellő időben történt-e. A közlés alakját a törvény nem határozza meg, ezért a nyilatkozat – a Ptk. 6:4. §-ának (2) bekezdésében foglaltakra figyelemmel – szóban, írásban vagy – legalábbis elvileg – ráutaló magatartással egyaránt megtehető. Nem rendelkezik a Ptk. külön a hibaközlő nyilatkozat tartalmi kellékeiről sem. Elegendő lehet e vonatkozásban, ha a fogyasztó az általa tapasztalt körülményeket közli a gyártóval, az tehát, hogy a hibát és annak okait szabatosan nem jelöli meg, nem kifogásolható. A hiba közlésének késedelme nem jár jogvesztéssel, a közlés késedelméből eredő kárt azonban a fogyasztó köteles megtéríteni. Ilyen kárként jelentkezhethet az, ha a közlési késedelem ideje alatt a hiba súlyosbodott, és emiatt csak nagyobb ráfordítással lehet kijavítani, vagy – kicserélés esetén – a gyártó rosszabb állapotban kapja vissza a dolgot, mint ahogy erre a késedelem nélküli hibaközlés esetén sor kerülhetett volna. Előfordulhat, hogy a fogyasztó a hibát külön nem közli a gyártóval, hanem nyomban keresettel érvényesíti a bíróság előtt termékszavatossági igényét, vagyis a hibaközlésre és az igény érvényesítésére egyidejűleg kerül sor. Ilyen esetben – miután a hibaközlés elmulasztásához a törvény nem fűzi a termékszavatossági jogok megszűnésének jogkövetkezményét – a keresetet nem lehet elutasítani önmagában a miatt, mert a fogyasztó a hibát a perindítást megelőzően nem közölte.”²⁶

A fogyasztói többletvédelem az adásvételi szerződés általános szabályai körében

Az új Ptk. 6:219. §-ának – új normája – alapján: ha az eladó vállalkozás és a vevő fogyasztó, és az eladó vállalja a dolog vevőhöz történő eljuttatását, a kárveszély akkor száll át a vevőre, amikor a vevő vagy az általa kijelölt harmadik személy birtokba veszi a dolgot; a kárveszély a fuvarozónak történő átadáskor átszáll a vevőre, ha a fuvarozót a vevő bízta meg, feltéve, hogy a fuvarozót nem az eladó ajánlotta.²⁷

Az új Ptk. 6:220. §-ának (1)–(3) bekezdése – új rendelkezésként – kimondja: ha az eladó vállalkozás és a vevő fogyasztó, a felek eltérő megállapodásának hiányában, az eladó a szerződés megkötését követően késedelem nélkül, de legkésőbb harminc napon belül köteles a vevő rendelkezésére bocsátani a dolgot; az eladó késedelme esetén a vevő jogosult póthatáridőt tűzni; ha az eladó a póthatáridőn belül nem teljesít, a vevő jogosult a szerződéstől elállni; a vevő póthatáridő tűzése nélkül jogosult a szerződéstől elállni, ha a) az eladó a szerződés teljesítését megtagadta; vagy b) a szerződést a felek megállapodása szerint vagy a szolgáltatás felismerhető rendeltetésénél fogva a meghatározott teljesítési időben – és nem máskor – kellett volna teljesíteni.²⁸

A fogyasztói többletvédelem az utazási szerződés szabályozása körében

Az új Ptk. 6:254. §-ának (1)–(5) bekezdése szabályozza az utazási szerződést. E szerint utazási szerződés alapján a vállalkozó utazás és az út egyes állomásain való tartózkodás megszervezésére, továbbá kapcsolódó szolgáltatások nyújtására, a megrendelő a szolgáltatások átvételére és díj fizetésére köteles; a szerződést írásba kell foglalni; semmis a szerződés olyan kikötése, amelyet nem foglaltak írásba; a megrendelő az utazás megkezdése előtt az utazási szerződésből fakadó jogait és kötelezettségeit átruházhatja olyan harmadik személyre, aki az utazási szerződésben foglalt feltételeknek megfelel; a jogok és kötelezettségek átruházását megelőzően keletkezett kötelezettségekért és az átruházásból eredő többletköltségek megfizetéséért a megrendelő és a harmadik személy egyetemlegesen állnak helyt; semmis a szerződés olyan kikötése, amely ezen § rendelkezéseitől a megrendelő hátrányára eltér.²⁹

Miként az új Ptk. indoklásából is kitűnik, a szervezett utazási formákról szóló 90/314/EGK irányelvre és az új Ptk.-ban a fogyasztó-fogalom természetes személyre szűkítésére figyelemmel az új Ptk.-ban az utazási szerződés szabályozása körében a fogyasztó fogalma nem jelenik meg, ez azonban nem jelenti azt, hogy az utazási szerződés új Ptk.-beli szabályozása fogyasztóvédelmi jogi szempontból ne lenne releváns; az az új Ptk. szerinti fogyasztó és vállalkozás közötti szerződéses jogviszonyok körét is felöleli: „A törvény a fogyasztó fogalmát a Ptk.-tól eltérően a természetes személyekre szűkíti. Ez a változtatás a fogyasztói irányelvekkel is összhangban áll. Az utazási irányelv azonban nem szűkíti a fogyasztó fogalmát természetes személyekre. A törvény erre tekintettel az utazási szerződést nem fogyasztói szerződésként szabályozza, hanem olyan szerződésként, ahol a vállalkozóval szemben a megrendelő áll. Megrendelő a természetes személy és jogi személy egyaránt lehet, így a fogyasztófogalom leszűkítése ellenére nem merül fel kollízió az irányelv és a törvény szabályai között.”³⁰

A fogyasztói többletvédelem a biztosítéki szerződések körében

Az új Ptk. a kezességi szerződésre vonatkozó szabályok között, a 6:430. § (1)–(3) és (5) bekezdésében – új rendelkezésként – tartalmazza, hogy fogyasztó által vállalt kezesség esetén a jogosult köteles a fogyasztót a kezességi szerződés létrejöttét megelőzően tájékoztatni a) a kezes jogairól és kötelezettségeiről; és b) a kötelezett helyzetéből vagy a kötelezettség természetéből fakadó, a hitelező előtt ismert különleges kockázatokról. Ha a jogosult nem tesz eleget a § (1) bekezdése szerinti kötelezettségének, a kezes határidő nélkül jogosult a szerződéstől elállni. Ha a fogyasztó a kötelezettnek a jogosulttal szemben fennálló valamennyi kötelezettségéért vagy meghatározott jogviszony alapján fennálló valamennyi kötelezettségéért vállalt kezességet, a kezesség akkor érvényes, ha a szerződésben meghatározták azt a legmagasabb összeget, amelynek erejéig a kezes felel a jogosult tartozásáért. A fogyasztói kezességi szerződés szabályait nem lehet alkalmazni, ha a kezes a jogi személy kötelezett vezető tisztségviselője vagy többségi befolyással rendelkező tagja.³¹

Az új Ptk. a garanciaszerződés szabályozása körében, a 6:438. § által – új normaként – kimondja, hogy ha a garantőr fogyasztó, a garanciavállaló nyilatkozat készfizető kezességként érvényes.³²

A fogyasztói többletvédelem a biztosítási szerződés általános szabályai körében

Az új Ptk. 6:444. §-ának (1)–(4) bekezdése alapján: ha a szerződő fél fogyasztó, a szerződés akkor is létrejön, ha a biztosító az ajánlatra annak beérkezésétől számított tizenöt napon belül – ha az ajánlat elbírálásához egészségügyi vizsgálatra van szükség, hatvan napon belül – nem nyilatkozik, feltéve, hogy az ajánlatot a jogviszony tartalmára vonatkozó, jogszabályban előírt tájékoztatás birtokában, a biztosító által rendszeresített ajánlati lapon és a díjszabásnak megfelelően tették. A § (1) bekezdése szerinti esetben a szerződés – az ajánlat szerinti tartalommal – az ajánlatnak a biztosító részére történt átadása időpontjára visszamenő hatállyal a kockázatelbírálási idő elteltét követő napon jön létre. Ha a kockázatelbírálási idő alatt a biztosítási esemény bekövetkezik, az ajánlatot a biztosító csak abban az esetben utasíthatja vissza, ha ennek lehetőségére az ajánlati lapon a figyelmet kifejezetten felhívta, és az igényelt biztosítási fedezet jellege vagy a kockázatviselés körülményei alapján nyilvánvaló, hogy az ajánlat elfogadásához a kockázat egyedi elbírálása szükséges. Ha a biztosító kifejezett nyilatkozata nélkül létrejött szerződés lényeges kérdésben eltér a biztosító általános szerződési feltételétől, a biztosító a szerződés létrejöttétől számított tizenöt napon belül javasolhatja, hogy a szerződést az általános szerződési feltételeknek megfelelően módosítsák. Ha a szerződő fél a javaslatot nem fogadja el vagy arra tizenöt napon belül nem válaszol, a biztosító az elutasítástól vagy a módosító javaslat kézhezvételétől számított tizenöt napon belül a szerződést harminc napra írásban felmondhatja.³³ [Vö. régi Ptk. 537. § (2)–(3) bekezdés: „(2) A szerződés akkor is létrejön, ha a biztosító az ajánlatra tizenöt napon belül nem nyilatkozik. Ilyen esetben a szerződés az ajánlatnak a biztosító vagy képviselője részére történt átadása időpontjára visszamenő hatállyal jön létre. (3) Ha a biztosító kifejezett nyilatkozata nélkül létrejött szerződés eltér a biztosítási szabályzattól, a biztosító tizenöt napon belül írásban javasolhatja, hogy a szerződést a szabályzat-

nak megfelelően módosítsák. Ezt a határidőt attól a naptól kell számítani, amelyen az ajánlat a biztosítónak kötvénykiállításra jogosult szervéhez beérkezett. Ha a szerződő fél a javaslatot nem fogadja el, vagy arra tizenöt napon belül nem válaszol, az elutasítástól, illetőleg a módosító javaslat kézhezvételétől számított tizenöt napon belül a szerződést harminc napra írásban felmondhatja.” – az új Ptk. a biztosító ráutaló magatartásával történő szerződéskötést a fogyasztói szerződés esetében ismeri el.]

Az új Ptk. 6:455. §-a és 6:456. §-a (új rendelkezések) szerint: „Ha a szerződő fél fogyasztó, a szerződés csak a szerződő fél, a biztosított és a kedvezményezett javára térhet el e cím olyan rendelkezésétől, amely a) a biztosító ráutaló magatartásával történő szerződéskötésre; b) a biztosítási kockázat jelentős növekedésére; c) a díjfizetés elmaradásának következményeire; d) a fedezetfeltöltésre; e) a kármegelőzési és a kárenyhítési kötelezettségre; f) a közlésre, a változásbejelentésre és a biztosítási esemény bekövetkezésének bejelentésére vonatkozó kötelezettségre; g) a biztosított és a károsult egyezségére; h) a szerződés megszűnése esetén fennálló díjfizetési kötelezettségre; i) a biztosító szolgáltatási kötelezettsége alóli mentesülésére; j) a megtérítési igényre vonatkozik.”³⁴ „Ha a szerződő fél fogyasztó, a szerződés csak a szerződő fél, a biztosított és a kedvezményezett javára térhet el az összeg- és egészségbiztosítás eltérést nem engedő rendelkezésektől.”³⁵

Konklúzió

Az új Ptk. 8:6. §-a szerint az új Ptk. – egyébeken mellett – a fogyasztókkal kötött szerződésekben alkalmazott tisztességtelen feltételekről szóló 1993. április 5-i 93/13/EGK tanácsi irányelvnek; a fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól szóló 1999. május 25-i 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelvnek; továbbá a fogyasztók jogairól, a 93/13/EGK tanácsi irányelv és az 1999/44/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv módosításáról, valamint a 85/577/EGK tanácsi irányelv és a 97/7/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről szóló 2011. október 25-i 2011/83/EU európai parlamenti és tanácsi irányelvnek való megfelelést szolgálja [e)–f) és q) pont]; a 2011/83/EU irányelv preambuluma (13) bekezdése azonban tartalmazza: „Az uniós jognak megfelelően továbbra is tagállami hatáskör marad ezen irányelv rendelkezéseinek az irányelv hatályán kívül eső területekre történő alkalmazása. A tagállamok tehát fenntarthatnak vagy bevezethetnek az ezen irányelv hatálya alá nem tartozó szerződésekre vonatkozóan az ezen irányelv rendelkezéseinek vagy egyes rendelkezéseinek megfelelő nemzeti jogszabályokat. A tagállamok határozhatnak például úgy, hogy az ezen irányelvben foglalt szabályok alkalmazását kiterjesztik jogi személyekre vagy olyan természetes személyekre, akik ezen irányelv értelmében nem fogyasztók, mint amilyenek a nem kormányzati szervezetek, az induló vállalkozások vagy a kis- és középvállalkozások. [...]” [vö. új Ptk. 8:6. § d) pont].

A laikusok vállalkozásokkal szembeni fokozott védelme az új Ptk.-ban – ide nem értve a (korábban már részletesen kifejtett³⁶) fogyasztó-fogalom természetes személyre történő szűkítését – a régi Ptk. legutóbbi szabályozásához képest is, számos új rendelkezést, jogintézményt hozva [ld. pl. 5:90. §, 5:128. §, 5:131. § (2) bekezdés, 6:79. §, 6:85. § (2) bekezdés, 6:100. §, 6:101. §,

6:103. § (1)–(2) bekezdés, 6:167. § (1) bekezdés, 6:168–6:170. §§, 6:219. §, 6:220. § (1)–(3) bekezdés, 6:430. § (1)–(3), (5) bekezdés, 6:438. §, 6:455. §, 6:456. §] – véleményem szerint – megfelelő, a fogyasztók számára kedvező.

Felhasznált irodalom

BARTAL G. (2013): A vállalkozási szerződés, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (566, 69-106.; ISBN 978-963-258-194-1), pp. 101-102.

FARKAS A. L. (2013): Hibás teljesítés, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarázata V/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (372, 284-325.; ISBN 978-963-258-193-4), 284-288.

HÁMORI A. (2009): A „fogyasztó”-fogalom „dilemmái” különös tekintettel az Fgytv. módosításában és az új Ptk.-javaslatban foglaltakra. *Magyar Jog*. 56 (2009/2) pp. 88-97.

HÁMORI A. (2012): A fogyasztó fogalom aktuális jogalkotási és jogalkalmazási dilemmái (Current dilemmas on the concept of consumer in legislation and law enforcement). *Agora* (2012/9) pp. 45-64.

HÁMORI A. (2009): A fogyasztóvédelem közigazgatási „útvesztői” (a „fogyasztó” fogalom „dilemmái”), in *Kultúraközi párbeszéd az üzleti világban* (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2008), Szerkesztette: Majoros Pál, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest. (400; ISSN 1558-8401), pp. 150-166.

HÁMORI A. (2008): A közösségi fogyasztóvédelmi politika és jog fejlődése. *Agora* (2008/2) pp. 39-54.

HÁMORI A. (2013): A nem természetes személy laikusok fogyasztói védelmének változásai (A „fogyasztó” fogalom változásai a magyar jogban – különös tekintettel az Fgytv.-re és az új Ptk.-ra), in *Multidiszciplináris kihívások, Sokszerű válaszok 3*, Főszerkesztő: Hamar Farkas, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest. (112; ISBN: 978-963-7159-51-0; www.ecosym.wix.com/kvik Tanulmánykötetek/3. kötet), pp. 35-41.

HÁMORI A. (2012): A vállalkozások fogyasztói minősége. *Gazdaság és Jog* 20 (2012/9) pp. 8-11.

HÁMORI A. (2007): *Bevezetés a fogyasztóvédelmi jogba I. A fogyasztóvédelmi jog alapjai*, Axol Print Nyomdaipari és Kiadói Kft., Budapest. (136; ISBN 978-963-06-2888-4), pp. 56-68.

HÁMORI A. (2011): Kötelező jótállás – fogyasztóvédelem. *Gazdaság és Jog* 19 (2011/6) pp. 21-24.

KISFALUDI A. (2013): A szerződés teljesítése, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarázata V/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (372, 204-220.; ISBN 978-963-258-193-4), pp. 216-217.

KOVÁCS L. (2013): A tulajdonátruházó szerződések, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (566, 37-69.; ISBN 978-963-258-194-1), pp. 48-49.

PAPP T. (2011): Fogyasztó-e az utas? *Magyar Jog* 58 (2011/10) pp. 616-617. (618-619.).

POMEISL A. (2013): A biztosítéki szerződések, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (566, 303-335.; ISBN 978-963-258-194-1), pp. 325-327

POMEISL A. (2013): A zálogjog, in Petrik Ferenc, Pomeisl András: *Polgári jog, Dologi jog*, Az új Ptk. magyarázata IV/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (263, 110-210; ISBN 978 963 258 192 7), pp. 117-119.

TAKÁTS P. (2013): A biztosítási szerződések, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (566, 335-384.; ISBN 978-963-258-194-1), pp. 343-345

VÉKÁS L. (szerk, 2012): *Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatát magyarázatokkal*, CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomsszolgáltató Kft., Budapest. (616; ISBN 978 963 224 998 8), p. 363.

VÉKÁS L. (2013): A szerződés megkötése és értelmezése, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarázata V/VII., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest. (372, 98-113.; ISBN 978-963-258-193-4), p. 108.

WELLMANN Gy. (2013): Az érvénytelenség, in *Polgári jog, Kötelmi jog*, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarázata V/VII., Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (372, 113-192.; ISBN 978-963-258-193-4), pp. 153-156.

Hivatkozások és jegyzetek

¹ Az új Ptk. kodifikációjának fogyasztó-fogalommal kapcsolatos történetéhez, benne a Polgári Törvénykönyvről szóló 2009. évi CXX. törvény köztes („kompromisszumos”) megoldásával, és a természetes személyre szűkítés – diszkriminációs problémák miatt is megfogalmazott – kritikájához ld. Hátori Antal, *A nem természetes személy laikusok fogyasztói védelmének változásai (A „fogyasztó” fogalom változásai a magyar jogban – különös tekintettel az Fgytv.-re és az új Ptk.-ra)*, in *Multidiszciplináris kihívások, Sokszerű válaszok* 3 (2013), Főszerkesztő: Hamar Farkas, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, 2013. (112; ISBN: 978-963-7159-51-0; www.ecosym.wix.com/kvik Tanulmánykötetek/3. kötet), 35-41.; Hátori Antal, *A fogyasztó fogalom aktuális jogalkotási és jogalkalmazási dilemmái (Current dilemmas on the concept of consumer in legislation and law enforcement)*, in *Agora* (2012) (9) 45-64.; Hátori Antal, *A vállalkozások fogyasztói minősége*, in *Gazdaság és Jog* 20 (2012/9) 8-11.; Hátori Antal, *Kötelező jótállás – fogyasztóvédelem*, in *Gazdaság és Jog* 19 (2011/6) 21-24.; Hátori Antal, *A „fogyasztó”-fogalom „dilemmái” különös tekintettel az Fgytv. módosításában és az új Ptk.-javaslatban foglaltakra*, in *Magyar Jog* 56 (2009/2) 88-97.; Hátori Antal, *A fogyasztóvédelem közigazgatási „útvesztői” (a „fogyasztó” fogalom „dilemmái”)*, in *Kultúrák közti párbeszéd az üzleti világban (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2008)*, Szerkesztette: Majoros Pál, Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, 2009. (400; ISSN 1558-8401), 150-166.; Hátori Antal, *A közösségi fogyasztóvédelmi politika és jog fejlődése*, in *Agora* (2008) (2) 39-54.; Hátori Antal, *Bevezetés a fogyasztóvédelmi jogba I. A fogyasztóvédelmi jog alapjai*, Axol Print Nyomdaipari és Kiadói Kft., Budapest, 2007. (136; ISBN 978-963-06-2888-4), 56-68. Papp Tekla egyetért azzal, hogy „a fogalmi szűkítés (fogyasztó csak természetes személy lehet) meghatározott jogalanyi kör számára diszkriminatív alacsonyabb szinten nyújt védelmet”, és meggyőzően érvel a természetes személyre szűkítés ellen: Papp Tekla, *Fogyasztó-e az utas?*, in *Magyar Jog* 58 (2011/10) 616-617. (618-619.).

² Ld. még 5:90. § „címe”, 5:128. § és „címe”, 5:131. § (2) bekezdés: „fogyasztói zálogszerződés”; 6:219. § és 6:220. § „címe”: „fogyasztói adásvétel”; 6:455. § „címe”: „fogyasztói biztosítási szerződés”; 6:456. § „címe”: „fogyasztói összegbiztosítások”.

³ Vö. új Ptk. 6:552. §, 6:553. §. Ld. új Ptk. Hatodik Könyv Második Rész általános indoklás 3. pont: „A fogyasztókat a magánjogi szerződésekben védő jogalkotás az elmúlt negyedszázadban fokozatosan az európai uniós szervek hatáskörébe került. Az egyre intenzívebb fogyasztóvédelmi irányelvalkotás a tagállamok számára csak az irányelvek átültetése keretében biztosít némi önállóságot. Ebben az egyre szűkülő tagállami hatáskörben a törvény azt a kiindulópontot választotta, hogy a fogyasztóvédelmi szerződési jogból csak az irányelvek maradandó magját építi be tematikusan a kódexbe; a többi irányelvi szabályt külön jogszabályokban (elsősorban egy megújítandó fogyasztóvédelmi törvényben) kell a magyar jogrendszerbe integrálni. Ennek megfelelően a törvényben – a Ptk.-hoz hasonlóan – a szerződés általános szabályai között a tisztességtelen szerződési feltételekről szóló irányelv és a fogyasztói adásvételről szóló irányelv rendelkezései jelennek meg. Így a kódexben maradnak mindenekelőtt a tisztességtelen szerződési feltételekre, továbbá a kellékszavatosságra és a jótállásra vonatkozó irányelvi eredetű rendelkezések. Az előbbieket a Tanács 93/13/EGK

irányelvéből, az utóbbiak az Európai Parlament és a Tanács 1999/44/EK irányelvéből származnak. Bekerül továbbá a kódexbe a 2011/83/EU irányelv néhány szabálya (18., 20. és 22. cikkek); a törvény a vállalkozás többletkövetelésére vonatkozó kikötés irányelvi megítélését szerződési tartalommal való kapcsolatban garanciális szabályban (6:79. §) ülteti át, a kárveszélyátszállás rendezése (6:219. §) és a vállalkozás késedelmes teljesítésének szankcionálása a fogyasztói adásvételnél (6:220. §) jelenik meg.”; vö. *Az új Polgári Törvénykönyv Bizottsági Javaslatok magyar ázatokkal*, Szerkesztette: Vékás Lajos, CompLex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft., Budapest, 2012. (616; ISBN 978 963 224 998 8), 363.

⁴ A Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény hatálybalépésével összefüggő átmeneti és felhatalmazó rendelkezésekről szóló 2013. évi CLXXVII. törvény (a továbbiakban: új Ptk.) 49. §-a alapján: „A Ptk. zálogjogra vonatkozó rendelkezéseit arra a zálogjogra kell alkalmazni, amelyet a Ptk. hatálybalépését követően kötött zálogszerződéssel alapítottak, illetve amely törvényes zálogjogként a Ptk. hatálybalépését követően keletkezett.”. Magyarozatként ld. Pomeisl András, *A zálogjog*, in Petrik Ferenc, Pomeisl András, *Polgári jog, Dologi jog, Az új Ptk. magyarozata IV/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (263, 110-210; ISBN 978 963 258 192 7), 117-119.

⁵ Magyarozatként ld. Pomeisl (2013) 183.

⁶ Vö. új Ptk. 5:131. § (3)–(4) bekezdés: „(3) Az előzetes értesítésben meg kell jelölni a) a zálogjogosultat és a zálogkötelezettet; b) az értékesíteni kívánt zálogtárgyat; c) az érvényesített követelés összegét és járulékait; d) a kielégítési jog megnyílásának okát és időpontját; e) az értékesítés tervezett módját; f) a nyilvános értékesítés helyét és idejét, egyéb módon történő értékesítés esetén azt az időpontot, amely után az értékesítésre sor kerül. (4) A zálogjogosult előzetes értesítés nélkül jogosult a zálogtárgy értékesítésére, ha a zálogtárgy a) gyorsan romló vagy egyéb olyan dolog, amelynek értéke a késedelem hatására jelentősen csökkenne; vagy b) olyan dolog vagy jog, amellyel tőzsdén kereskednek.”. Magyarozatként ld. Pomeisl (2013) 185-188.

⁷ Ld. új Ptk. indokozása: „A törvény a 2011/83/EU irányelv (22. cikk) követelményének eleget téve úgy rendelkezik, hogy a fogyasztóval szemben a vállalkozást meghatározott többletkövetelésre jogosító szerződési feltétel csak akkor válik a szerződés tartalmává, ha azt a fogyasztó – külön, erre vonatkozó tájékoztatást követően – kifejezetten elfogadta.”; Vékás (2012) 371-372.; és Vékás Lajos, *A szerződés megkötése és értelmezése*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarozata V/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (372, 98-113.; ISBN 978-963-258-193-4), 108.

⁸ Ld. új Ptk. indokozása; Vékás (2012) 373.; és Vékás (2013) 111.

⁹ Ld. Wellmann György, *Az érvénytelenség*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarozata V/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (372, 113-192.; ISBN 978-963-258-193-4), 153-156.

¹⁰ Ld. Wellmann (2013) 157-161.

¹¹ Ld. Wellmann (2013) 160-161.

¹² Vö. a fogyasztóval kötött szerződésben tisztességtelennek minősülő feltételekről szóló 18/1999. (II. 5.) Korm. rendelet; hatályon kívül helyezte: új Ptké. 68. § b) pont; hatálytalan: 2014. március 15-től. Ld. új Ptk. indokozása: „A törvény a kódexben sorolja fel példálózóan a fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben feltétlenül, illetve az ellenkező bizonyításáig (vélelmezetten) tisztességtelennek minősülő legkirívóbb szerződési feltételeket: az ún. fekete és szürke listát. Ezeket a listákat jelenleg kormányrendelet tartalmazza. Hangsúlyozni kell, hogy mindkét listában szereplő kikötések semmiek; a két lista abban különbözik egymástól, hogy a szürke listás kikötések esetében az illető feltételt alkalmazó fél bizonyíthatja a vélelemmel szemben, hogy a kikötés nem tisztességtelen, a feketelistás kikötésnél ilyen lehetősége nincs.”; Vékás (2012) 381.; és Wellmann (2013) 163.

¹³ Vö. régi Ptk. 209/B. § (1)–(4) bekezdés, és a Polgári Törvénykönyv módosításáról és egységes szövegéről szóló 1977. évi IV. törvény hatálybalépéséről és végrehajtásáról szóló 1978. évi 2. törvényerejű rendelet 5. §,

5/B. §; az 1978. évi 2. tvr.-t hatályon kívül helyezte: új Ptké. 67. § j) pont; hatálytalan: 2014. március 15-től. Ld. új Ptk. indokolása; vö. Vékás (2012) 381.; magyarázatként: Wellmann (2013) 165-168.; és BH 2010.149.; 3/2011. (XII. 12.) PK vélemény.

¹⁴ Ld. régi Ptk. 239. § (2) bekezdés: ua. Vö. új Ptk. indokolása: „A törvény nem tartja szükségesnek külön szabály felvételét fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés részleges érvénytelenségére, és ezért elhagyja a Ptk. 239. § (2) bekezdését.”; és Vékás (2012) 385.; magyarázatként ld.: Wellmann (2013) 186-188.

¹⁵ Ld. Wellmann (2013) 188.

¹⁶ Ld. új Ptk. indokolása: „A Ptk. [Ptk. 292. § (2) bek.] egyoldalúan védi az adóst. Ezért a törvény csak fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben nyilvánítja semmisnek az előtörlesztést tiltó szerződéses rendelkezést. E körön kívül ugyanis – kínálati piac feltételei között – az adós ilyen tilalom hiányában is képes kell, hogy legyen érdekeinek megvédésére. A törvény fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésre kógens szabállyal előírja azt is, hogy a vállalkozás kizárólag az idő előtti teljesítésből közvetlenül fakadó költségek megtérítését követelheti, és ezen kívül nem számíthat fel külön ellenszolgáltatást (kamatot, előtörlesztési díjat vagy a kártalanítás bármilyen néven nevezett egyéb formáját).”; vö. Vékás (2012) 390.; magyarázatként ld. Kisfaludi András, *A szerződés teljesítése*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarázata V/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (372, 204-220.; ISBN 978-963-258-193-4), 216-217.

¹⁷ Vö. Vékás (2012) 402.: 6:158. § (1) bekezdés első mondat.

¹⁸ Ld. új Ptk. indokolása: „Tekintve, hogy a törvény (a hatályos joghoz hasonlóan) a kellékszavatosság és a jótállás szabályai közé integrálja az Európai Parlament és a Tanács 1999/44/EK irányelvét »a fogyasztási cikkek adásvételének és a kapcsolódó jótállásnak egyes vonatkozásairól«, a kellékszavatosság és a jótállás szabályai fogyasztó és vállalkozás szerződésében egyoldalúan kógensnek, vagyis semmis az olyan kikötés, amely a fogyasztó hátrányára tér el. Értelemszerűen az egyoldalú kógencia nem vonatkozik a kártérítési szabályokra, hiszen azok nem irányelvi eredetűek.”; vö. Vékás (2012) 406.; magyarázatként ld. Farkas Attila László, *Hibás teljesítés*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Első és Második Rész, Az új Ptk. magyarázata V/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (372, 284-325.; ISBN 978-963-258-193-4), 284-288.

¹⁹ Farkas (2013) 288.

²⁰ Farkas (2013) 302-303.

²¹ Farkas (2013) 306.

²² Farkas (2013) 307.

²³ Vö. Vékás (2012) 403-404.: 6:168. § (1) bekezdés. Ad új Ptk. 6:161. § [„A bíróság a jogosult kérelméhez nincs kötve, de nem kötelezhet olyan kellékszavatossági jog teljesítésére, amely ellen mindegyik fél tiltakozik.”]; új Ptk. indokolása: „A törvény feljogosítja a bíróságot, hogy a jogosult kérelmétől eltérjen; fogyasztó és vállalkozás szerződésében a bíróságot ez a jog nem illeti meg. Más szerződésben sem kötelezheti a bíróság a kötelezettet olyan kellékszavatossági jog teljesítésére, amely ellen mindkét fél tiltakozik.”; és Vékás (2012) 406.

²⁴ Ld. új Ptk. indokolása: „A törvény bevezeti a gyártónak a termék hibája miatti közvetlen, szavatossági természetű helytállását a fogyasztóval szemben. A termékszavatosság alapját képező termékhiba fogalma nem teljesen azonos a hibás teljesítés fogalmával. Termékhibáról akkor van szó, ha az eladott ingó dolog (tipikus esetben: tartós fogyasztási cikk) nem felel meg a gyártó általi forgalomba hozatalakor hatályos minőségi követelményeknek, vagy nem rendelkezik a gyártó által adott leírásban szereplő tulajdonságokkal. A hibás teljesítéshez hasonló viszont, hogy a gyártó csak azokért a hibákért tartozik helytállni, amelyek akkor keletkeztek, amikor a termék még az ellenőrzése alatt állt. A termékszavatosság vállalkozás által forgalomba hozott ingó dolgokra (termékekre) terjed ki, és – noha az érintettek között nem áll fenn szerződéses jogviszony – biztosítja, hogy a fogyasztó a termék hibája miatti egyes kellékszavatossági igényeit közvetlenül a

gyártóval szemben érvényesíthesse. A termékszavatosság kizárólag a hiba természetbeni orvoslására szolgál: elsősorban kijavítására, másodsorban – ha a kijavítás nem lehetséges – kicserélésre ad igényt a fogyasztónak. Gyártónak a törvény – a termékfelelősségi szabályokhoz hasonlóan – nem csak a termék előállítóját tekinti, hanem a forgalmazóját is. A termékszavatossági helytállás – eltérően a kellékszavatosságtól – nem feltétlen, hanem a termékfelelősségi kimentési okokhoz hasonló okok alapján kimentést biztosít a gyártónak és a forgalmazónak. A termékszavatosság és a kellékszavatosság egymás mellett létező polgári jogi igény, amelyeket azonban ugyanazon hiba miatt – természetesen – egyszerre nem lehet érvényesíteni. A fogyasztó az adott helyzet lehetőségei alapján maga döntheti el, hogy egy adott hiba miatti szavatossági igényét melyik eszközzel és kivel szemben érvényesíti: kellékszavatossági igényt támaszt szerződő partnerével (az eladóval) szemben, vagy pedig termékszavatossági igényt a gyártóval vagy a forgalmazóval szemben. Eredményes igényérvényesítés esetén az érvényesített hiba tekintetében a párhuzamos igény is megszűnik. Az egyik út sikertelensége viszont nem zárja ki, hogy a fogyasztó igényét a másik jogcímen érvényesíthesse, ha annak feltételei fennállnak. Termékszavatossági kötelezettsége teljesítése esetén a termék kijavított részére vagy a kicserélt termékre a szerződő partner kellékszavatossági kötelezettsége megszűnik, ez a kötelezettség a továbbiakban a gyártót vagy a forgalmazót fogja terhelni. A törvény a termékszavatossági igény érvényesítéséhez kétéves jogvesztő határidőt biztosít, amelyet a terméknek a gyártó általi forgalomba hozatalától kell számítani. A kellékszavatossági igénytől eltérő megoldást: jogvesztő határidő alkalmazását az indokolja, hogy a gyártó nem áll jogviszonyban a fogyasztóval, vagyis termékszavatosság előírása a szerződési jogviszony relatív szerkezetének áttörését jelenti. Emiatt indokolt a helytállást szigorúbb időhatárok közé szorítani, és meghatározott idő elteltével a bizonytalan jogi helyzetet végleg lezárni. Ha a kétéves határidőn belül a termék gazdát cserél, a termékszavatossági igény az új tulajdonost illeti meg.”; és Vékás (2012) 407-408.; magyarázatként ld. Farkas (2013) 311-314.

²⁵ Farkas (2013) 312.

²⁶ Farkas (2013) 313-314.

²⁷ Magyarázatként ld. Kovács László, *A tulajdonátruházó szerződések*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (566, 37-69.; ISBN 978-963-258-194-1), 48-49.

²⁸ Vö. Vékás (2012) 424.: 6:221. § (3) bekezdés. Magyarázatként ld. Kovács (2013) 49.

²⁹ Vö. Vékás (2012) 437.: 6:255. § (1) bekezdés. Ld. új Ptk. indokolása: „A szervezett utazási formákról szóló 90/314/EGK irányelv egyaránt tartalmaz közjogi és magánjogi jellegű normákat. A törvény az irányelv magánjogi normáit implementálja. E körben kimondja a törvény – az irányelv szabályait átvéve – a szerződés írásba foglalásának kötelezettségét, a szerződési pozíció átruházásának jogát, és az ilyen esetekben érvényesülő, a törvény szerződésátruházásra vonatkozó szabályától eltérő speciális felelősségi szabályt, valamint biztosítja e szabályok féloldalu kógenáciáját.”; és Vékás (2012) 437. Vö. a szervezett utazási formákról szóló 1990. június 13-i 90/314/EGK tanácsi irányelv, az utazási szerződésről szóló 281/2008. (XI. 28.) Korm. rendelet, az utazásszervező és -közvetítő tevékenységről szóló 213/1996. (XII. 23.) Korm. rendelet. Magyarázatként ld. Bartal Géza, *A vállalkozási szerződés*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (566, 69-106.; ISBN 978-963-258-194-1), 101-102.: „A Legfelsőbb Bíróság kimondta, hogy az utazási szerződések kötésével üzletszerűen foglalkozó irodát fokozott tájékoztatási kötelezettség terheli, melynek keretében még a szálláshely kiválasztása előtt köteles a vele szerződő féllel minden olyan körülményt közölni, amely annak igénybevétele szempontjából jelentős [LB Pfv.VIII.23.243/1996., BH 1998.278.].” (102.).

³⁰ Ld. új Ptk. indokolása.

³¹ Magyarázatként ld. Pomeisl András, *A biztosítéki szerződések*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-

ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (566, 303-335.; ISBN 978-963-258-194-1), 325-327. A 6:430. § (4) bekezdése („Ha a kötelezett késedelembe esik, a jogosult köteles a kezest késedelem nélkül értesíteni, ennek elmulasztása esetén a kezes nem felel a késedelemből eredő kárért és késedelmi kamatért.”) az egyes törvényeknek az új Polgári Törvénykönyv hatálybalépésével összefüggő módosításáról szóló 2013. évi CCLII. törvény 188. §-ának (11) bekezdése alapján nem lépett hatályba.

³² Ld. új Ptk. indokolása: „A törvény az egyes szerződések szabályai között kevés fogyasztóvédelmi rendelkezést tartalmaz. A biztosítékok között azonban indokolt volt ilyen normák megfogalmazása, így a zálogjog és a kezesség mellett a garancia szabályai között is tartalmaz fogyasztóvédelmi rendelkezést a törvény. Tekintettel a garancia önállóságából fakadó kockázatokra, a törvény nem teszi lehetővé, hogy fogyasztó vállalon garanciát, az ilyen szerződéseket átminősíti készfizető kezességgé.”; és Vékás (2012) 487.; továbbá: Pomeisl (2013) 335.: „Fontos, hogy a Ptk. 6:438. §-a szerinti készfizető kezesség egyben fogyasztói kezességnek is minősül, ezért arra a Ptk. 6:430. §-ában meghatározott különös szabályokat is alkalmazni kell. A fogyasztói garanciavállalás átminősítése nem szolgálhat a fogyasztó hátrányára, így a garanciavállaló nyilatkozatban megszabott, a fogyasztó felelősségét korlátozó feltételeket (legmagasabb összeg, határidő, megfelelő okiratok csatolása stb.) változtatlanul alkalmazni kell.”.

³³ Vö. Vékás (2012) 488.: 6:445. § (1) bekezdés. Ld. új Ptk. indokolása: „A törvény fogyasztói szerződések körében – meghatározott törvényi feltételek betartása mellett – elismeri a ráutaló magatartással történő szerződéskötést, és egyben pontosítja, hogy a biztosító hallgatása mikor eredményezi a szerződés létrejöttét. A törvény szabályozza azt az esetet, amikor a biztosítási esemény a kockázatelbírálási idő alatt következik be, és – lényegét tekintve – fenntartja a Ptk. szabályozását arra az esetre, amikor lényeges kérdésben való eltérés miatt a biztosító a szerződés módosítását kezdeményezheti, vagy adott esetben a szerződést fel is mondhatja.”; és Vékás (2012) 491.; magyarázatként: Takáts Péter, *A biztosítási szerződések*, in *Polgári jog, Kötelmi jog, Harmadik, Negyedik, Ötödik és Hatodik Rész, Az új Ptk. magyarázata VI/VI.*, Szerkesztette: Wellmann György, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft., Budapest, 2013. (566, 335-384.; ISBN 978-963-258-194-1), 343-345. Az új Ptk. 55. §-ának (1)–(3) bekezdése alapján: „(1) A Ptk. biztosítási szerződésekre vonatkozó rendelkezéseit a Ptk. hatálybalépését megelőzően tett ajánlat esetében az ajánlatnak megfelelően létrejött biztosítási szerződésre is alkalmazni kell, ha az a Ptk. rendelkezéseinek megfelel, és annak alapján a biztosító kockázatviselése a Ptk. hatálybalépését követően kezdődik. (2) A Ptk. hatálybalépését megelőzően létrejött felelősségbiztosítási szerződések esetében a károsult a Ptk. hatálybalépését követően bekövetkezett biztosítási esemény alapján a sérelemdíj megtérítésére is igényt tarthat, a biztosító azonban csak olyan mértékben és feltételekkel köteles a károkozót helyett helytállni, amilyen mértékben és feltételekkel a nem vagyoni károk megtérítésére a Ptk. hatálybalépését megelőzően köteles lett volna. (3) A felelősségbiztosítási szerződések esetében a biztosító a soron következő biztosítási időszakot megelőzően küldött írásos értesítőjében köteles felhívni a szerződő fél figyelmét arra, hogy lehetősége van a biztosítási szerződés olyan tartalmú – a biztosítóval egyetértésben történő – módosítására, amely magában foglalja a sérelemdíj iránti igényekért való – a (2) bekezdés szerinti korlátozásoktól mentes – helytállást.”.

³⁴ Vö. Vékás (2012) 491.: 6:456. §. Magyarázatként ld. Takáts (2013) 355-356.

³⁵ Vö. Vékás (2012) 491.: 6:457. §. Magyarázatként ld. Takáts (2013) 356.

³⁶ Ld. pl. Hámori (2009/2) 88-97. és Hámori (2012) 45-64.

A posztszovjet orosz média helyzete (különös tekintettel a televízióra)

A posztszovjet médiarendszer fejlődését nagyban meghatározták a szovjet tömegtájékoztatási hagyományok, a szovjet (diktatórikus) médiamodell. A szovjet tömegmédia közvetítette és propagálta az általános tájékozódási pontnak tekintett pártideológiát, uralta és ellenőrizte, tulajdonképpen kisajátította a valóságról való beszédet. Bár a peresztrojka és a glasznoszty idején a média a demokratizálás eszközévé vált, a kommunizmus felbomlása után azonban a média független, önirányító modellje nem tudott megszilárdulni. Tanulmányomban egyrészt bemutatom, miként váltották egymást a médiarendszer uralkodó modelljei (önirányító modell, korporatív-autoritárius modell, ellenőrzött, államilag kontrollált modell és kommercializált modell), másrészt vizsgálom a médiafolyamatok politikai és gazdasági dimenzióit. Mivel az orosz társadalom kollektív identitásának fenntartásáról, a szabadidő eltöltésének strukturálásáról a televízió gondoskodik, ezért külön figyelmet érdemelnek a televíziózás körülményei, tulajdonosi és jogszabályi háttere. Szót ejtek többek között a nem állami kézben levő televíziós csatornák, az NTV és az ORT létrejöttéről, majd az „NTV-párt” széttűzéséről, az Oroszországi Állami Televízió- és Rádiótársaság funkciójáról és a Roszkomnadzor médiafelügyeleti szerepéről. Az elfogadott jogszabályok – köztük a legújabb 2014. október 15-én lépett hatályba – jelentősen megváltoztatták/megváltoztatják az orosz média környezetét, s korlátozzák a Kremllel szembeni kritikus hangok érvényesülését.

The development of post-Soviet media system was largely affected by traditions of communicating and disseminating mass-information, and the Soviet (dictatorial) model of media. Soviet mass media was in charge of transmitting and propagating the ideology of the Party, which was generally regarded as the main point of orientation, it thus controlled, monitored and actually dispossessed the discourse on reality. Although media became a tool for democratisation during in the age of perestroika and glasnost, after the disintegration of communism no independent, self-controlling media model could take roots. In my paper I will present how various dominant models in media (the self-controlled model, the corporative-authoritarian model, controlled, state-controlled models and commercialised model) replaced each other, on the other hand, and I will scrutinise political and economic dimensions involved in the processes in media- as well. Since it is the television that is in charge of upholding the conscience of collective identity of Russian society, and of structuring pastimes, its circumstances, including ownership, legal conditions as relevant backgrounds for television broadcasting are especially noteworthy. I will also refer to the fact that non-state-run channels, such as NTV and ORT have come into being. Among related topics the crackdown of “NTV Party”, the function of Russian State Television and Radio Broadcasting Corporation, and the role of Roskomandzor in monitoring media are to be evaluated. Laws passed, among them a recent one having taken effect on 15th October 2014, have changed and are changing the environments of Russian media significantly, and are limiting critical voices to sound their opinion against the Kremlin.

Bevezetés

Az oroszok nagyon erősen függenek a televíziótól, a televíziós hírműsoroktól. Az ország lakossága napi rendszerességgel tévéz, többnyire azért, hogy megtudja a legfrissebb híreket. Oroszországban a legfontosabb információforrás a televízió, s ez a tény független a lakóhelytől, a társadalmi státusztól és a képzettségtől (Volkov, Goncsarov, 2014). A hírműsorokat mindenki nézi, még azok is, akik más forrásokból is tájékozódnak, illetve azok is, akik kételkednek a hírközlés megbízhatóságában és objektivitásában. A tévézés tömegessé válása még a szovjet korszakban, a 70-es években kezdődött, a kilencvenes évek közepétől fogva pedig az otthoni szabadidő eltöltése, a családi élet szinte kizárólag a televízió köré összpontosult. A televíziózás, amellyel hogy strukturálja a szabadidőt, meghatározza az értékrendet és a világról alkotott képet, azaz intézményesen megteremt az orosz társadalom kollektív identitását. A kommunikációs lehetőségeket és a műszaki/technikai berendezések (kábeltevé, dekóder, számítógép, mobilinternet) fejlettségét és elterjedtségét vizsgálva azt láthatjuk, hogy a centralizált telekommunikációnak még a 2010-es években sincs konkurenciája, az állami rádió- és tévécsatornák a legelérhetőbbek. A központi irányítás szerepe pedig 2014-ben még tovább nőtt, a még magánkézben levő médiavállalatokat is ellenőrzi, és saját céljaira használja fel az állam. A nyíltan bulvárjellegű, kommercializált média mellett az ellenőrzött, államilag kontrollált modell vált uralkodóvá (Ilcsenko, 2008, p. 8). Ez a médiamodell a posztszovjet korszak több mint húsz éve alatt alakult ki úgy, hogy közben nemegyszer váltották egymást a médiarendszer domináns modelljei (Glebova, 2010, p. 160).

A szovjet médiamodell és felbomlása

A posztszovjet médiarendszer fejlődését nagyban meghatározták a szovjet tömegtájékoztatási hagyományok, a szovjet (diktatórikus) médiamodell. A szovjet tömegmédia közvetítette és propagálta az általános tájékozódási pontnak tekintett pártideológiát, uralta és ellenőrizte, tulajdonképpen kisajátította a valóságról való beszédet. A peresztrojka és a glasznoszty idején a média a demokratizálás eszközévé vált, a sajtó hatalmas szerepet játszott a rendszer széthullásában, mivel a szólás szabadságát hirdelve szembehelyezkedett az állammal. A változások eszméit közvetítő, hatalmat bíráló lapok és periodikumok példányszámai nőttek. A peresztrojka nyitottsága és szólásszabadsága a tömegtájékoztatási rendszer átalakulását eredményezte, a sajtó pluralistává és egyszintűvé vált, megszűnt a felülről vezérelt hierarchikus struktúra. 1990. június 12-én elfogadták a sajtótörvényt, s elkezdődött a privatizáció, a piac elveinek követése, a nem állami szektor fejlődése. Emblematikusnak tekinthető a Moszkva visszhangja (Эхо Москвы) rádióadó elindítása 1990. augusztus 22-én, a Független Újság (Независимая газета) első számának 1990. december 21-ei megjelenése, valamint a Kommerszant (Коммерсантъ) társadalmi-politikai, gazdasági heti majd napilap kiadása.

Az orosz kereskedelmi televíziózás úttörői

Az állami televíziózás rendszere is felbomlott, 1990-ben létrejött az első kereskedelmi adó Oroszországban, a 2x2 tévécsatorna (Kolomic, 2010, p. 12). A szovjet időszakban összesen öt csatornán sugároztak műsorokat, egész napos adás volt a Központi Televízió egyes és kettes programján, ezt mindenütt lehetett fogni, a hármason a moszkvai, helyi program ment 18 és 23 óra között, a négyes csatornán képzési, oktatási műsorokat közvetítettek az ország európai részén, míg az ötös csatorna a Leningrádi Televízió volt, amelynek adásait 20-30 nagyvárosban lehetett csak nézni. A 2x2 csatornát az Állami Televízió és Rádió elnökének rendelete alapján alapították, a nem teljes sugárzási idejű hármas csatornát használhatták. Kezdetben tehát az állami struktúra része volt, de nem kapott pénzt a központi költségvetésből, reklámbevételekből tartotta fenn magát. 1991 augusztusa után korlátozott felelősségű részvénytársasággá alakult, magánvállalkozás lett.

A másik úttörő a TV6 volt (1993. január 1.), a zárt részvénytársaság létrehozói magánszemélyek voltak, köztük Ted Turner, a CNN atyja, valamint vállalkozások és a moszkvai főpolgármesteri hivatal. A hatos csatorna sugárzási jogait szerezték meg, Turnernek köszönhetően használhatták a CNN adásait és a Turner Broadcasting Corporation filmtárát. Kezdetben csak Moszkvában volt fogható, kb. félmillió moszkvai nézte a zömében külföldi gyártásban készült adásaikat, később azonban az amerikai mintát követve partnereket kerestek a régiókban, s létrehozták az első kereskedelmi tévéhálózatot, amely 1996 közepére 68 milliós közönséggel bírt (Kolomic, 2010, p. 15), a megnövekedett reklámbevételeknek köszönhetően pedig már saját műsorokat is gyártott.

Az első olyan tévécsatorna, amely semmilyen formában, sem a központi szervektől, sem a városi vezetéstől nem kapott állami támogatást, az az 1993 októberében sugározni kezdő NTV volt. A bankárok és üzletemberek 30 millió dollár magántőkéjével (Kolomic, 2010, p. 16) alapította csatorna célközönsége a formálódó középosztály volt, saját hírműsorokat gyártott és drága külföldi filmeket is meg tudott venni, valamint a reklámozók körében is népszerű volt. A 2x2, a TV6 és az NTV az orosz kereskedelmi televíziózás úttörői, nyomukban sok országos lefedettségű és regionális magán- és kereskedelmi csatorna jelent meg.

A médiaháborúk kora

A piaci nyitás, a gazdasági reformok ellenére azonban a média független, önirányító modellje nem tudott megszilárdulni. Ez elsősorban gazdasági okokkal magyarázható, a nyomtatott sajtó nem volt már rentábilis, míg az árak emelkedtek, a példányszámok jelentősen csökkentek. Kevés volt az állami segély, s nagy volt a politikai és gazdasági konkurenciaharc. Mindez azt eredményezte, hogy bevett gyakorlattá vált az etikai elvek feladása, az ellenfelet lejárató anyagok gyártása és publikálása, bemutatása. A hiteltelenség, az információk pontatlansága megrendítette a tömegtájékoztatás, azon belül is elsősorban a nyomtatott kiadványok iránti bizalmat. Az újságok és folyóiratok többségének működtetése bankok és különböző egyesülések kezébe került, hatalmas információs konszernek, egyfajta médiaoligarchia jött létre, mely az 1996-os

elnökválasztáskor a tömegtájékoztatási eszközöket Jelcin támogatására, a kommunisták visszatérésének megakadályozására használta fel. Ezt a médiamodellt a szakirodalom korporatív-autoritárius modellnek nevezi (Glebova, 2010, p. 163). Az 1997-re kialakult médiapolitikai rendszer meghatározó szereplői az orosz mágnások, akik a tulajdonukban levő tévécsatornákat üzleti érdekeiknek megfelelően használták és mediatizálták a politikát (Kacsakajeva, 2013). Az állami telekommunikációs cég, a Szvajzinvest 1997-es privatizációja felbontotta a médiamágnások szövetségét, s kirobbantott egy médiaháborút. Két nagy csoportosulás alakult ki, az egyik Borisz Berezovszkij és tömegtájékoztatási eszközei, a másik a Guszinszkij tulajdonában levő Media-Moszt holding körül. Berezovszkij kezében volt az ORT csatorna, míg Guszinszkij az NTV-t birtokolta. A közelgő elnökválasztásra mindkét oligarcha a saját médiakonzernjéből egyfajta politikai pártot hozott létre, saját elnökjelölttel. A médiát kereskedelmi és politikai csatározásokra használva mindketten hozzájárultak ahhoz, hogy a média társadalmi tekintélye az új évezred elejére rendkívül lecsökkent, így Putyin hatalomra jutva minden különösebb társadalmi felzúdulás nélkül tudta a nem állami televíziózást megsemmisíteni, a szólásszabadságot államosítani. A VCIOM 2003 őszén végzett közvélemény-kutatása szerint az oroszok 36 %-a úgy gondolta, hogy a média állami ellenőrzésének megerősítése az ország hasznára van, 24%-a nem látott ebben sem különösebb hasznot, sem pedig kárt, csupán a kisebbség, 24% nem értett egyet vele (Glebova, 2010, p. 167-168).

A televíziózás újraállamosítása

A 90-es évek az információs háborúk és csatározások kora volt, 2000-ben új időszak kezdődött az orosz média történetében, a szigorú korlátozások ideje, a televíziózás etatizációja. Az állami tévécsatornák megerősödtek, 2001-ben pedig mind az ORT, mind az NTV állami kontroll alá került. Az oligarchák ellen hirdetett háború sikeres volt: Berezovszkij lemondott az ORT birtoklásáról, ebből az adóból lett az Első csatorna (Первый канал), Guszinszkij pedig az adómegkekulés miatti letartóztatás hatására, illetve a főügyészség és a Gazprom nyomására az NTV tulajdonjogát átadta a Gazprom Mediaholdingnak. Mivel ennek tulajdonosa az Gazprom, amelyben az orosz államnak 50,01 % részesedése van, az állami kontroll az NTV-nél is biztosítva volt. A hatalom támogatása különösen akkor erősödött fel, amikor a Gazprom igazgatótanácsának elnöke, Medvegyev miniszterelnök-helyettes lett. A tévécsatorna kollektívájának egy része nem akart ellenőrzött állami médiának dolgozni, ők Jevgenyij Kiszjeljov vezetésével a TV6-hoz kerültek. 2002. június 22-én visszavonták a csatorna sugárzási jogát, 2003-ban pedig megszüntették a TVSZ-t, melyet Kiszjeljov csapata hozott létre a túlélés reményében (Trosin, 2003, p. 48). Azaz 2003-ra nem maradt egyetlen olyan oroszországi csatorna sem, amit ne az állam irányítana. A vertikális irányítás megerősödését eredményezte a sajtó-, televízió és rádióadás és tömegkommunikáció minisztériumának megalapítása, az Oroszországi Állami Televízió- és Rádiótársaság szerepének növekedése. Az, hogy a leghatékonyabb médiumok a hatalom eszközévé váltak, és az állam megszerezte a szó monopóliumát, erősen emlékeztet a peresztrojka előtti időkre. Az ellenőrzött, állami, kontrollált média új információs mezőt képvisel, nem anarchikus és agresszív, mint a kilencvenes években, hanem lojális a hatalomhoz és együttműködő vele. Hatalom és média viszonyát jól jellemzi az a putyini mondat, amelyet Irina Glebova

is idéz Oroszország ma. Kultúra, mentalitás, média című könyvében: „A hatalomnak férfi módjára próbálkoznia kell, a sajtónak pedig asszony módjára ellenkeznie.” (Glebova, 2010, p. 169). A gondolatmenetet folytatva: az aktus, a behatolás így is, úgy is megtörténik, a média szabadon választhat, hogy ez fájdalommentes lesz-e, vagy erőszakos. 2005-re már az ellenkezés is eltűnt, maradt az önkéntes felajánkozás: megszűntek az élő adásban folytatott viták, visszatértek az előzetes felvétel gyakorlatához, a tévétársaságoknál megjelentek a nem kívánatos személyek neveit tartalmazó feketelisták, a média-valóság pedig erősen konstruált és manipulatív lett (Kacsakajeva, 2013).

A média-valóság konstruálása, a manipuláció

A szakirodalomban (Kara-Murza, 2000 és Gracsov, Melnyik, 2003) leírt manipulációs eljárások mindegyikére számtalan példát találhatunk az orosz televíziózás elmúlt 14 évében. Ezekből néhányat emelnék csak ki. 2004-ben, a Jukosz elleni lejárató kampány időszakában a főbb csatornák hírműsorai az orosz ügyészségre hivatkozva közölték, hogy a Jukosz tulajdonosainak a számláit zárolták Svájcban. A hírhez még azt is hozzáfűzték, hogy a banktitokra kényesen ügyelő Svájcban ez csak úgy történhet meg, ha a hatóságoknak komoly bizonyítékai vannak. A Jukosz tulajdonosainak bűnösségét tehát már nem csak az orosz állam állítja, hanem nemzetközi bizonyítást is nyert. A hírt másnap a svájci hatóságok nem erősítették meg, erről azonban a két legfontosabb csatorna nem számolt be. (Sztarobahin, 2008)

Az elhallgatás, a kellemetlen hírek semlegesítése mellett kedvelt eljárás a hatalom szempontjából pozitív jelentőségű események felnagyítása. 2004. december 5-én az Első csatorna déli, 10 perces híradójában 6 perc Putyiné volt, az első helyen 3 anyag foglalkozott az államfő indiai és törökországi látogatásával, míg a 20 ember életét követelő oroszországi bányaszerencsétlenségről mintegy mellékesen, mindössze 20 másodpercet beszéltek (Sztarobahin, 2008). Putyin gondosan felépített médiavalósága mellett a csatornák sokat tettek Medvegyev és Szergej Ivanov arculatának a kidolgozásáért is. 2006-ban minden lehetőséget megragadtak arra, hogy a két politikust minél változatosabb kontextusban mutassák be. Ebbe a fontos állami események mellett egy falusi könyvtárba tett látogatás épp úgy beletartozott, mint egy távol-keleti kórház megtekintése.

A manipuláció teljes eszköztárát megfigyelhetjük a 2005-ös országos tüntetések médiareprezentációjában (Kovaljov). Miután életbe lépett a különböző jogcímenek (nyugdíjasoknak, veteránoknak, a blokád túlélőinek) járó kedvezményeket pénzbeli juttatásokra váltó törvény, Oroszország-szerte tömeges megmozdulások, tüntetések, gyűlések voltak. Ezekről az állami televízió nem számolt be, helyette működésbe hozták a propagandagépezetet, s azt sulykolták, hogy a kedvezményben részesülők jobban járnak a pénzzel. Valójában persze ez nem volt így. Az elégedetlenség azonban nem csitult, Moszkva külvárosában a tüntető nyugdíjasok például elzárták a Pétervárra vivő utat, erről pedig már nem lehetett tovább hallgatni. Ekkor a hírműsorok szerkesztői új taktikát választottak, a bűnbakképzést, és a helyi szervezeteket kezdték el hibáztatni, amelyek megakadályozzák a kormányzó párt, az Egységes Oroszország törvényének a megvalósulását. Közben folyamatosan méltatták az állam erőfeszítéseit, amelyeket a társadalmi fe-

szültségek csökkentésének érdekében tesz. Mivel a megmozdulások radikalizálódtak, újból változtattak a taktikán. Egy nagy tüntetésről úgy tudósítottak, hogy mellette hírt adtak egy párhuzamosan futó rendezvényről, az állami intézkedések melletti kiállásról. A két esemény a médiában egyenrangúvá, azonos tömegeket mozgósítóvá vált, azt a látszatot keltve, mintha épp annyian támogatnák az intézkedéseket, mint ahányan ellenzik.

A média állami irányítása napjainkban

Az orosz tévénező pedig rendkívül kiszolgáltatott ennek a hírközlési politikának. A befolyásolhatóságot növeli, hogy az ország lakosságának a fele (51%) csak egy forrásból, a televízióból tájékozódik, 20% kettőből, 17 % háromból és csak 12% használ több mint 3 forrást (Volkov, Goncsarov, 2014). A viszonylag függetlennek tartott tévécsatornák hírműsorainak nézőközönsége nem haladja meg a 17-18 százalékot, az Eső (Дождь) nézőinek aránya 2-3%. A híreket mindenekelőtt a három országos lefedettségű állami csatornán, a közszolgálati Első csatornán, az Oroszország-1-en (Россия-1) és a kereskedelmi NTV-n nézik (Volkov, Goncsarov, 2014). Ezek nézőközönsége stabil, sőt az ukrainai és krími események hatására még nőtt is a nézettségük.

Ma Oroszországban nem létezik számottevő ellenzéki média. Putyin az állami vállalatok (Gazprom, Gazprombank) és minisztériumi hivatalok (Roszkomnadzor) segítségével szorosan kontrollálja a magántulajdonú médiát is, minden kulcsfontosságú médiapozícióban az ő emberei és szövetségesei ülnek. Az orosz média feletti Kreml-befolyásolást növelendő 2013 végén Putyin egy rendeletben megszüntette az 1991-ben alapított állami RIA Novosztyi hírügynökséget, egy másik rendelettel pedig létrehozott egy újat, az Oroszország Mát. A RIA Novosztyi 2005-ben az oroszok és Oroszországgal szembeni előítéletek leküzdésére egy angol nyelvű csatornát alapított Russia Today névvel (Bullough, 2013). Angolul, arabul és spanyolul sugároztak műsorokat, a nézőik száma 2010-re elérte a 630 millióit, így a BBC World News után a második legnézettebb hírcsatornává vált. A külföldieknek szánt állami csatornán ellenzékiek is megszólalhattak, amely elképzelhetetlen volt a belföldieknek készülő híryanagyokban. Bár a rendelet az alapító hírügynökséget felszámolta, a csatorna életben maradhatott, ennek feltétel azonban a Kremllel szembeni kritikus hangvétel visszaszorítása volt.

Sokan a függetlenség, a szabad véleménynyilvánítás utolsó lehetőségeként tekintenek az internetre. Oroszországban minden második lakos rendelkezik internet-hozzáféréssel, különösen a mobilnet-előfizetések száma nőtt nagyon gyorsan az utóbbi években. Ugyanakkor azt semmilyen adat nem támasztja alá, hogy a netezők zömében ellenzékiek lennének (Hacsatrjan, 2014). Hogy valójában ne jelentsen veszélyt az információáramlás, a Kreml a médiát felügyelő hatóságon, a Roszkomnadzoron keresztül bármilyen internetes oldalt betilthat. Egy 2012-ben elfogadott, 2014-ben hatályba lépő törvény az ifjúságot védené a gyermekpornó, a droghasználat népszerűsítése vagy az öngyilkosságra buzdító oldalak ellen, ugyanakkor lehetőséget nyújt bármilyen oldal, média, blog, közösségi háló 24 órás indoklás, előzetes figyelmeztetés és bírósági határozat nélküli blokkolására. Ezzel a lehetőséggel március 13-án élt is a médiafelügyelet, időlegesen betiltottak négy ellenzéki oldalt, a volt sakkvilágbajnok, ellenzéki vezető Gari

Kaszpárov portálját, a kasparov.ru-t, az ellenzéki politikus, Alekszej Navalnij blogját, a grani.ru hírportált és az orosz közgazdászok, politológusok, újságírók elemzéseit közlő ej.ru internetes újságot. Hogy érezni lehessen az állam figyelő szemét, minden olyan bloggert, akinek az oldalát naponta háromezernél több látogató keresi fel, arra kötelezték, hogy teljes névvel regisztrálja magát. Az állam szerint nem megbízható információt terjesztő bloggerek ellen eljárást indítanak. A közösségi hálóra is kiterjed az állami kontroll, a posztszovjet térségben rendkívül népszerű, több százmillió felhasználóval rendelkező közösségi oldal, a VK (ВКонтакте) többségi tulajdona a Kremlhez lojális oligarcha, Aliser Uszmanov és a Rosznyeft-vezér, Igor Szecsin kezébe került, míg az alapító Pavel Durov, aki megtagadta az ellenzéki csoportok blokkolását, majd az ukrán tüntetők adatainak kiadását, kénytelen volt Oroszországot elhagyni.

Az állami irányítás nem csak politikai, hatalmi kérdés, hanem gazdasági is, ugyanis a média, a médiaipar az orosz gazdaság tekintélyes játékos. Az ellenállás megtörésének, a kritikus hangok elhallgattatásának lehetőségei pedig tovább erősödnek: 2014. október 15-én Putyin aláírta a médiatörvény-módosítást, amely az eddigi 50-ről 20 százalékra szorítja le a külföldiek tulajdoni részesedését a rádiókban és a televíziókban, valamint a nyomtatott médiumokban, amelyek eddig nem estek korlátozás alá. Ez a rendelet még inkább bezárja az orosz médiát, így Oroszország továbbra is alapvetően regionális médiatér marad, mely „a globális (sőt az európai) információs közegben mellékszerepet játszik” (Glebova, 2010, p. 191).

Felhasznált irodalom:

- BULLOUGH, O. (2013): Inside Russia Today: counterweight to the mainstream media, or Putin's mouthpiece? *New Statesman*. Hozzáférés: <http://www.newstatesman.com/world-affairs/world-affairs/2013/05/inside-russia-today-counterweight-mainstream-media-or-putins-mou> (Letöltve: 2015.01.15.)
- GLEBOVA, I. (2010): *Oroszország ma. Kultúra, mentalitás, média*. Ford.: Földi Andrea. Russica Pannoninica, Budapest.
- GRACSOV – MELNYIK = ГРАЧЕВ Г.В. – МЕЛЬНИК И.К. (2003): *Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия*. Эксмо, Москва.
- HACSATRIAN = ХАЧАТРИАН Д. (2014): Россия тонет в телеволнах. *Новая Газета*. № 66. Hozzáférés: <http://www.novayagazeta.ru/politics/64088.html> (Letöltve: 2015.12.29.)
- ILCSENKO= ИЛЬЧЕНКО С.Н. (2008): *Отечественное телевидение постсоветского периода: история, проблемы, перспективы*. ИВЭСЭП, Санкт-Петербург.
- KACSKAJEVA = КАЧКАЕВА А.Г. (2013): *История телевидения в России: между властью, свободой и собственностью*. Hozzáférés: <http://www.ru-90.ru/node/1316> (Letöltve: 2014.12.28.)
- KARA-MURZA = КАРА-МУРЗА С.Г. (2000): *Манипуляция сознанием*. Эксмо, Москва.
- KOLOMIJEC = КОЛОМИЕЦ В.П. (2010): Институционализация российской телеиндустрии. In: *Российское телевидение: индустрия и бизнес*. Под ред. В.П.Коломийца, И.А.Полуэхтовой. АЦВИ, Москва, pp. 10-51.
- KOVALJOV = КОВАЛЕВ Г. *Телевидение не справляется с монетизацией*. Hozzáférés: http://apn-nn.ru/diskurs_s/113.html (Letöltve: 2015.01.03.)
- SZTAROVANIN = СТАРОБАХИН Н. Н. (2008): Освещение социально-политических событий в теленовостях как способы конструирования реальности. *Электронный журнал Медиаскоп*. № 2. Hozzáférés: <http://mediascope.ru/node/251#3> (Letöltve: 2015.01.10.)
- TROSIN, A. (2003): A 6-os számú nyomógomb. *Filmvilág*. 2.sz. pp. 48-49.
- VOLKOV – GONCSAROV = ВОЛКОВ Д. – ГОНЧАРОВ С. (2014): *Российский медиа-ландшафт: телевидение, пресса, Интернет*. Hozzáférés: <http://www.levada.ru/17-06-2014/rossiiskii-media-landshaft-televidenie-pressa-internet> (Letöltve: 2014.12.28.)

Nők a vállalkozás frontvonalában

Az elmúlt évtizedekben egyre nagyobb fókusz helyeződött a nemek közti esélyegyenlőségi kérdésre, mégis a gazdaság területén számos esetben találkozunk a nők és férfiak közti egyenlőtlenségek konkrét eseteivel. Egyik kiemelt területe ezen témakörnek a nők vezetésben betöltött szerepe, amelynek nem csupán általános társadalmi és szociális jelentősége van, hanem gazdasági hatása is. Egyre több kutatás igazolja, hogy a nemek arányának kiegyenlítődése a döntéshozatalban a vállalatok eredményességére, így a gazdaság egészére is pozitív hatást gyakorol, amely a férfiak és nők vezetési stílusában megmutatkozó különbségekre is visszavezethető. Az említett kedvező hatás ellenére mégis a vállalatok élén a nők alulreprezentáltsága figyelhető meg. Jelen tanulmányunkban igyekszünk e kérdéskört részletesebben megvizsgálni és egy képet adni a hazai helyzetről, illetve jó gyakorlatként bemutatni egy női vállalkozó vezetőt, aki a ki számíthatatlan gazdasági környezetben is sikeres vállalkozást hozott létre a cukrász szektorban, értékelve a vállalkozás életútját, indulásának, működtetésének nehézségeit.

In the last decades a much larger focus was put onto the equal opportunity question between genders, however, we can find specific examples for inequalities between women and men in several cases in the area of economy. One key area of this topic is women's role played in leadership, which does not have only general and social significance but it also has an economic effect. More and more researches justify that the equation of gender proportion in decision making has a positive effect on companies' efficiency and as a whole on economy as well, which derives from differences appearing in women's and men's styles of leadership management. Despite the favourable effect mentioned it can be observed that at the companies' top women are underrepresented. In this study we are trying to examine this issue in details and to give an overview about the domestic situation, as a good practice to introduce a female leader who even in a chaotic economic environment could establish a successful enterprise in the confectionery sector, meanwhile evaluating the lifecycle of the enterprise as well as the difficulties of its beginning and operating.

Bevezetés

A 2008-ban kirobbant pénzügyi és gazdasági (egyések szerint bizalmi) válság világszerte számos ágazatot, és köztük a cukrászipari ágazatot több szempontból is jelentősen érintette. és számos vállalkozás helyzetét tette kritikussá. A „kaotikus világ” rendszerint tönkreteszi a felkészületlen cégeket, ám sok esetben jutalmazza a felkészülteket (Kotler-Caslione, 2011), azokat a stabil vállalatokat, amelyek rendelkeznek a gyors mérlegelés és a potenciális fenyegetésre való hatékony reagálás képességével. A cukrásztermékek nem tartoznak a napi élelmiszerfogyasztási cikkek közé, sőt egyfajta luxus fogyasztási kategóriát testesítenek meg, így a legtöbb fogyasztó jövedelmi nehézségek esetén legtöbbször ezekről mond le elsőként. A vállalkozások részéről viszont a csökkenő piaci igény fokozatos nyomást jelent, ami a termelés ésszerűsítésének és a munkavégzés hatékonyságának növelését igényli. A válság negatív hatásának enyhítésére a vállalkozások több módszert is alkalmaz(hat)nak (Vágány – Kárpátné Daróczi, 2011), úgy mint: a munkaerő leépítése; a K+F kiadások csökkentése; a marketingre fordított összeg visszafogása; vagy akár az innováció.

Az elmúlt évek gazdasági nehézségei mellett az üzleti élet szereplőinek a nemek közti egyenlőtlenséggel, a nők nehezebb gazdasági érvényesülésével is meg kell küzdeniük. Az általunk jó gyakorlatként étékelésre kerülő vállalkozás vezetőjének ebből adódóan nemcsak a fentebb említett külső makrokörnyezeti trenddel és annak negatív hatásaival kellett szembe néznie, hanem a napjainkban egyre nagyobb figyelmet kapó gender problémákkal is.

A nők szerepe a gazdaságban, helyzetfeltárás

Az elmúlt években számos kutatóintézet felhívta a figyelmet arra a tendenciára, hogy a nők szerepe egyre meghatározóbb és egyfajta szemléletváltozás vette kezdetét a világban. Ezt a jelenséget támasztja alá az is, hogy évente több elemzés is készül a nemek esélyegyenlőségével kapcsolatban. A World Economic Forum minden évben készít e tárgykörben jelentést, amely felmérés alapján Magyarország 2013-ban a vizsgált 137 országból a 87. helyen végzett. (WEF) A vizsgált évben az első három helyen olyan országok szerepelnek, mint Izland, Finnország és Norvégia. Európában Norvégia volt az első, aki komoly lépésként a nemek egyenlőségében 2008-tól előírta a 40%-os női részvételt a tőzsdén jegyzett vállalatok vezetésében. A nemek közti egyenlőség index (Gender Gap Index) kiszámításakor négy dimenziót vesznek figyelembe, az oktatást, az egészségügyet, a politikát és a gazdaságot. A gazdasági szerepvállalás és lehetőségek terén az összesített helyezéshez képest egy kicsivel jobb pozícióban, a 68. helyen áll Magyarország. A figyelem egyre jobban fókuszál a nők és férfiak egyenlő gazdasági aktivitására, így az Európai Unió is számos intézkedést hozott e kérdéskörrel kapcsolatban. Egyik e témában jelentős programja az Uniónak a 2010-2015-ös időszakra vonatkozó nemek egyenlőségével foglalkozó stratégiája, amely olyan prioritásokat emel ki, mint például (European Commission):

- a nők és férfiak egyenlő mértékű gazdasági függetlensége,
- egyenlő munkáért egyenlő díjazás,
- egyenlőség a döntéshozatalban,
- a nemek közötti esélyegyenlőség elősegítése,
- horizontális kérdések

Bár a fent említett stratégia is foglalkozik a férfiak és nők egyenlőségével a döntéshozatalban, mégis a 2014 áprilisi felmérés nem mutat túl jó eredményt. A vizsgálatot az Európai Unió 28 tagállamának 611 vállalatán végezték el, melynek eredményét az alábbi diagram szemlélteti. (1. ábra)

1. ábra: Nemek megoszlása a vállalatok vezetői pozíciójában



Forrás: European Commission

Jól látható, hogy mind összesítésben, mind országonként külön véve is a nők alulreprezentáltsága figyelhető meg a vállalatok vezetői szintjén. Ennek a helyzetnek a változtatására hozta az Európai Unió azt a célkitűzését, miszerint a tagállamok tőzsdén jegyzett vállalatainak vezetői testületében a nők arányának 2020-ra el kell érnie a 40%-ot. A kis- és középvállalkozások körét nem érinti az említett célkitűzés, pedig a helyzet ezen szektorban sem mondható optimálisnak. Az Európai Unióban 10 női vállalkozóra mindössze csak 1 jut, míg ez a férfiak esetében 4 az 1-hez (Európai Gazdasági és Szociális Bizottság).

Magyarország esetében is megállapítható, hogy mind a nagyvállalatok, mind a kis- és középvállalatok illetve a parlament döntéshozó testületeiben is alacsony a női részvétel aránya. A kis- és középvállalatokat tekintve hazánkban 31-32%-os a női vezetők aránya, ami 1%-kal nagyobb, mint az Európai Unió átlag. Összességében az önfoglalkoztató nők aránya a teljes női népességben Magyarországon 3,89%, míg az Unióban 5,69% (Szalai)

1. táblázat: Női és férfi vezetők és tulajdonosok aránya cégméret szerint (2013)

	nő vezető	férfi vezető	nő tulajdonos	férfi tulajdonos
0 fő vagy ismeretlen	31,4%	68,6%	38,2%	61,8%
1–9 fő	33,6%	66,4%	41,2%	58,8%
10–19 fő	24,3%	75,7%	33,5%	66,5%
20–49 fő	23,3%	76,7%	31,0%	69,0%
50–249 fő	22,9%	77,1%	33,0%	67,0%
250 fő és több	20,7%	79,3%	32,8%	67,2%
Összesen	32,0%	68,0%	39,8%	60,2%

Forrás: Bisnode, 2013

Mindezen fenti megállapításokat tükrözi az 1. táblázat is, amely a női és férfi vezetők és vállalati tulajdonosok megoszlását mutatja hazánkban.

Az 1. táblázatból is jól látható, hogy mind a vezetők, mind a cégtulajdonosoknál is a férfiak jelenléte a dominánsabb. Megállapítható, hogy a nők csupán 40%-a tulajdonosa a vállalkozásoknak, azonban ez még mindig magasabb arány a vezetők 32%-hoz képest. Továbbá jól kivehető az a tendencia is, hogy a vállalat méretének növekedésével, a női vezetők aránya csökken (250 fő felett már csak 20,7%-a női vezető), azaz minél nagyobb egy vállalat, annál kevesebb nő vesz részt a döntéshozatalban.

A nemek közti egyenlőség kérdésével manapság már mind politikai, mind vállalati szinten egyre többen foglalkoznak. E két vizsgálódási szempont mellett további két alapvető dimenzió mentén történik e téma terület elemzése, ezek a nemek közti hasonlóság és különbözőség. A férfiak és nők közti azonosságok oldalát vizsgálva beszélhetünk „egyenlő esélyek” és a „meritokrácia” megközelítéséről. Mind a két esetben alapvető fontosságú a nők vezetésben betöltött szerepe, azonban míg az „egyenlő esélyek” nézet szerint ez társadalmilag fontos, addig a „meritokrácia” képviselői a szervezet érdekeit tartják szem előtt. Ezen álláspontot képviselők véleménye szerint fontos, hogy a vállalat döntéshozó testületeibe ne nemi, életkori, vallási szempontok alapján vegyenek részt a munkavállalók, hanem szakmai tudás alapján. (Nagy, 2009, p.53.) Fontos, hogy a vállalatok hierarchiában való előmenetelében ne jelenjen meg a több évtizede emlegetett „üvegplafon jelenség”, melynek lényeg, hogy a nők a ranglétrán való felfelé haladás közben egyfajta láthatatlan akadállyal néznek szembe, amely meggátolja őket a vezetői pozíciók betöltésében. A nemek közti különbségekre fókuszálva meg kell említeni az „alternatív értékek” és a „speciális hozzájárulás” szemléleteket. Mind a két megközelítés a férfiak és a nők közti különbségekre fókuszál, azonban míg a „speciális hozzájárulás” szerint az eltérések kiegészítik egymást és ezáltal hozzájárulnak a szervezet sikeréhez és eredményes működéséhez, addig az „alternatív értékek” megközelítés a nemek közti különbségek domináns jelenlétére és annak kiemelésére koncentrál. (Nagy, 2009, p.54) Mindezen megközelítéseket és az egyes dimenziók főbb elemzési pontjait foglalja össze a 2. táblázat.

2. táblázat: Megközelítések a nők és a vezetés témájának megértéséhez

Hangsúly a nemek hasonlóságán	Etikai, politikai megközelítés		Hangsúly a nemek különbözőségén
	Egyenlő esélyek	Alternatív értékek	
	Meritokrácia	Speciális hozzájárulás	
	Szervezeti hatékonyság elsődlegessége		

Forrás: Nagy Beáta, 2009, p.54.

Nők vezetői pozícióban való érvényesülésük előtt álló akadályokat mára már több kutatócsoport is vizsgálta. McKinsey&Company szerint, aki 2010-ben 1500 vezető beosztásban lévő nőt és férfit kérdezett meg világszerte, a következő gátak állnak a vezetői testületben kialakuló nemek közti egyenlőség háttérében (McKinsey&Company, 2010):

- Munka és család ütközése
- Állandó elérhetőség, időterhelés
- A nők nem léptetik elő egymást
- A női vezetői minta hiánya
- A nők gyengébbek a hálózatépítésben
- Családtámogatási rendszerek hiánya
- A munkából való kilépés lehetőségének hiánya
- A nők ambíciója alacsonyabb

Mindezen fent említett gátak, statisztikák és nézetek ellenére mégis számos kutatás bizonyítja, hogy azok a vállalatok, ahol kiegyenlített a nők és férfiak aránya a vezetésben, jobb eredményt érnek el, hatékonyabbak azokhoz a versenytársaikhoz képest, amelyeknél aránytalan a nemek megoszlása. Mindez olyan tényezőkre vezethető vissza a Caliper kutatása szerint, mint hogy a női vezetők:

- határozottabbak, ösztönösebben cselekednek és merészebbek,
- empatikusabbak és rugalmasabbak a férfi társaiknál,
- személyes kapcsolatokat könnyebben tudnak kiépíteni,
- nyitottak és együttműködőbbek.

Egy másik, 2011-ben 7280 vezetővel készített felmérés (Zenger-Folkman) szintén kiemeli, hogy a nők alkalmasak a vezetői pozíció betöltésére. A felmérés 16 vezetői tulajdonságot vizsgál, amelyből 15-ben a nők bizonyultak jobbnak. Olyan tulajdonságokat vizsgáltak, mint:

- kezdeményezőkézség,
- önfejlesztés,
- a tisztesség és becsületesség magas fokú jelenléte,
- mások fejlesztése,
- mások motiválása és inspirálása,
- kapcsolatépítés,
- együttműködés és csapatmunka,
- rugalmas célok megállapítása,
- hatékony és erőteljes kommunikáció,
- innovációs készség,
- stb.

A fent említett jellemzők értékelése során mindegyikénél a nők kaptak nagyobb értéket. Egy tulajdonság vizsgálatakor azonban a férfiak bizonyultak jobbnak, ez pedig a stratégiai tervezés volt.

Mégis fel kell tennünk a kérdést, hogy ha statisztikák és felmérések bizonyítják, hogy a nők is rendelkeznek azon tulajdonságokkal, amelyek alkalmassá teszik a vezetői pozíció betöltésére, akkor miért olyan nagy még mindig az ellenállás a társadalom részéről. A válasz talán a nők karrierrel kapcsolatos előítéleteire vezethetők vissza. Ternovszky (2013.p.94.) szerint a nőknek a következő róluk kialakított sztereotípiákkal kell szembenézniük:

- szerények
- részmunkaidőben akarnak dolgozni,
- várnak a sorukra,
- nem akarnak külföldre utazni,
- aggódóak,
- nem olyan biztosak magukban, mint a férfiak,
- jók a kapcsolatok építésében, fejlesztésében,
- sose szitkozódnak.

Látható tehát, hogy a nőknek vállalat alapítás és vezetés során nem csupán azokkal a nehézségekkel kell szembenézniük, mint a férfiaknak, hanem speciális nőkkel kapcsolatos problémákkal is. Mindezek ellenére szerencsére Magyarországon is található olyan vállalkozás, amely élén nő áll és sikeresen vezeti cégét korunk kihívásokkal teli és gyorsan változó környezetében. A következő esettanulmánnyal egy ilyen vállalatot és annak női vezetőjét szeretnénk bemutatni és ezzel is a jó példák sorát erősíteni.

Anyag és módszer

A témához szorosan kapcsolódó elméleti áttekintésünk után célunk volt megismerni egy sikeres női vállalkozót. A vállalkozóval személyesen is találkoztunk, a Szent István egyetemen a Kis- és középvállalkozások menedzsmentje című tantárgy (Tantárgy kifejlesztői és oktatói: Salamonné Dr. Huszty Anna, Dr. Kozma Tímea) keretében már két szemeszterben is meghívott vendég előadóként bemutatta vállalkozását. Az előadás során volt szerencsénk megismerni a szülei vállalkozását (Horváth Cukrászda) is. A szakmai kérdések megbeszélése érdekében egy mélyinterjút is lefolytattunk. A mélyinterjút öt nagyobb témakörre bontottuk, úm. a vállalkozás elindulása, iparági helyzete, a vállalkozás irányítása, a vállalkozó személyisége, a vállalkozás fejlődése. Az interjú anyagának feldolgozása után még egy telefonos megbeszélést kezdeményeztünk az adatok és információk végső pontosítása érdekében.

Nő a vállalkozás élén – jó vezetői gyakorlat

Az általunk esettanulmányként vizsgált vállalkozás ötletének megálmodója a Horváth család cukrász „dinasztiájának” tagja, így kézenfekvőnek tűnhet, hogy már gyerekkorában hivatásának gondolta a cukrászatot. Mivel látta, hogy szülei a családi vállalkozásban rengeteget és nagyon keményen dolgoznak (a mai napig is), így már kis korában elhatározta, hogy ő más szakmát választ. Szülői hatásra elvégezte a Vendéglátóipari Főiskolát, de ezután a divatszakmában kezdett dolgozni, főként stylistok mellett.

A vállalkozás indítása mégiscsak szüleihez kötődik, ugyanis a szülei által működtetett Horvát cukrászda 2005-ben egy jelentősebb beruházásba fogott bele. Megvettek egy 1000 m²-es telket Újpesten (a mostani székhelyükön) azzal a feltétellel, hogy az épületet háromemeletesre építik. Így jött létre az alsó szinten a Horváth cukrászda, a középső szinten a Sugar cukrászda és felső szinten a tanműhely.

A lányuknak ajánlották fel az egyik szintet, hogy hozzon létre benne „valamit”. A szülők úgy gondolták, hogy valami olyat, ami az akkori stylist tevékenységéhez kapcsolódik.

Eszter kitalálta, hogy a hagyományostól elszakadó design cukrászdát hoz létre, aminek további újdonsága, hogy shop résszel is rendelkezik. Ez lett a *Sugar*, amely 2008 áprilisában nyílt meg.

A vállalkozó/ötletgazda egy új, és értékes dolgot szeretett volna létrehozni (Schumpeter, 1982, p. 46-47.; Hisrich, 1991, p. 7.) azáltal, hogy megteremtette a hagyományos cukrászattól elszakadó, Európa első design-cukrászdáját. Az ötlet egy új, merőben más, fiatalos, lendületes, merész gondolat.

A vállalkozó kihasználta azt a lehetőséget (Drucker, 1991), hogy az építészetben, a divatban jól alkalmazott dizájnt átültetik a cukrászatra.

A vállalkozó egy társával (aki egyben legjobb barátja) *tudatosan* építette fel a vállalkozását. A tudatosság megfigyelhető az üzlettárs, és munkatárs választásában is, de a vállalkozás jövőjének kialakításában, tervezésében is.

Tudatos névválasztás

A szó, hogy dizájn cukrászda korábban nem létezett Magyarországon, míg ők nem hozták a köztudatba. Úgy gondolták nem elég, ha egy sütemény finom, nézzen is ki jól. Legyen az élvezet a szemnek is ne csak a szájnak.

A névválasztás is ennek a mottónak a jegyében zajlott. Mindenképpen olyan nevet szerettek volna, amely közérthető, akár külföldön, akár hazánkban, nem túl hosszú, nem túl rövid, könnyen megjegyezhető. „SUGAR! – Angol eredetű szó, bár már az ókori görögök is ismerték. Jelentése: édes, cukros, egyedi, fiatalos designcukrászat, lendületes, formabontó, játékos, finom. Azért alkották, hogy el ne feledjük: az életet néha nem árt élvezni is!”

A szó végi felkiáltójel fontosságára külön felhívják a figyelmet, mellyel nem haragot, sokkal inkább örömet, felkiáltást, egyfajta életérzést szerettek volna kifejezni.

Tudatos üzletberendezés

Az üzletberendezéssel az volt a céljuk, hogy ha belép a vendég egyből egyfajta „transzba” essen, mintha egy másik világba csöppent volna. Felejtse el minden gondját, kapcsoljon ki egy időre, élje meg a pillanatot a lehető legnagyobb intenzitással. Olyan légkört szerettek volna teremteni, ami egyaránt alkalmas baráti beszélgetésekre, randik helyszínéül, vagy akár családi eseményeknek is, vidám, fiatalos, színes, lendületes.

Tudatos beszállító választás

A megfelelő beszállító kiválasztására nagy figyelmet fordítanak, magas a belépési korlát a minőség és a megbízhatóság területén. Mára viszonylag állandósult a beszállítók köre.

Tudatos képzés

A vállalkozó nagy figyelmet fordít az önképzésre, folyamatosan tanfolyamokra, cukrászdákba jár külföldre, többek között Japánba, Párizsba, hogy ihletet szerezzen és megismerje a különböző Magyarországon még nem ismert alapanyagokat, és elkészítési módokat.

A munkatársak is rendszeresen és folyamatosan szakmai képzéseken, tanfolyamokon vesznek részt, és minden hónapban írásbeli tesztet írnak az új és már meglévő termékekről, és próbavásárlást is tartanak, amely során kiderül kinek milyen a problémamegoldó képessége és alkalmas-e az adott munka elvégzésére. Emellett az üzletvezetők minden hónapban írásban értékelik az alkalmazottak munkáját, teljesítményét. Kéthavonta pedig összdolgozói megbeszélést tartanak, amelyen megvitatják az esetlegesen felmerülő problémákat, új terveket, célokat tűznek ki.

Tudatos fejlesztés

A Horváth Cukrászda területén Tanműhelyt és óvónővel ellátott játszóházat is létrehozta. A tanműhelyben nem csak a tanulók számára nyílik lehetőség a tudás fejlesztésére, hanem továbbképzés is folyik azon cukrászok, háziasszonyok számára, akik mélyebben el szeretnék merülni a szakma rejtelseiben. A játszóházat pedig nem csupán a vevők, hanem elsősorban a dolgozóik számára hozták létre. Ez stratégia szempontból nagyon jó. Hiszen így, ha valaki gyesre megy, vissza tud jönni egy év után, és a gyermekét el tudja helyezni a játszóházban. Illetve a hosszú munkaidő miatt, ha dolgozónak el kell hoznia az óvodából a gyermekét, megteheti, hogy ott hagyja a fenti játszóházban. A tulajdonosoknak ez nagyon fontos, mert nem veszítik el alkalmazottaikat, és nem kell újra és újra a betanítással időt veszteniük.

Tudatos jövőkép, misszió

A jövőkép tekintetében is határozott elképzeléseik vannak. Szeretnék egy olyan erős márkát építeni, ami külföldön is megállja a helyét, és amelyre egy franchise hálózatot lehet építeni.

Elejétől kezdve az volt a *missziójuk*, hogy az átlagtól eltérő, minőségi édességeket állítsanak elő. Ez nagyon fontos, mert a titkuk is ebben a szóban rejlik: „minőség”. Továbbá megtalálni a vevőket, akiknek az igényét kielégíti az, amit ők nyújtanak. Miután megtalálták, meg is kell tartani őket. Folyamatos magas minőség biztosítása mellett az innováció is nagyon fontos. A kínálat bizonyos mértékig állandó, mégis változatos. Különböző kollekciók váltják egymást, amiket egyelőre külföldi nagyvárosok ihlettek.

A vállalkozás ötletének megszületésétől a kivitelezésig több év telt el. Minden részletet aprólékosan kidolgoztak, megterveztek. A stratégiát már az ötlet megszületésekor kialakították. 15-20 évre előre, 5 éves időszakokra bontva, akciótervek formájában, egy évre előre konkretizálva.

A problémára nem úgy tekintenek, amit meg kell oldani, egy akadályra, amit le kell küzdeni, inkább mint kihívásra, melynek teljesítése után csak erősebbek és bölcsőbbek lesznek, s tapasztalatokkal felvértezve vághatnak bele egy újabb terv megvalósításába.

A 2008-as újpesti üzlet nyitásától számítva, alig egy éven belül megszületett az igény egy belvárosi üzlet iránt. Közben a vevőkör folyamatosan szélesedett, szervezeti struktúra formálódása és megszilárdulása, a termékek és szolgáltatások köre is folyamatosan bővül, egyre több új vásárlói igényt elégítenek ki.

A következő beruházást 2013-ban indítottak el a Kempinszky Hotel aljában, 100%-ban saját erőforrásokból. Sikeres vállalkozássá érett a SUGAR! mi sem bizonyítja ezt jobban, hogy keresik a befektetőket a franchise hálózatba való belépéshez.

Tudatos vállalkozás-működtetés

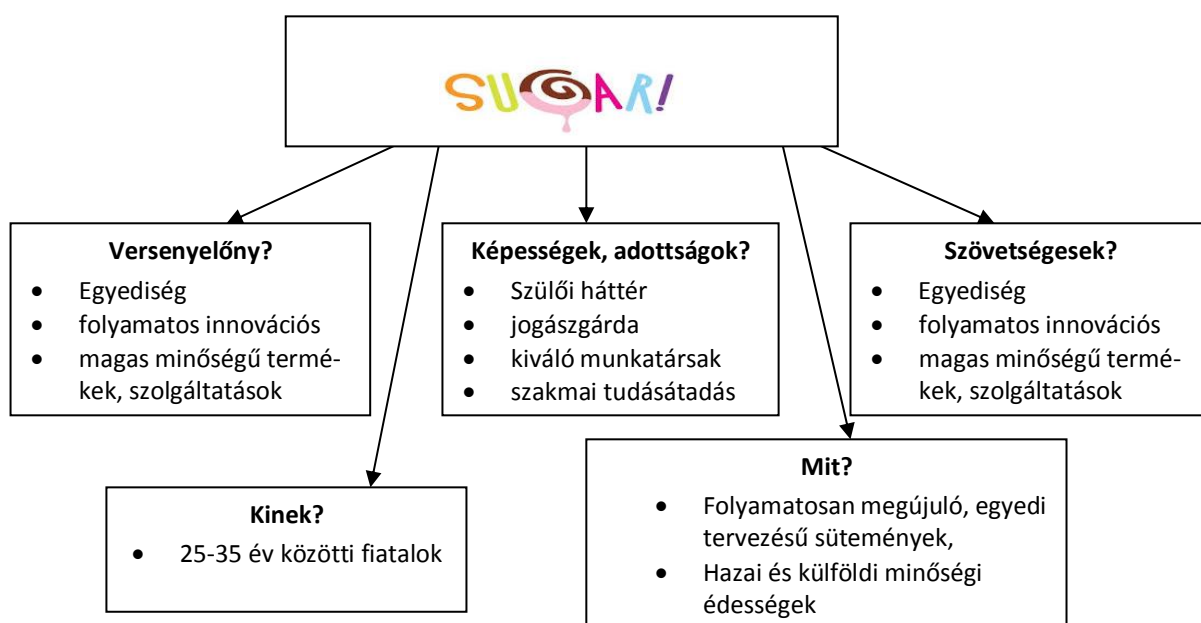
Stratégiájuk egyértelműen a megkülönböztetésre épül. Nekik nem az a fontos, hogy olcsón vagy hogy gyorsan dolgozzanak, hanem hogy maradandót alkossanak, még hozzá élmények formájában. Egy dinamikusan változó iparágban dolgoznak, ahol nűánsznyi dolgokon múlhat egy vállalkozás sikere vagy bukása. Tisztában vannak vele, hogy nem elég reagálni a piac igényeire, de azt a megfelelő tempóban és minőségben kell.

„Az üzleti és tervezési ciklusok folyamatosan rövidülnek, tehát nem célszerű a stratégiai döntéseket rugalmatlanul, hosszú távú döntéseként kezelni, inkább arra kell koncentrálni, hogy mik azok a döntések, amelyek túlmutatnak a saját területükön, vagy az érintett gazdasági cikluson, vagy az adott gazdálkodási kereten!” (Gyenge-Buresch, 2013 p. 229.)

Ezért Eszter folyamatosan képzi magát, járja a világot, inspirációt gyűjt. Jellemző a vállalkozásra az innováció, mind a cukrászat, mind a kereskedelem terén. Míg egy hagyományos cukrász először ízeket, textúrát választ és a kinézet másodlagos számára, addig Eszter süteményei először életre kelnek, utána pedig a kinézet határozza meg az ízeket, textúrát, melyeket nagy egyességgé kovácsolva, többszöri tesztelés után a nagyközönség számára is elérhetővé tesz. Hosszú és aprólékos folyamat ez, sok terv végzi a kukában, mire egy a tányérunkra kerül, hiszen a SUGAR! célközönsége csakis kiváló termékeket érdemel, mind minőség mind design terén. Itt csakis olyan termék kerül a vevő elé, ami a szemét és a száját is jóllakítja.

A vállalkozói döntések ötösfogatának keretmodelljét (Salamonné Huszty, 2010) használva vizsgáltuk a vállalkozás üzleti modelljét (2. ábra).

2. ábra: A vállalkozás üzleti modellje



Forrás: saját összeállítás Kozma-Gyenge, 2015, Salamonné Huszty, 2010 alapján

Megállapítható, hogy a vállalkozás a 25-35 év közötti fiataloknak Folyamatosan megújuló, egyedi tervezésű süteményeket készítenek, továbbá hazai és külföldi minőségi édességeket nyújtanak. A versenyelőnyüket számukra az egyediségük, a folyamatos innovációs és a magas minőségű termékek, szolgáltatások adják. Sikeres működésükben nagy szerepe van a szülői háttérnek, a kiváló jogászgárdának, illetve munkatársaknak. A vállalkozás know-how-jának egyik kulcskérdése az együttműködés. A cukrászda célkitűzései az üzleti partnerei számára is nyilvánvaló; csak olyan partnerekkel tárgyalnak, illetve kötnek szerződést, akivel megvan a közös cél.

Következtetés

Tanulmányunk legfontosabb következtetése, hogy a nők is alkalmasak a vállalat vezetésre. A női vállalkozónak általában több időre van szüksége, hogy elfogadják az üzleti életben mint döntéshozó. Mindenképpen több szükséges a hitelesség, a bizalom megteremtéséhez.

Az esetpéldaként bemutatott vállalkozás egyik legfontosabb sikertényezője maga a céget működtető vállalkozó, aki sokat köszönhet elszántságának, szorgalmának, kitartásának. A vállalkozó egész munkáját az előre gondolkodás, az előrelátás, a kreativitás jellemzi. A megismert vállalkozó szenvedélyesen elkötelezett a vállalkozása iránt, nagy hangsúlyt fektet az önképzésre, a szakmai fejlődésére, és a munkatársak folyamatos képzésére, ellenőrzésére. Kiemelt értéknek tekinti az egyediséget és a minőséget, és a folyamatos újítást, megújulást, ezek következetes megvalósítása vállalkozása sikerének záloga. Az irányításra és az egész vállalkozásra egyaránt az összeszedettség, kidolgozottság és a maximalizmus jellemző. Épp, hogy sikerrel vesznek egy akadályt, már azon gondolkodnak hogyan lehetne újabbat, nagyobb, színesebbet, édesebbet alkotni. melyek megvalósításához rengeteg munka, alázat és ambíció szükséges. A részletes, és a tudatos kidolgozásnak, köszönhetően eddigi működésük során semmilyen különösebb akadállyal nem kellett szembenézni. Az elindulást követően meglehetősen hamar a népszerűség felé vette az irányt a vállalkozás útja, napjainkra sikerült kivívni a szakma elismertségét, mind itthon mind külföldön.

Felhasznált irodalom

- BISNODE (2013): *Férfiuralom a cégvilágban: A cégvezetők csupán harmada nő*, (on-line) Hozzáférés: <http://www.bisnode.hu/rolunk-es-kapcsolat/sajto/78/ferfiuralom-a-cegvilagban-a-cegvezetok-csupan-harmada-no> (letöltve: 2014. 06. 12.)
- CALIPER (2005): *Qualities that Distinguish Women Leaders*, (on-line) Hozzáférés: <https://www.calipercorp.com/portfolio/the-qualities-that-distinguish-women-leaders/> (letöltve: 2013. 03. 10.)
- DRUCKER, P. (1991): *A hatékony vezető*. Park Kiadó
- EURÓPAI GAZDASÁGI ÉS SZOCIÁLIS BIZOTTSÁG (2012): *Női vállalkozók és rájuk vonatkozó konkrét politikai fellépések az EU növekedésének és foglalkoztatásának ösztönzésére*, (on-line) Hozzáférés: <http://www.act4growth.org/assets/img/PDF/HU.pdf> (letöltve: 2014. 06. 12.)
- EUROPEAN COMMISSION (2010): *Strategy for equality between women and men 2010-2015*, (on-line) Hozzáférés: <http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/> (letöltve: 2014. 04. 19.)
- EUROPEAN COMMISSION (2014): *Database of Gender balance in decision-making positions*, (on-line) Hozzáférés: http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/gender-decision-making/database/business-finance/supervisory-board-board-directors/index_en.htm (letöltve: 2014. 11. 19.)
- HISRIC, R. D. - PETERS, M. P. (1991): *Vállalkozás*. Akadémia, Budapest, (Et in: Robert D. Hisrich – *Entrepreneurship, Intrapreneurship, and Venture Capital* – Lexington Books, Lexington, Mass. p. 96.
- GYENGE B. – BURESCH J. (2013): *How to measure the efficiency of management strategy?* In: E. Horska, I. Ubreziova (szerk.) *Business Management - Practice and theory in the 21st century: Proceedings*. Nitra, Szlovákia, Nitra: Slovak Agricultural University pp. 228-238
- KOTLER, P. – CASLIONE, J. (2011) *Kaotika*. Manager Könyvkiadó Kft
- KOZMA T. – GYENGE B. (2015): *The Secret of a Successful Business Model During the Critical and Theoretical Period*. (Megjelenés alatt) p. 11
- MCKINSEY&COMPANY (2010): *Moving women to the top: McKinsey Global Survey results*, (on-line) Hozzáférés: http://www.mckinsey.com/insights/organization/moving_women_to_the_top_mckinsey_global_survey_results (letöltve: 2013. 03. 10.)
- NAGY B. (2009): *Nők és férfiak a vezetésben*, In: Nagy Ildikó - Pongrácz Tiborné (szerk.): *Szerepváltozások. Jelentés a nők és férfiak helyzetéről 2009*. Budapest: TÁRKI - Szociális és Munkaügyi Minisztérium, 2009, 52-64. p.
- SALAMONNÉ HUSZTY A. (szerk.) (2010): *Kis- és középvállalkozások menedzsmentje*. Szent István Egyetem GTK, egyetemi jegyzet.
- SCHUMPETER, J. A. (1982): *A vállalkozó*. In: Lengyel György szerk., 29–58. *Szociológiai Füzetek*, 28.. EL-TE Szociológiai Intézet és Továbbképző Központ. Budapest
- SZALAI P. (2014): *Nők a nemzetgazdaságban. 22 éves csúcson a 15-64 éves nők foglalkoztatási rátája 2013-ban Magyarországon*, *Polgári Szemle* 10. évf.1-2. szám (on-line) Hozzáférés: http://epa.oszk.hu/00800/00890/00058/EPA00890_polgari_szemle_2014_1-2_586.htm (letöltve: 2014. 10. 10.)
- TERNOVSZKY F. (2013): *Nő a profit, Női Erőforrás Menedzsment*, Wolters Kluwer Kft Budapest
- VÁGÁNY J. - KÁRPÁTNÉ DARÓCZI J. (2011): *A gazdasági világválság kihívásai és a kilábalás lehetőségei a kkv-k számára. ÁVF Tudományos Közlemények, Gazdaság és szociális demokrácia*, pp. 207-214.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2013): *The global gender gap report*, (on-line) Hozzáférés: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf (letöltve: 2014. 03. 11.)
- ZENGER J. – FOLKMAN J. (2011): *A study in leadership, Women do it better than men*, (on-line) Hozzáférés: <http://www.zfco.com/media/articles/ZFco.WP.WomenBetterThanMen.033012.pdf> (letöltve: 2014. 03. 11.)

A Poszt-Mubarak időszak társadalmi és gazdasági hatásai Egyiptomban

Az előadás áttekintést ad azokról a sokszor ellentmondásos politikai folyamatokról, amelyek az utóbbi közel három év során jellemezték, illetve ma is jellemzik Egyiptom belső helyzetét, valamint mindezek hatásait az ország és a régió gazdaságára, illetve biztonsági helyzetére. Az Arab Tavasznak előszeretettel nevezett fordulat sem Egyiptomban, sem az érintett többi arab államban eddig nem volt képes politikailag és gazdasági szempontból egyaránt stabilizálni ezen országok pozícióját. Ellenkezőleg, a változások a gazdaságra szinte azonnali és erősen negatív következményekkel jártak, és ezek mindmáig éreztetik hatásukat. A korábbi impozáns gazdasági növekedési mutatók mára szinte semmivé váltak. A magas munkanélküliség, a jövedelmek alacsony szintje fokozza a kilátástalanság érzését az egyiptomi társadalom nagy részében. A jelenlegi helyzetben pozitívum, hogy a hadsereg közbelépésének, illetve a 2014. május végén köztársasági elnökké választott Abdel-Fattáh esz-Szíszi tábornok viszonylagos népszerűségének köszönhetően egy időre elhárult az iszlám fordulat veszélye, bár ennek kockázata továbbra is fennáll.

This study aims to summarize and examine the economic impacts of the turbulent 3 year-period of Egypt since the 25th January Revolution swept away the 30 years' stable but dictatorial rule of President Hosni Mubarak. This affected promptly and negatively the economy and its implications can be felt even by now. The long-lasting transition period, including the one-year rule of the president Mohammed Morsi backed by moderate Islamists could not create conditions for the economic recovery. The impressive figures of economic growth of the pre-2011 years vanished by now. The intervention of the army in July 2013 prevented the country and the society from anarchy or a radical turn. Since the former army chief Abdel Fattah al-Sisi has been elected as president there are slight but visible signs for a gradual move to the reconciliation and recovery. However the risk of worse scenarios (e.g. Libya, Syria or the expansion and strengthening of IS) still exists. By all means, Egypt faces long and difficult period until the political and economic stabilization took place in the country.

Bevezetés

Az újságírói szakzsargonban és részben a szaktudományos irodalomban is előszeretettel használt ún. Arab Tavasz kifejezés alatt Észak-Afrika és Közel-Kelet többnyire köztársasági államformában működő, de évtizedeken át egyszemélyi vezetés és e vezetők klánjai által irányított kvázi diktatórikus rendszerek megdöntésére irányuló mozgalmakat és tevékenységüket értjük, amelyek Tunézia, Egyiptom, Jemen, Líbia és Szíria politikai és részben gazdasági helyzetét gyökeresen megváltoztatták 2011 elejétől kezdődően. A folyamat sajátos, bár talán nem véletlenszerű vonása, hogy az események – Bahreinben lezajlott kisebb és rövid ideig tartó megmozdulások kivételével - nem terjedtek át a monarchikus államformában működő arab országokra. Ez utóbbiakban – vélhetően egyrészt az uralkodó személye iránt érzett széles körű és feltétlen tisztelet, másrészt az ezen országok nagy részében jellemző magas életszínvonal lehetővé tett az, amely csírájában gátat szabott e folyamatok megjelenésének.

Egyiptomban viszont a Mubarak elnököt, illetve a nevével fémjelzett harmincévnyi diktatórikus, ám belpolitikailag és gazdasági szempontból egyaránt stabil rendszert az átalakulási szinte pár nap alatt elsöpörte, ám a fordulat nyomán mindmáig nem tudott létrejönni politikailag és gazdasági szempontból egyaránt életképes, stabil rendszer.

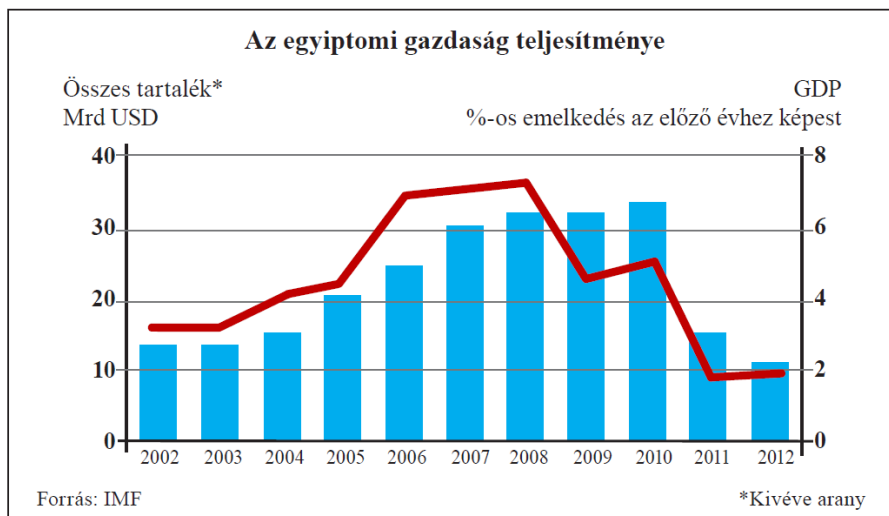
Egyiptom társadalmi-gazdasági helyzete a Mubarak-rendszer utolsó éveiben

Mohamed Hoszni Mubarak korábbi alelnök vezetésével, nagyrészt az 1973-as háború „veterán” katonai vezetői köreire, illetve a kvázi állampártként működő Nemzeti Demokrata Pártra (NDP) épülően erős elnöki rendszer működött az országban. A kvázi diktatórikus rezsim, mindvégig ún. rendkívüli állapot feltételei mellett működött, amely fenntartásában kulcsszerepe volt a rendfenntartó szerveknek és a titkosszolgálatok. A szabadságjogok erősen korlátozottak voltak, ám a rezsim mindvégig határozottan fellépett a politikai és vallási szélsőségekkel szemben. Ezek jelenléte és tevékenysége 2011 előtt - néhány tragikus, de mindenképpen egyedinek tekinthető támadás kivételével - alig volt tetten érhető Egyiptomban.

A szekuláris államrend lehetővé tette a mérsékelt muzulmán többség és a mintegy 10%-nyi keresztény kisebbség aránylag békés együttélését. Bár az alkotmány alapvető jogforrásként határozta meg a sariját, azt ténylegesen csupán a muzulmán lakosságot érintő családjogi ügyekben alkalmazták. A Mubarak-rezsim szociális intézkedései részeként, többek közt ártámogatást élveztek az élelmiszerek és az energiahordozók, így az ország árszínvonala alacsony maradt. Ez létkérdés volt – és ma is az - a helyi lakosság alacsony jövedelmű, több tízmilliós rétegeinek. A rendkívüli állapot és az általános, szinte rendőrállami kontroll egyébiránt nem volt különösebben zavaró az országba érkező külföldi turisták, üzletemberek számára. Mubarak elnök 30 éves időszakának (1981-2011.) utolsó éveiben, - az Arab Tavaszt megelőzően – Egyiptom nemzetgazdasága viszonylag szilárd lábakon állt, látványos növekedési mutatókkal és jelentős devizatartalékokkal (2010. végén kb. 38 mrd USD). A 2000-es évek első felétől fokozatos gazdasági reformok mentek végbe, ennek köszönhetően Egyiptom komolyabb veszteség nélkül élte túl a

világgazdasági válság 2008-2009. évi szakaszát. Még 2010-ben is 5% körüli volt a GDP növekedése, 6000 USD/fő GDP (PPP).

1. ábra - Egyiptom devizatartalékai, ill. gazdasági növekedése 2002 – 2012.



Forrás: BESENYŐ J – MILETICS P 2014, 211. p.

A GDP fő forrásai: szénhidrogén-energiahordozók exportja, mezőgazdasági kivitel, a Szezi-csatorna használatából származó bevételek, valamint az idegenforgalom. Az idegenforgalom szerepe, súlya fokozatosan növekedett, 2010-ben kb. 14 M külföldi turista, 12,5 mrd USD bevétel (a GDP 13%-a). A társadalmi problémák erősödtek, túlnépesedés, nagy a mélyszegénységben élők aránya, munkanélküliség, mely különösen a fiatal generációt sújtotta.

Tarróssy I. (2006.) a „A globális világrend és az Észak–Dél-kontextus” c. munkájában hivatkozik a Human Development Report 2005. évi - 177 országot összehasonlító - fejlettségi rangsorára, amelyben Egyiptom (2003-as HDI-adatok alapján) a közepesen fejlettek csoportjában, a lista 119. helyén állt. A szegényebb rétegek érdekében a kormányzat átfogó fogyasztói ártámogatási rendszert működtetett az alapvető fogyasztási cikkek széles körére (pl. élelmiszerek, energiahordozók), amely fenntartása komoly teherterhel, az egyiptomi költségvetés egyik legnagyobb kiadása (elérte a GDP mintegy 13%-át). Az ország távolabbi vidékein (pl. Felső-Egyiptom) nagyszabású mezőgazdasági és településfejlesztési projektekkkel igyekeztek a túlnépesedett nagyvárosok foglalkoztatási, lakhatási problémáin enyhíteni, valamint az ország élelmiszer-előállító képességét erősíteni. További, részben strukturális reformokkal és gazdaságfejlesztési csomagok a gazdasági növekedés fenntartására 2008 után is. A Mubarak-rendszer szociális és gazdaságélénkítő intézkedései nem voltak képesek a társadalmi problémákat orvosolni, ráadásul a fogyasztói ártámogatási rendszer egyre inkább kezdte meghaladni az ország gazdasági lehetőségeit.

Az ország vezetése - már jóval az Arab Tavaszt megelőzően – eldöntötte, hogy a fogyasztói ártámogatási rendszert fokozatosan leépíti, ám annak végrehajtását belpolitikai okok miatt mindvégig halogatta. (Néhány kísérlet ugyan történt pl. az energiahordozók árának emelésére, de az azonnali és heves lakossági reakciók nyomán a vezetés visszakozott). A Január 25-i Forradalom néven közismert eseményeknek (amelyek Mubarak távozásához és az Arab Tavasz későbbi egyiptomi eseményeihez vezettek) az egyik közvetlen előzménye és kiváltó oka volt az, hogy egyes alapvető élelmiszereknek (pl. kenyér) a fogyasztói árát 2011 januárjában megemelte a kormányzat. (A kb. január közepétől szórványosan, majd 25-étől tömegessé váló tiltakozó megmozdulások kezdetben ezt sérelmezték, bár alig egy-két nap múlva már Mubarak és rendszere távozása lett a követelések első számú célpontja.

Az Arab Tavasz következményei

A belpolitikai zűrzavar és bizonytalanság gazdasági hatásai azonnaliak és súlyosak voltak. A Kairói Értéktőzsde hónapokra bezárt (elkerülve ezzel a látványos csődöt). A sztrájkok és tömegmegmozdulások folytatódtak Mubarak távozása után is (ekkor már magasabb fizetésekért és a munkakörülmények javításáért), jelentős mértékben akadályozva országszerte a termelés és az áruellátás folyamatosságát. Szélsőséges csoportok által elkövetett merényletek több alkalommal is megbénították helyenként a közlekedést, illetve az Izrael és Jordánia felé irányuló földgáz-exportot .

Az ország élelmiszereket és más fontos szükségleti cikkeket kénytelen külföldről importálni, miközben az exportteljesítmény is romlott. Alig fél év alatt mintegy 8 mrd USD-ral apadt az ország devizataraléka. Az országba érkező külföldi működőtőke nagysága drasztikusan csökkent (2010-ben 4,361 mrd USD, 2011-ben 2,245 mrd USD, 2012-ben 1,892 mrd USD FDI érkezett) (HIPA).

Az alig pár héttel később Líbiában kirobbanó polgárháború következményeként több százezer fő Líbiában dolgozó egyiptomi, sokszor mindenét hátrahagyva kénytelen volt hazatérni. Egyiptom ezzel egyrészt az egyik fontos külső finanszírozási forrását veszítette el (hazautalások), másrészt a hazatértek elhelyezkedési problémái tovább terhelték az amúgy is telített belső munkaerőpiacot. A munkanélküliség számottevően emelkedett. A hazatérő egyiptomi vendégmunkások mellett százezres nagyságrendű külföldi menekült is érkezett az országba, részben Líbiából, de a térség más konfliktus-zónái felől is: a líbiai polgárháborút röviddel követték a máig is húzóódó szíriai események. Tóth és Topa (2014) tanulmányukban utalnak a szomszédos Szudán kettéválását megelőző, illetve kísérő, milliós nagyságrendű civil áldozattal járó konfliktusok sorozatára. Mindez, összességében, további jelentős terhet rótt az amúgy is súlyos gondokkal küszködő egyiptomi nemzetgazdaságra.

1. táblázat: Egyiptom néhány fontosabb gazdasági mutatója 2009-2014.

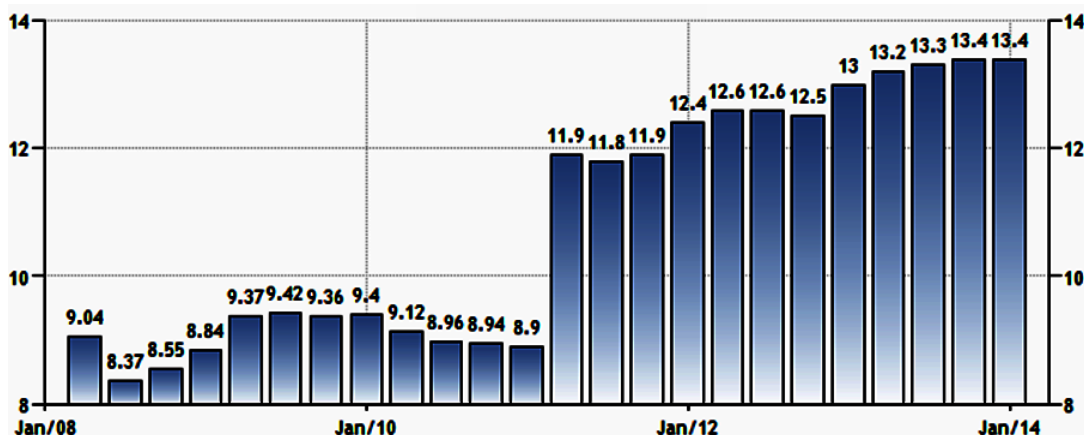
		2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.(a)	2014.(b)
GDP (folyó áron)	mrd USD	162,4	188,6	218,5	235,6	262,3	271,4	286,1
GDP (vásárlóerő-paritáson PPP)	mrd USD	440,9	465,0	494,9	513,6	534,1	553,6	574,7
Egy főre jutó GDP (folyó áron)	USD/fő	2.160	2.453	2.780	2.930	3.179	3.226	3.333
Egy főre jutó GDP (vásárlóerő-paritáson PPP)	USD/fő	5.901	6.047	6.289	6.388	6.474	6.579	6.696
Munkanélküliségi ráta	%	n.a.	9,4	9,0	12,2	12,5	13,5 (c)	13,4 (c)
Költségvetés egyenlege	GDP %-a	n.a.	-6,8	-8,1	-10,6	-10,4	n.a.	n.a.
Államadósság (év végi)	GDP %-a	n.a.	75,6	81,4	85,7	85,0	n.a.	n.a.
GDP növekedés (reál)	%	7,2	4,7	5,1	1,8	2,2	2,1	2,3
Folyó fizetési mérleg egyenlege	GDP %-a	0,5	-2,3	-2,0	-2,6	-3,1	-2,1	n.a.
Infláció (fogyasztói árindex)	%	11,7	16,2	11,7	11,1	8,7	6,9	10,7

(a)előzetes adatok; (b): előrejelzés (c) becslés. Forrás, HIPA, ill. <http://www.dfat.gov.au/geo/fs/egyp.pdf>

A kijárási tilalom, a romló közbiztonság és a nagyfokú bizonytalanság miatt a külföldi turisták hónapokra teljesen eltűnnek az országból, később ugyan egy részük visszatért, de számuk és az általuk az országba hozott bevétel messze nem éri el a 2010. évi eredményt. Az idegenforgalom a későbbi belpolitikai változásokra is érzékenyen reagált. Murszi elnök idejében stagnált, de időnként újabb mélypontok keletkeztek, pl. 2013 augusztusában. Csak Szíszi tábornok elnökké választását követően tapasztalható először határozott növekedés.

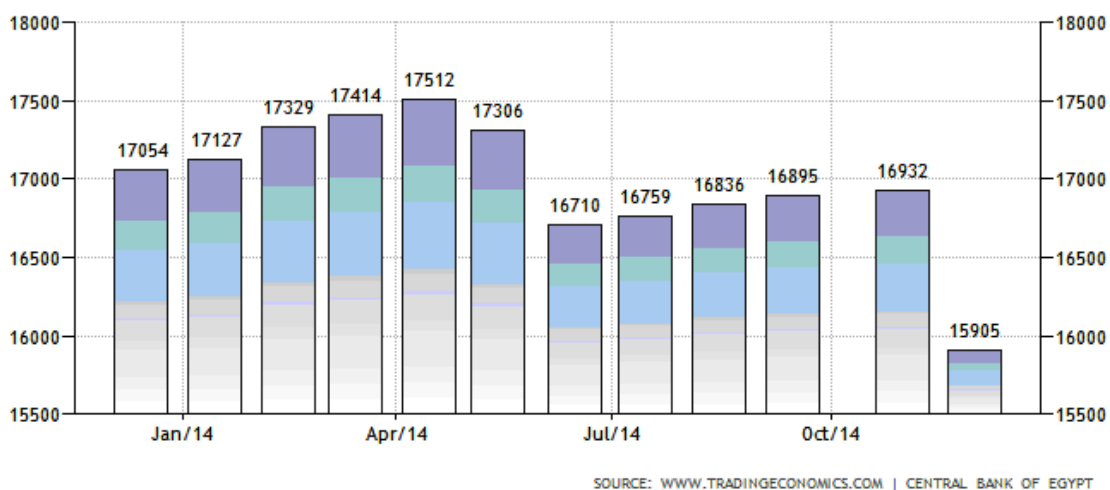
A 2011 január 25-i forradalom óta folyamatosan apadó devizatartalék 2013 február végén érte el mélypontját (13,5 mrd USD), ettől kezdődően – fél év alatt – fokozatos növekedés, majd 2013 folyamán, illetve 2014. első felében 18-19 mrd USD szinten stabilizálódott. Ezt követően azonban ismét csökkenő tendencia figyelhető meg, 2014 nyarán 17 mrd USD alá, majd 2014 decemberére a 16 mrd USD szint alá csökkent a devizatartalékok összege (ld. 3. ábra). (Trade Economics /CBE)

2. ábra: A munkanélküliség alakulása Egyiptomban 2008 - 2014



Forrás: CAPMAS

3. ábra: Egyiptom devizatartalékai 2014-ben



Forrás: Trading-Economics a Central Bank of Egypt adatai alapján

Az ország külső finanszírozási igényéről mindmáig elhúzódó egyeztetések folynak nemzetközi szervezetekkel és egyes tőkeerős arab országokkal. Még Murszi időszakában megállapodás született az IMF-fel, de a hitelért cserében elvárt megszorító intézkedéseket (adóemelések, állami ártámogatások csökkentése, stb.) a kormányzat végül nem merte vállalni. Sőt, Murszi elmozdítását követően az ideiglenes kormányzat elutasította az IMF „ortodox” receptjét, mivel Szaúd-Arábia, az Egyesült Arab Emírségek és Kuvait összesen több mint 12 mrd USD támogatást helyezett kilátásba. 2013 augusztusában a kormányzat 3,2 mrd USD gazdaságélénkítő csomagot hirdetett meg, majd ezt 4,25 mrd USD-ra bővítette, sőt, 2014. elején egy újabb, 3,4 mrd USD ösztönző csomagot indított. A külföldi tőkebefektetők bizalma erősödése jeleként a PepsiCo, az Almarai és a Saudi Food cégek összesen 345 M USD összegű vegyesvállalat-létesítési szándékot jelentettek be.

2. táblázat: Az egyiptomi GDP összetétele ágazatok szerint (százalékban)

	2008.	2012.
Mezőgazdaság, vadászat, erdészet halászat	13,2	14,5
ebből halászat		
Bányászat	15,6	17,3
ebből olaj	15,2	16,9
Feldolgozóipar	16,3	15,6
Villamosenergia, gáz és víz	1,7	1,6
Építőipar	4,3	4,6
Nagy- és kiskereskedelem, szállodaipar és éttermek	14,7	14,1
ebből szállodaipar és éttermek	3,8	3,1
Közlekedés-szállítás, raktározás és kommunikáció	10,6	8,6
Pénzügyi, ingatlan- és üzleti szolgáltatások	10,1	9,4
Közigazgatás, oktatás, egészségügyi és szociális terület, közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatások	9,3	10,4
Egyéb szolgáltatások	4,2	3,8
GDP alaprakon / tényezőköltségek	100,0	100,0

Forrás: African Economic Outlook (Annual report on Egypt 2014)

3. táblázat: Egyiptom külkereskedelmi forgalma, 2009-2014. (millió USD)

	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.	2013. I-III.	2014. I.-III.
Export	23.102	27.309	31.574	29.339	28.742	7.863	7.112
Import	44.946	52.947	62.251	69.846	66.207	17.147	15.009
Egyenleg	-21.844	-25.638	-30.677	-40.507	-37.465	-9.284	-14.297

Forrás: CAPMAS adatai nyomán

A SWOT elemzés a stratégiai elemzés egyik legelterjedtebb módszere, amely az elemzési területek sokaságának, az elemzés szempontjainak és a sokoldalú alkalmazási lehetőségeinek köszönhető. Alkalmas a környezet valamennyi elemének számbavételére, azok praktikus, gyakorlatban jól értelmezhető szempontok szerinti rendezésére és összekapcsolására. Elemzési területek: külső és belső környezeti tényezők, szempontjai: erősségek (strengths) gyengeségek (weaknesses) lehetőségek (opportunities) veszélyek (threats).

4. táblázat: Az arab tavasz hatásainak SWOT elemzése (Egyiptom jövője szempontjából)

ERŐSSÉGEK:	GYENGESÉGEK:
a) Politikai - Egyiptom korábbi nemzetközi tekintélyét nagyrészt megőrizte, véleményformáló szerepe az arab világban továbbra is számottevő. - Az ország geostratégiai helyzetéből adódóan továbbra is kulcsfontosságú szereplő. - Külpolitikai orientációja még az iszlámista irányvonalat követő erők által támogatott államfő idejében sem változott lényegesen - A hadsereg hagyományosan fontos szerepet játszik az ország életében, támogatottsága jelentős, szerepe pozitív, stabilizáló. Közbelépése akadályozta meg, hogy az ország egyre inkább az iszlámista erők befolyása alá kerüljön. b) Gazdasági - Természeti erőforrásokkal való ellátottsága (pl. energiahordozók, kedvező klimatikus és földrajzi adottságok az idegenforgalom és a mezőgazdasági termelés szempontjából). - Humán-erőforrás (munkaerő) jelentős nagyságrendben rendelkezésre áll. - Az ország az arab tavaszt megelőzően már számottevő gazdasági reformfolyamaton ment keresztül, mely javította alkalmazkodóképességét a világgazdaságban végbemenő változásokhoz, és jelentősen hozzájárult a gazdasági növekedéshez. Az országban nem volt jelentős gazdasági visszaesés, hanem viszonylag stabil alapon állt. - A mindeddig mesterségesen túlértékelt egyiptomi font (EGP) leértékelésének lehetősége adott, amely akár rövidtávon is javíthatja az ország exportpozícióit. - A korábbi nagyszabású mezőgazdasági és településfejlesztési programok folytatódása esetén a lakosság jelentős tömegeinek megoldódhat a lakhatási és foglalkoztatási gondja.	a) Politikai - A vallási közösségek közti viszonylag békés együttélés törekényebbé vált. - A lakosság jelentős tömegeinek nincs kialakult politikai ideálja, illetve demokráciáról alkotott képe. - A lakosság véleménye erősen megosztott abban a tekintetben, hogy az arab tavasz hozott-e érdemi, pozitív változásokat az ország életében, illetve az egyiptomi emberek számára. Egyiptom ma is a hadsereg által irányított, illetve kinevezett ideiglenes kormányzat és államfő vezetése alatt áll. - A jogbiztonság hiánya, az alkotmányozási folyamat elhúzódott, a hatályos jogrendet sem tartották és tartják tiszteletben. - Megismétlődhet a 2012. évi forgatókönyv: szabad, demokratikus választásokon az iszlámista irányvonal kerülhet hatalomra. - A politikai és/vagy vallási alapú feszültségek fokozódnak a lakosság csoportjai között és ezek egyre gyakoribb és hevesebb erőszakba torkollanak, amely szélsőséges esetben akár polgárháborúhoz is vezethet. b) Gazdasági - A lakosság kb. fele mélyszegénységben él, számottevő a munkanélküliség. - A közszükségleti cikkek ártámogatása és a katonai kiadások továbbra is jelentős terhet rónak a központi költségvetésre - Jelentős csökkenés a gazdasági növekedés mutatóiban és az ország devizatartalékaiban - Az ország devizabevételei szempontjából kiemelt fontosságú ágazatokban (pl. idegenforgalom) jelentős és tartós visszaesés - Földrajzi adottságok miatti kiszolgáltatott helyzet víz- és élelmiszerellátás szempontjából (import-függőség). - a lakosság tömegei az Arab tavasztól egyben gazdasági felemelkedésük lehetőségét is remélték, ám ez többnyire nem vált valóra, így erősödhet az elégedetlenség.

4. táblázat: Az arab tavasz hatásainak SWOT elemzése (Egyiptom jövője szempontjából)

(folytatás)

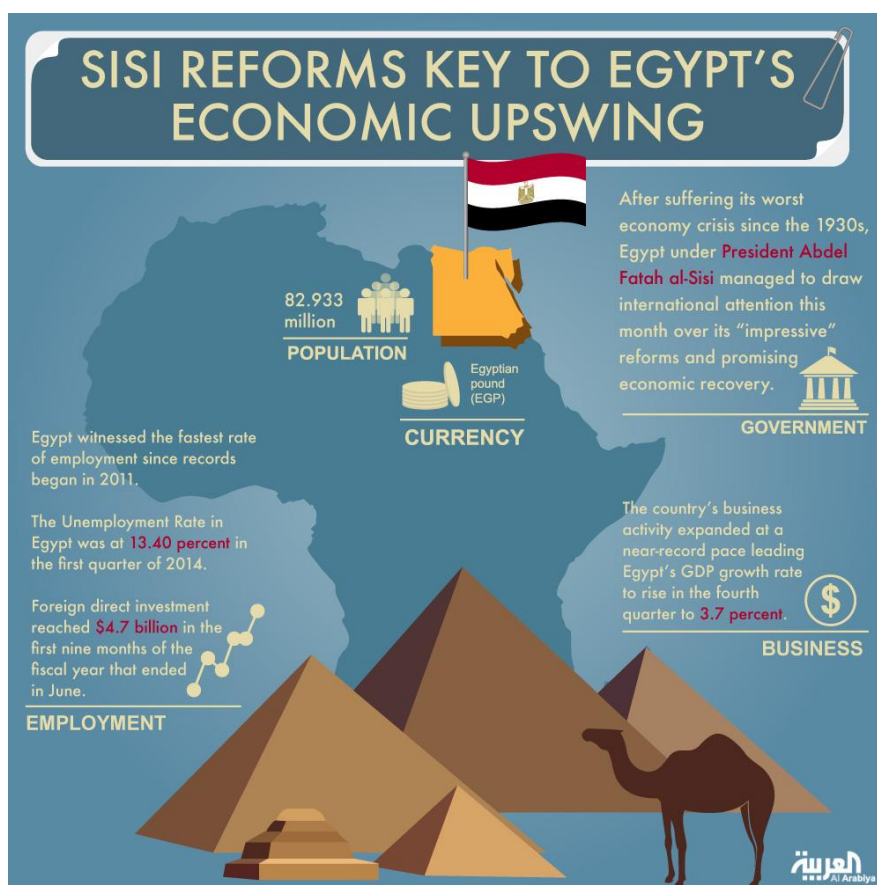
LEHETŐSÉGEK:	FENYEGETÉSEK:
a) Politikai - Az EU és AZ USA pozitív hozzáállása az egyiptomi viszonyokhoz, velük fellendülhet az együttműködés, beleértve a külkereskedelmet is. - Az országban 2014-ben ismét szabad választásokat tartanak, amelynek eredményeként – kedvező esetben – stabil, szélsőséges erőktől mentes és a lakosság jelentős részének támogatását élvező törvényhozás és kormányzat jöhet létre. - Az ország ugyanebben az évben olyan új alkotmány fogadhat el, amely biztosítja az ország szekuláris rendjének fennmaradását, az alapvető emberi jogokat és a plurális demokrácia irányában való továbbfejlődés lehetőségét. b) Gazdasági - A gazdasági-pénzügyi válság szorításának enyhülésével a nemzetközi kereskedelem élénkül, ebben Egyiptom akár a korábbinál is kedvezőbb pozíciót érhet el.	a) Politikai - Más arab országok nehézségei, ill. a palesztin-izraeli megbékélési folyamat is kihatnak Egyiptomra. - Az iszlámista erők a Muzulmán testvériség betiltását követően, más formában újjászerveződhetnek. Ennek során a mérsékelt iszlámistákhoz az egyébként korábban általuk sem nagyon favorizált valóban radikális irányzatok tagjai is csatlakozhatnak, és így a hatalom újbóli megszerzése esetén ténylegesen veszélybe kerülhet az ország az ország szekuláris berendezkedése és jelentősen romolhat a lakosság mintegy tízmilliós keresztény kisebbségének helyzete. - Reális az esélye annak, hogy a katonai kormányzat, vagy akár a választások utáni új, civil vezetés az égető gazdasági vagy társadalmi problémákat nem lesz képes orvosolni, így hamar elveszti népszerűségét és emiatt, valamint az ilyen esetekben várható túlkapások miatt a lakosság újból tömegesen tiltakozni fog. b) Gazdasági Jelentős a csökkenés a gazdasági növekedés mutatóiban, és az FDI-beáramlás erőteljes lefékeződése ezt a folyamatot tovább erősíti. - Az elhúzódó belpolitikai instabilitás következtében nem áll helyre a befektetők (és a külföldi turisták) bizalma Egyiptom iránt, és ez hosszabb távon negatív spirált indíthat el a gazdaságban, amelyből, ha bekövetkezik, nagyon nehéz lesz majd kiutat találni. - A megnövekedett munkanélküliség, a munkaerőpiacra lépő fiatal generáció romló esélyei, kilátástalansága fokozódó társadalmi feszültséghez, robbanáshoz vezethet.

Forrás: Neszmélyi (2013)

Szíszi elnök reformpolitikája

Az 1930-as évek óta nem tapasztalt gazdasági válság megpróbáltatásait követően Abdel Fattah al-Szíszi elnöknek sikerült egy időre a nemzetközi figyelem homlokterébe állítania gazdasági kilábalást célzó reformjait 2014. eleje óta a Kairói Értéktőzsde indexe emelkedő tendenciát mutat, és ez elérte az utóbbi 3 év maximumát. Tőzsdei szakértők szerint még ugyanebben az évben további 40% emelkedés várható. A magát legitim és stabil helyzetben érző Szíszi elnök, illetve Ibrahim Mehleb miniszterelnök kormánya 2014 nyarán megkezdte a fogyasztói ártámogatási rendszer leépítését. Első lépésként 2014. július 5-én, 40-70%-os üzemanyagár-emelést jelentett be (az árak még mindig nyomottak maradtak), amelyet röviddel a földgáz és a villamosenergia-árak emelése követett. A gazdasági kormányzat eltökéltnek látszik az ártámogatási rendszer nagy részének leépítése mellett (pl. bejelentették, hogy az energiaszektorba befolyó támogatásokat 5 év alatt 67%-kal csökkentik). Ugyanakkor, belpolitikai és szociális megfontolások miatt a kormányzat aligha tehet egyszerre nagy lépéseket ezen a téren, hiszen szem előtt kell tartania, hogy az egyiptomi lakosság mintegy fele (több, mint 40 millió fő) ma is a napi 2 USD szegénységi küszöb szintjén, ill. az alatt él.

4. ábra: Szíszi elnök reformpolitikájának legfontosabb elemei



Forrás: Aboulkheir (2014), (Farwa Rizwan, Al Arabiya News)

2014 szeptemberében az arab világ legnépesebb országában a munkanélküliségi ráta három éves rekordot ért el, 12,3%-kal. Ennél kedvezőbb adat utoljára 2011. negyedik negyedévében volt (11,9%). Elemzők véleménye szerint a Szíszi elnök megválasztását követően bevezetett reformoknak köszönhető a gazdaság területén érzékelhető fejlődés. Salwa al-Antary gazdasági elemző, az Egyiptomi Nemzeti Bank kutatási osztályának korábbi vezetője szerint önmagában azzal, hogy Szíszi visszaállította a politikai stabilitást és a biztonságot Egyiptomban, már megteremtette kibontakozás, egy soha nem tapasztalt gazdasági csoda lehetőségét. Antary hozzátette: Szíszi számos reformot vezetett be, amelyek elősegítették, hogy a nemzetgazdaság a 2011. évi politikai válság óta nem tapasztalt látványos mutatókat érjen el. *(A Szerző megjegyzése: az Egyiptomi Nemzeti Bank National Bank of Egypt) a legrégebbi kereskedelmi bank Egyiptomban, és nem azonos a jegybankkal, amely az Egyiptomi Központi Bank /CBE)*

A reformpolitika egy másik elemeként említhető, hogy az egyiptomi kormány, a hazai acéltermelők védelme érdekében ideiglenes jelleggel védővámot vetett ki az országba beáramló olcsó importtermékekre. Mindezen túl a kormány adót emelt és egyúttal csökkentette az energetikai szektornak juttatott állami támogatás mértékét, amely a költségvetésnek komoly terhet okozott.

A megszorító intézkedéseket ugyanakkor számos bírálat is érte, melyek szerint ezek még súlyosabb helyzetbe hozzák a gazdaságot. Szíszi egyik politikai ellenfele egyenesen éhséglázadások rémképét festette fel. Mindezek ellenére, - az idézett Antary szerint – optimizmussal és együttműködési készségük kinyilvánításával fogadták a reformokat. “Többségük nem panaszkodott, Az emberek megértették, hogy az országnak keresztül kell mennie ezen a fázison” – tette hozzá. A gazdasági megszorítások mellett ugyanakkor ambiciózus programokat is bejelentettek, összesen 8,5 mrd USD értékben, köztük a nemzeti büszkeség egyik szimbólumnak számító Szezei csatorna modernizálását. Elemzők szerint a befolyásos üzletemberek támogató szerepe kulcsfontosságú a gazdasági kilábalás folyamatában. Egyiptom leggazdagabb embere, Nassef Sawiris a hírek szerint új befektetési vállalatot hozott létre, amely tevékenységével az ország növekedési lehetőségeire összpontosít. (Aboulkheir, 2014)

Összegzés, kilátások a jövőre

Egyiptom, az Arab tavasznak nevezett politikai változásokat követően, immár közel négy éve egy elhúzódó, válságokkal és ellentmondásokkal teli átmeneten megy keresztül. E folyamat Szíszi tábornok elnökké választásával még korántsem ért véget, legfeljebb – a korábbiakhoz képest – egy valamelyest kiegyensúlyozottabb szakaszba ért. Szíszi, aki elődeihez hasonlóan a hadseregből emelkedett államfővé az ország irányítását súlyos belső társadalmi és gazdasági problémák közepette vette át, amelyeket belátható időn belül hatékonyan kezelnie kell ahhoz, hogy a ma a kilábalás első jeleiként észlelhető pozitív folyamatok ne forduljanak visszajukra. Az iszlámista vonal erői azonban a Muzulmán Testvériség betiltását követően, más formában újjászerveződhetnek, hiszen ma is jelentős tömegek támogatják. Ennek során a mérsékelt iszlámistákhoz valóban radikális irányzatok tagjai is csatlakozhatnak, akik később akár dominanciára törekedhetnek, utóbbi beláthatatlan következményekkel járhat (ld. az Iszlám Állam rohamos térnyerését Irakban és Szíriában). A lakosság tömegei az Arab tavasztól egyben gyors

gazdasági felemelkedésük lehetőségét is remélték, ám ez többnyire nem vált valóra, így ma is, sőt a jövőben is erősödhet az elégedetlenség. A lakosság jelentős tömegeinek nincs kialakult politikai ideálja, illetve demokráciáról alkotott képe. Az egyiptomi közvélemény erősen megosztott abban a tekintetben, hogy az Arab tavasz hozott-e egyáltalán érdemi, pozitív változásokat az ország életében, illetve az egyiptomi emberek számára. A növekvő munkanélküliség, a munkaerőpiacra lépő fiatal generáció romló esélyei, a kilátástalanság érzése fokozódó társadalmi feszültséghez, újabb robbanáshoz vezethet.

Kétségtelenül pozitív önmagában már az is, hogy Egyiptom eddig elkerülte a lehetséges legrosszabb forgatókönyveket (pl. a szíriai vagy líbiai helyzethez hasonló polgárháborút, illetve egy valóban radikális iszlámista fordulatot). Az ország továbbra is „egyben van”, azaz nagyjában-egészében ma is működőképes és irányítható. A vallási közösségek egymás mellett élése, bár olykor feszültségekkel terhelt, de nem lehetetlenül el teljesen.

Kedvezőnek tekinthető az is, hogy a belső változásokat még Murszi idején sem követték (legfeljebb időnként, retorikai szinten) markáns, a korábbiakkal merőben ellentétes külpolitikai vagy külgazdasági lépések. Így a Szíszi vezette Egyiptomnak jó esélye van megőrizni az 1970-es évek vége óta tudatosan vállalt regionális stabilizáló, valamint az arab világban hagyományos véleményformáló szerepét. A közel-keleti régió igen törekény stabilitása szempontjából is a jövőben kulcsfontosságú maradhat Egyiptom szerepe (pl. a palesztin – izraeli, avagy a palesztin frakciók egymás közti közeledési, megbékélési folyamataiban). De megemlíthető a líbiai, illetve szíriai polgárháború lezárására irányuló sokoldalú politikai támogatás, illetve humanitárius segítségnyújtás is.

A kairói diplomácia mindemellett továbbra is támogatja a térség nukleáris fegyverektől mentes zónává (NWFZ) alakítását, bár kialakításának nincs esélye a súlyos regionális konfliktusoktól terhelt Közel-Keleten. (Gyene, Harangozó, 2011).

Pozitív külső tényező az is, hogy a 2008-2012. időszak világgazdasági-pénzügyi válságának szorítása mára enyhült, a nemzetközi kereskedelem megélénkült. Mindez jótékony hatással lehet az egyiptomi exportra, és közvetve a Szuezi-csatorna forgalmára is.

A korábbi nagyszabású mezőgazdasági és településfejlesztési programok folytatódása esetén a lakosság további jelentős tömegeinek megoldódhat a lakhatási és foglalkoztatási gondja. A gazdasági és politikai stabilitás helyreállítását követően várható és remélhető, hogy ismét növekszik majd a befektetők bizalma Egyiptom iránt.

Nagyon fontos a legnagyobb jövedelemtermelő ágazatok, így az idegenforgalom helyzetének javítása mellett maga az általános gazdasági fejlesztés Egyiptomban, amely sokkal jobban a diverzifikáció irányába kell, hogy hasson. Ehhez szükség van az iskolázottság és a képzési szint emelésére, hogy ez által a munkaerő foglalkoztatásának lehetőségét bővítsék.

Tarróssy I. egy 2013. évi munkájában rámutatott, hogy Egyiptomban komoly középkori hagyományai vannak az egyetemi képzésnek, erre is alapozva jött létre a modern kori felsőoktatás egyik legelső intézménye az afrikai kontinensen, a Kairói Egyetem (Cairo University) 1908-

ban (Tarrósy, 2013.), amelyet számos további egyetem létrehozása követett. (*A University Web Ranking 2014. évi összesítése 35 egyetemet említ*).

Zsarnóczai, J. S. tanulmányai szerint a foglalkoztatás és a diverzifikált gazdasági fejlesztésre jó példákkal szolgáltak más arab országok, például Szíria és Szaúd-Arábia korábbi tapasztalatai is. (Zsarnóczai, 1979., 1997.).

A élelmiszerellátás világméretű biztonsága, valamint a környezet és az energiaellátás biztonsága mindinkább a figyelem középpontjába kerül. Az ágazati sajátosságok, az eltérő gazdasági fejlettséggel jellemezhető regionális különbségek jellemzően meghatározzák a vállalkozások mozgásterét a fejlődés, a megújulás terén. Fontos az inputkereskedelemben a gazdálkodók pozíciójának javítása, valamint az outputok értékesítése területén adódó lehetőségek kihasználása. (Erdeiné Késmárki-Gally – Fenyvesi, 2012., 2014.).

Az élelmiszerbiztonság belső eszközökkel való javítása, így az élelmiszertermelés növelése is alapvető fontosságú kérdés. Így, élve a nemzetközi, pl. európai uniós forrásokból támogatott projektek lehetőségével, fontos feladat a fejlett technológiák, modern módszerek elterjesztésének leghatékonyabb módjait megtalálni. Számos országban, így Egyiptomban már 1953-ban létrehoztak szaktanácsadási hálózatokat elsődlegesen a kis és középvállalkozások számára, amelynek tapasztalataira a jövőben is lehet építeni (Kozári, 2007.). Szűcs és társai egy 2004. évi tanulmányukban rámutatnak, hogy a gazdasági fejlődést végső soron a folyamatos műszaki-gazdasági innováció eredményezi, amely az alap- és alkalmazott kutatások eredményeire épül. Minél erősebb egy ország gazdasága annál többet költ a műszaki és technológiai fejlettsége fenntartására, ill. erősítésére. A tudományos kutatás, a műszaki fejlesztés és az innováció mind központi tényezők a tudásalapú nemzetgazdaságban, ezen túl kulcsfontosságú tényezők még a növekedés, a vállalatok versenyképessége és a foglalkoztatás megfelelő szintje (Szűcs – Horváth – Késmárki-Gally, 2004.).

Az ún. Arab Tavasz által érintett országokban 2011 elejétől számottevő politikai és gazdasági változások indultak, amely az esetek egy részében a polgári lakosság jelentős tömegeit is érintő katonai műveletek nyomán súlyos pusztításokkal járó polgárháborúvá eszkalálódott, például Szíria és Líbia esetében. Tunézia, illetve Egyiptom esetében az erőszak korlátozottabb volt ugyan, de számottevő pozitív átalakulást sem, a társadalmi sem, a gazdasági életben nem eredményezett. Épp ellenkezőleg, komoly gazdasági leszakadás, valamint a Mubarak, Kadhafi, és Asszad névvel fémjelzett diktatórikus, ugyanakkor stabil és szekuláris rendjét nem demokratikus fordulatok követték, hanem káosz felé mutató állapotok, továbbá vallási szélsőséges csoportok erőteljes fellépése követte. Mubarak távozásával Egyiptom esélyt kapott az átalakulásra, gyökeres társadalmi fordulatra, azonban ezzel az eséllyel három, három és fél éven át nem volt képes megfelelő módon élni, pozitív, bár olykor felemás jelek csupán 2014 nyarától (Szísi elnökké választása óta) tapasztalhatóak. A helyzet még így is törékeny, és csak nagyon óvatos optimizmusra ad alapot.

Ilyen véleményt fogalmazott meg 2014 elején MOHSIN KHAN, a Rafik Hariri Közel-Kelet kutatóközpont főmunkatársa is az Atlanti Tanács (Atlantic Council) által publikált *“The Turnaround of the Egyptian Economy in 2014”* című tanulmányában. Ebben azt emelte ki,fejtette, hogy

amennyiben 2014 folyamán nem történik megrázó politikai események, akkor ez az év jobb lehet Egyiptom számára, mint a megelőző három volt. 2014 fő eredményei lehetnek, hogy megáll a gazdasági visszaesés és megfordulnak a legfontosabb makrogazdasági mutatók trendjei. Bár a gazdasági teljesítmény erősödhet, ez még korántsem jelenti azt, hogy az egyiptomi gazdaság révbe ért. A kormányzat feladata, hogy lehetővé tegye a gazdaság beindulását, és ebben a folyamatban – kezdetben - játsszon kezdeményező szerepet. A növekedés azonban csak úgy maradhat fenntartható, ha a magánszféra a későbbiekben átveszi a kezdeményező szerepet, ugyanakkor a kedvező változások eléréséhez alapvető strukturális reformokra is szükség lesz. Ha minden jól megy 2014. folyamán, akkor a következő kormányzat egy sokkal jobb kondícióban lévő nemzetgazdaságot örököl meg elődjétől ahhoz képest, amelyet Murszi, illetve az el-Beblawi kormány vett át a megelőző vezetéstől. (Khan, 2014)

Közel egy év távlatából visszatekintve Khan előrejelzései nagyjában-egészében valóra váltak, illetve beigazolódtak. A jelenlegi helyzetben mindenesetre reménykeltő, hogy Szísi államfő vezetése alatt a már említett pozitív folyamatok tovább erősödnek. A javuló gazdasági helyzet, a politikai és biztonsági stabilitás erősödése olyan helyzetet teremthet, amely képes lehet mérsékelni úgy a társadalmi feszültségeket, mint a radikális vallási/politikai irányzatok népszerűségét. Mindez, még a legkedvezőbb forgatókönyv esetén is hosszú, rögzös utat jelent, ám Egyiptomnak végig kell haladni rajta ahhoz, gazdasága idővel ismét tartósan növekedési pályára álljon és a nemzetközi közösség bizalma visszatérjen.

Felhasznált irodalom

- ABOULKHEIR R. (2014): Analysts: Sisi reforms key to Egypt's economic upswing. Al-Arabiya News online – Business – Economy, 24 October 2014. Hozzáférés: <http://english.alarabiya.net/en/business/economy/2014/10/24/Analysts-Sisi-reforms-key-to-Egypt-s-economic-upswing.html> (olvasva: 2014.12.27.)
- BESENYŐ J. – MILETICS P. (2014.): *Országismertető – Egyiptom* Második, bővített kiadás . (on-line) A Magyar Honvédség Összhaderőnemi Parancsnokság, a Magyar Honvédség Kiképzési és Doktrinális Központ és a Magyar Honvédség Geoinformációs Szolgálat kiadványa, 2014 Hozzáférés: http://www.kalasnyikov.hu/dokumentumok/orzagismerteto_egyiptom2.pdf (olvasva: 2014.09.24.)
- DALIA F. (2013.): Egypt sees 0.5% drop in tourists in first 8 months of 2013, (on-line) *Ahram Online*, Friday 20 Sep 2013 Hozzáférés: <http://english.ahram.org.eg/NewsContent/3/12/82101/Business/Economy/Egypt-sees--drop-in-tourists-in-first--months-of--.aspx> (olvasva: 2013.10.31.)
- DOAA S. ABDOU Z. ZAAZOU (2013): The Egyptian Revolution and Post Socio-Economic Impact. (on-line) *Middle East Economic Association - Topics in Middle Eastern and African Economies* Vol. 15, No. 1, May 2013. 24 p. Hozzáférés: <http://www.luc.edu/orgs/meea/volume15/pdfs/The-Egyptian-Revolution-and-Post-Socioeconomic-Impact.pdf> (olvasva: 2014. 01.03.)
- ERDEINÉ KÉSMÁRKI-GALLY SZ. – FENYVESI L. (2012): Tendencies and challenges in global agriculture. *Problems of World Agriculture, Warsaw University of Life Sciences, Warsaw*, 12 (XXVII) No 3: 47-53. pp.
- ERDEINÉ KÉSMÁRKI-GALLY SZ. – FENYVESI L. (2014): Egy új elektronikus agrár beszerzési piactér, mint a kereskedelem elősegítője és a termelők szakmai támogatója minden régióban. In: *A területi fejlődés dilemmái* (ed. LUKOVICS M. – ZUTI B.) University of Szeged, Faculty of Economic Sciences, 2014. ISBN: 978-963-306-344-6 277-288. pp.

- ERDOGAN (2013): „Nem tisztelem azokat, akik puccsal jutnak hatalomhoz” (on-line) *Euronews*, 24th November 2013. Hozzáférés: <http://hu.euronews.com/2013/11/24/erdogan-nem-tisztelem-azokat-akik-puccsal-jutnak-hatalomhoz> (olvasva: 2014.01.03.)
- GAZDIK GY. (2012): Egyiptomi belpolitikai átalakulás a poszt-mubárai korszakban (on-line) *Külügyi Szemle*, Vol. 2012. No. 1. 144-165. pp. Hozzáférés: <http://kki.gov.hu/download/4/9a/b0000/Kulugyi-Szemle-2012-01-Egyiptomi-belpolitikai-%C3%A1t.pdf> (olvasva: 2014.11.09.)
- GYENE P. – HARANGOZÓ D. (2011.): A közép-ázsiai atomfegyvermentes övezet (on-line) *Nemzet és biztonság*, 2011. júl. 51-63. pp. HU ISSN 1789-5286. Hozzáférés: <http://www.nemzetesbiztonsag.hu/letoltes.php?letolt=451> (olvasva: 2014.10.24.)
- KHAN M. (2014): The Turnaround of the Egyptian Economy in 2014 (on-line) *Atlantic Council*, 16 January, 2014 Hozzáférés: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/egyptsource/the-turnaround-of-the-egyptian-economy-in-2014> (olvasva: 2014.09.24.)
- KOZÁRI J. (2007): *Szaktanácsadás* Debreceni Egyetem Agrár- és Műszaki Tudományok Centruma, Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Kar, Debrecen, 2007. ISBN 978-963-9732-78-0 150 p.
- NADICSÁN J. (2012): Pakisztán dilemmái (on-line) In: HAMAR F. (szerk.) *Multidiszciplináris kihívások, sokszínű válaszok* - 2. kötet: a BGF KVIK KÖT tanulmánykötete 2013/2. 96-102. pp Hozzáférés: http://media.wix.com/ugd/f99454_8e761be936f2e71f3f55b5a967a7486a.pdf . (olvasva: 2014.05.09.)
- NESZMÉLYI GY. (2013.): Az arab tavasz politikai és gazdasági hatásai Egyiptomban (on-line) *Kül-Világ*, 2013. 3-4. szám, 14 p. HU ISSN 1785-5284 71-85. pp. Hozzáférés: <http://www.kulvilag.hu/2013/0304/20130304.pdf> (olvasva: 2014.11.09.)
- NESZMÉLYI GY. (2014): *The Impacts of the Arab Spring on the Egyptian Economy* (on-line) *Selye E-Studies* (ISSN: 1338-1598) 14 p. Hozzáférés: <http://www.ujs.sk/gtk/e-studies/hu.html?start=5> (olvasva: 2014.11.09.)
- NESZMÉLYI, GY. (2010): Egyiptom mezőgazdaságának sajátos vonásai (on-line) *EU Working Papers* Vol. 2, Budapest, 2010. December, 87-93 pp. ISSN: 1418-6241 - Hozzáférés: http://elib.kkf.hu/ewp_10/2010_2_07.pdf (olvasva: 2014.11.09.)
- ROHÁC, D. (2013): Solving Egypt's Subsidy Problem (on-line) *Policy Analysis* No. 741. 6th November 2013. 24 p. Cato Institute Washington, DC USA Hozzáférés: http://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/pa741_web_2.pdf (olvasva: 2014.01.03.)
- SZIGETVÁRI T. (2012): Az „arab tavasz” gazdasági vonatkozásai *Külügyi Szemle*, 2012. 1. sz. 85-102. pp.
- SZÜCS I. – HORVÁTH M. – KÉSMÁRKI-GALLY SZ. (2004): The situation of agricultural research/challenges and choices. 217-226 pp. In: POPP J. – KAMARÁSNÉ HEGEDŰS N. (szerk): *Application of the Common Agricultural Policy in the Enlarged European Union*. Research Institute for Agricultural Economics. Budapest, 217-226. p.
- TARRÓSY I. (2006.): A globális világrend és az Észak–Dél-kontextus (on-line) *Politikatudományi Szemle* 2006. 2-3. sz. 169 – 188. pp. Hozzáférés: http://epa.oszk.hu/02500/02565/00047/pdf/EPA02565_poltud-szemle-2006-2-3-179-188.pdf (olvasva: 2014.11.09.)
- TARRÓSY I. (2013): Afrikai perspektívák egy új világrendben. (in: GRÜNHUT Z. - VÖRÖS Z. (szerk): *Az átalakuló világrend küszöbén* (Geologica könyvek sorozat 1.) IDResearch Kft / Publikon Kiadó, Pécs, 2013. ISBN: 978-615-5001-83-3 - 275 – 298. pp.)
- TÓTH T. - TOPA Z. (2014): *Winner or Loser of the Nile River Basin? The Economic Role of Sudan in the Nile Region*. (on-line) *Selye E-Studies* (ISSN: 1338-1598) 10 p. Hozzáférés: http://www.selyeuni.sk/ef/e-studies/sk/titulna-strana/doc_download/62-winner-or-loser-of-the-nile-river-basin-the-economic-role-of-sudan-in-the-nile-region.html (olvasva: 2014.10.10.)
- ZSARNÓCZAI J. S. (1979): Gazdasági fejlődés és tervgazdálkodás Szíriában. *Közgazdasági Szemle* No 9, 1979. szeptember, 1103-1118. p., ISSN 0023-4346
- ZSARNÓCZAI J. S. (1997): Közel-Kelet élelmiszerhelyzetének kilátásai. *Gazdálkodás*, havi folyóirat. 41. évfolyam, no: 5. 55-61. p. HU ISSN 0046-5518., 1997.

Hivatkozások

African Economic Outlook – Egypt 2014. (on-line) Hozzáférés: http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/CN_Long_EN/Egypte_ENG.pdf (olvasva: 2014.12.24.)

Az Egyiptomi Arab Köztársaság Külügyminisztériuma honlapja; Egyptian European Relations / Bilateral Relations / Hungary - Economic Relations (on-line) Hozzáférés: <http://www.mfa.gov.eg/English/EgyptianForeignPolicy/EgyptianEuropeanRelation/BilateralRelations/Hungary/Pages/EconomicRelations.aspx> (olvasva: 2013. 11. 01.)

Az Egyiptomi Arab Köztársaság Központi Statisztikai Hivatala (CAPMAS) honlapja (on-line) Hozzáférés: http://www.tpegypt.gov.eg/Statistics/Egyptian_%20sectors.pdf (olvasva: 2014.09.24.)

CBE Governor: Egypt's foreign reserves rose to \$18.9 bn (on-line) *Egypt Independent*, 23rd October 2013. Hozzáférés: <http://www.egyptindependent.com/news/cbe-governor-egypt-s-foreign-reserves-rose-189-bn> (olvasva: 2013.12.15.)

Central Bank: Foreign reserves continue to fall, but at a slower pace (on-line) *Egypt Independent*, 4th March 2013 Hozzáférés: <http://www.egyptindependent.com/news/central-bank-foreign-reserves-continue-fall-slower-pace-0> (olvasva: 2013.12.15.)

CIA The World Factbook (on-line) Hozzáférés: <https://www.cia.gov/redirects/ciaredirect.html> (olvasva: 2014.01.03.)

Country and Region Fact Sheets of the Ministry of Foreign Affairs and Trade of Australia, (on-line) Hozzáférés <http://www.dfat.gov.au/geo/fs/egypt.pdf> (olvasva: 2014.01.03.)

Egyiptom - Üzletkötés és vállalat alapítás – tudnivalók magyar vállalkozók számára (on-line) MKIK GVI Budapest, 2013. 31 p. Hozzáférés: http://www.mkik.hu/upload/mkik/nemzetkozi/orszagtanulmanyok/egyiptom_131120.pdf (olvasva: 2014.01.03.)

Egyiptom devizatartalékai és munkanélküliségi adatai (on-line) Hozzáférés: <http://www.tradingeconomics.com/egypt/foreign-exchange-reserves> (olvasva: 2014.09.24.)

Egypt's Economy – Pharaonic frailties (on-line) *The Economist*, 19 July 2014. Hozzáférés: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21607850-new-regime-attempts-foster-growth-pharaonic-frailties> (olvasva: 2014.09.24.)

Nemzeti Befektetési Ügynökség (HIPA) információs anyagai Egyiptomról (on-line) Hozzáférés: <http://hipa.hu/Region/Egypt/Info> és <http://hipa.hu/RegionInfoDownload.aspx?RegionID=46bd0604-167e-4079-8439-4483f20b14c3> (olvasva: 2014.11.09.)

Number of Egyptian tourists down in 2012. (on-line) UPI 13th April 2012 Hozzáférés: http://www.upi.com/Top_News/World-News/2012/04/13/Number-of-Egyptian-tourists-down-in-2012/UPI-99871334347061/ (olvasva: 2013.10.15.)

Sisi Declared Winner of Egypt's Presidential Election (on-line) Foreign Policy - *The Middle East Daily*, 04.06.2014.. Hozzáférés: <http://link.foreignpolicy.com/view/52543e79c16bcfa46f6cfd3c1m3wk.rxa/12bb5675> (olvasva: 2014.06.06.)

The Economic Impact of Travel & Tourism 2012 Egypt World Travel & Tourism Council (WTTC), London,. 24 p.

Tourism rates decrease 24.5% year on year in July: CAPMAS (on-line) *Daily News Egypt*, 11th September 2013. Hozzáférés: <http://www.dailynewsegypt.com/2013/09/11/tourism-rates-decrease-24-5-year-on-year-in-july-capmas> (olvasva: 2013.10.31.)

Trading Economics - Egypt Foreign Exchange Reserves 2003-2014 (on-line) Hozzáférés: <http://www.tradingeconomics.com/egypt/foreign-exchange-reserves> (olvasva: 2014.09.24.)

Universities In Egypt - by 2014 University Web Ranking (on-line) Hozzáférés: <http://www.4icu.org/eg> (olvasva: 2014.11.11)

Upi Beta Number of Egyptian tourists down in 2012 (on-line) 2013. április 13. Hozzáférés: http://www.upi.com/Top_News/World-News/2012/04/13/Number-of-Egyptian-tourists-down-in-2012/UPI-99871334347061 (olvasva: 2013.10.31.)

A mediáció, mint lehetséges alternatív vitamegoldási irány 1. rész

A mediáció a latin mediare szóból ered, ami annyit jelent: egyeztetni, közvetíteni, közben járni. A mediációt nagyon gyakran másképp értelmezik, mint amit valójában takar. A köztudatban ugyanis az a tévhit terjedt el, hogy a kompromisszumkeresés és kifinomult tárgyalás jellemzi. Hazánkban a mediáció még úgymond gyerekcipőben jár. Mediáció esetén nem a kompromisszumkeresés a cél, és nem feltétlenül kifinomult módszerekkel, hanem a konfliktuskezelés, vagy konfliktusok semlegesítése. Ezeket bármi kiválthatja; akár az eltérő preferenciarendszerek, eltérő szükségletek, környezeti hatások. A konfliktust negatívan közelíti meg, és rossz folyamatokra enged következtetni, azonban a modern felfogás értelmében például megelőzheti az elkényelmesedést és ez fokozottan igaz lehet az üzleti élet vetületében. Amennyiben megfigyelünk egy vitát, láthatjuk, hogy különálló részekre tagolódik: első fázisa az észlelés, ezt követi a reagálás és sor kerül az észlelt esemény értelmezésére. A harmadik fázisban történik álláspontfoglalás, vagy más szóval polarizáció. Hétköznapi értelemben véve ez az a pont, amit vitának hívunk. A végső fázis pedig egy úgymond kimerülési szakasz, tehát a kommunikáció már megszűnt a felek között, akár el is távolodhattak egymástól. Azon túl, hogy első sorban a szemben állók megpróbálják elkerülni a konfliktust, szóba jöhet, hogy egymás közt megbeszéljék azt. Ebben az esetben mindegyik oldal szabadon dönthet.

Mediation derives from the Latin verb mediare, which means: to harmonise, to mediate, to intermediate. Mediation is often interpreted differently from what it actually involves, since popular belief holds that it is characterised by searching for compromises and by sophisticated negotiations. In our country mediation is still in its infancy. During mediation, it is not compromises that we aim for, and not necessarily by sophisticated methods; mediation is rather about managing or neutralising conflicts. These conflicts may evolve for many reasons; let them be different preferences, needs or environmental impacts. When conflicts are approached in a negative way, wrong processes can derive from them. The modern way of thinking suggests, however, that conflicts can prevent us from becoming too comfortable, and this could be valid for business even to a greater extent. When observing a conflict we can identify the separate stages it involves: stage one is perception, then comes the reaction to and interpretation of the perceived event. The third stage involves taking a stand, or in other words, polarisation. In the ordinary sense of the word this is what we call a dispute. The last stage is the what's called exhaustion, in which communication has already stopped between the parties and they might even have drifted apart from each other. Apart from the disputants trying to avoid conflicts altogether, another solution could be that they discuss their conflicts between themselves. In this case both sides are free to take a decision.

Az alternatív vitarendezési eljárások (Alternative Dispute Resolution ADR)¹

A társadalmi élet területein, így a gazdasági, családi, kereskedelmi jogvitákban gyors, alacsony költség igényű, hatékony eszközként szolgálnak a hatásos megoldás megteremtésére. Alkalmazásuk kézenfekvő lehetőség a hagyományos, rendes bírói út, rendszer tehermentesítésére az eljárások esetleges kiváltására.

„A mediáció lényege abban áll, hogy képes a feleket egymás felé fordítani, nem úgy, hogy szabályokat kényszerít rájuk, hanem segít megteremteni kapcsolatuk újszerű és közös felfogását, melynek révén megváltozik a két fél egymáshoz való viszonyulása.” (Riskin, 1994)

Európa szerte elterjedt extrajudiciális megoldási mód a konfliktusok elrendezése területén a mediáció. A mediáció megjelenésekor általánosságban ún. kísérleti jogalkalmazásként funkcionált. Lehetősége a költséghatékonyság és az időnyerés, valamint pacifikáló hatással is rendelkezik. Jogi eszközként pedig mind deontológiai, mind pedig szocioökonómiai jellemzőket is mutat.

A konszenzusra épülő döntéshozatal célja a felek egyetértésével kialakított megállapodás megfogalmazása, melyben pártatlan harmadik fél segíti a megoldási javaslatok kidolgozását.²

Az európai államok más államok példáira támaszkodhatnak, így igaz, hogy kialakulnak kisebb eltérések, mégis elmondható, hogy az egyes mediációs szisztémák sajátos karakterisztikával rendelkeznek.

A mediáció recepciója

A mediáció részben jogi, részben jogalkalmazási jelleggel bír, relevanciája, hogy leegyszerűsíti a jogalkalmazást. Közelebbről ez azt jelenti, hogy a mediációt igénybe vevő alanyok számára az anyagi és erkölcsi kockázat kevésbé jelentős, mint a jogalkalmazás hagyományos formái esetén. A deontológiai relevanciát támasztja alá azon tény, miszerint a közvetítői funkció erősebb erkölcsi töltettel rendelkezik, mint az átlagos jogalkalmazónál. Küldetése tehát kevésbé jogi, inkább erkölcsi. Többes felosztást lehet a szocioökonómiai relevancia tekintetében alkalmazni, mivel egyrészt társadalomközeli, mégis jogszerű problémamegoldásról van szó, másrészt ezen jogszerű társadalomközelség szélesebb teret enged a gazdasági és gazdaságossági megfontolások számára. A három releváns tényező együttesen tehát helyeslő, igénylő együttes társadalmi hatást vált ki. A mediáció intézményének tehát feltétele a három attribútum együttes megléte.

A mediáció előnyrendszere

Az egymással konfliktusban álló felek képesek felismerni a mediáció extrajudiciális megoldásának temporális, materiális és pacifikációs előnyeit. A temporális előnyrendszer azt jelenti, hogy időt lehet nyerni általa. Példaként említeném, hogy Magyarországon a polgári mediációs, így a gazdasági mediációs eljárások gyorsított eljárásban, mintegy négy hónapon belül befejeződnek. A materiális előnyrendszer az eljárás lényegi költségkímélő mivoltára utal. Itt példaként említem, hogy a közvetítő személy, azaz a mediátor díjazása Magyarországon szabad, akár piaci megállapodás tárgyát képezheti. A pacifikációs szempontrendszer előnye a konfliktusok elsimításában rejlik, mivel a felekben elégedettség és egyetértés alakul ki, hiszen „win-win” szituációt érnek el a felek. Ellentétben ezzel a bírósági eljárásban a döntéssel egy ún. „win-lost” szituáció alakul ki.

Sokszor azonban a mediáció maga nem elegendő, ki kell, hogy egészüljön ki egy ún. elterelési folyamattal is, vagy akár a két eset kombinált alkalmazásával. Belgiumban például a mediációt a közvetítő facilitája, tehát elősegíti a konfliktusban álló felek érdekeinek egymás irányába történő közelítését.

Az intézmény maga az ősközösségi vélt állapotokhoz nyúlik vissza, amely mégis a XXI. században újra és újra új arculattal jelenik meg. Olyan tehát, mint valamely új institúció, ugyanakkor írott és íratlan normáit tekintve egyes elemei mégis tükrözik a korábbi idők társas együttélési formáit, társadalmi normarendszerét. Létezett egy *compositio* nevű intézmény, amikor is lehetőségként funkcionált az a szabály, miszerint a sértett fél nem tárta a közösség elé a sérelmét, vagy ha meg is tette, nem kérte közösségi ítélet meghozatalát, hanem megelégedett azzal, hogy elfogadta kára megtérítését.

Ősi mediatív elem az ószövetségben, amikor JÓZSEF BENJÁMIN közvetítésével békül ki korábban az ő életére törő testvéreivel. Hasonló ősi elem, amikor a BÖLCS JONATÁN közbenjárására megbocsát JOACHIM uralkodó JOÉLnak.

A közvetítés egy olyan speciális konfliktuskezelő, konfliktust feloldó módszer, amelynek lényegi kritériuma, hogy két „ellenérdekű” fél vitájában közös beleegyezésükkel egy tőlük semleges harmadik fél a közvetítő, azaz a mediátor jár el. A problémamegoldó folyamat kerete tisztázza a konfliktus természetét, és segítséget nyújt abban, hogy mind a két érintett fél számára kielégítő megoldás szülessen. A mediáció maga nem feltétlenül tekinthető jogi szempontból kötelező eljárási rendnek, illetve egyes esetekben nem jelent jogszabályban meghatározott speciális formát. Érdekessége, hogy a mediátor nem tetszeleg döntőbírói szerepkörben, sokkal inkább „játékvezető-vitavezető”-ként lép fel, hiszen a felek közötti egyeztetésre kell helyezni a hangsúlyt. Ezért aztán az üzleti, a kereskedelmi és a pénzügyi világ leginkább előnyös vitarendezési technikája, mivel képes fenntartani a kiépített kapcsolatrendszert, biztosítani a felek jó hírnevének megtartását, valamint a gyors és rendkívül hatékony döntéshozatalt. A mediáció kifejezés eredeti jelentése középben állást, közbenjárást, egyeztetést, közvetítést, békéltetést. Főbb elemei az ún. felek közti egyeztetést elősegítő technikák alkalmazására, a probléma konkrét megfogalmazására, az álláspontok egymáshoz történő közelítésére vonatkoznak. A mediáció során további lépésekre osztozik az egyeztetési folyamat, amelynek során az empátikus kom-

munikáció fejlődése és fejlesztése kerül előtérbe. Az eljárás tehát alternatív megoldásokat keres, egy új közös cél kialakítására ösztönöz úgy, hogy megakadályozza a felek közötti bizalmatlanságot, a tudati állapot beszűkülését, valamint a merev attitűdök kialakulását.

Történeti előzmények

Nem tekinthető új keletűnek alapelve, a gondolat, elképzelés, miszerint az ellenséges és antagónisztikus kétoldalú kapcsolatok konfliktus feloldásához semleges harmadik felet hívnak segítségül. Már az ősi idők során különböző törzsi, etnikai, kulturális csoportok között a világ minden táján igénybe vették a közösség, a szűkebb család idősebb tagjainak segítségét, hogy konfliktus helyzeteikben békítő szerepkört vállaljanak fel. Kínában volt az egymást követő uralkodói dinasztiákban a konfliktus feloldás egyik leginkább alkalmazott eszköze a mediáció. Nemzetközi konfliktusok megoldásában is szerepet játszott, így 1825-ben Portugália és Brazília között Nagy-Britannia közvetített. A Vatikán is jelentős szerepet játszott, ugyanis XII. LEÓ PÁPA a Karolina-szigetek ügyében Spanyolország és Németország között játszott közvetítői szerepet. A nemzetközi diplomáciai tevékenység mai értelemben gyakorlatilag szintén egyfajta mediációs tevékenységként fogható fel, és gyakori alkalmazási területei a Közel-Kelet, a Balkán, a Kelet-Timor térségben és Afrika területi konfliktusaiban. A vallási esetkörhöz hasonló példa még a 2002-es a betlehemi Születés Templomát érintő vallási konfliktus, amelyet mediáció segítségével az izraeli hadsereg és a palesztinok ellenségeskedését volt hivatott kibékíteni. Az Európai Unió fejlődésében gazdasági érvényesülés tekintetében a hatályos EK irányelvek értelmében a mediátor független, szakmai munkát végző szolgáltató, aki a viták kezelésének alternatív eljárási lehetőségeként szolgál. A magyar joggyakorlat tekintetében a közvetítésről a 2002. évi LV. törvény szolgál, melyhez 2009-ben miniszteri rendelet került hozzárendelésre. Mediációval foglalkozó jogterületek íve áthatol a fogyasztóvédelem, az állampolgári jogok, a gazdasági élet, a kereskedelem, a pénzügyi, a munkaügyi rendszer számos területén (Magyar Fogyasztók és Ügyfelek Országos Érdekvédelmi Szervezete, Magyarországi Állampolgári Jogvédő Központ stb.).

A gazdasági mediáció

Cégek, valamint cégen belüli nézeteltérések, üzleti konfliktusok megoldására alkalmazott új típusú megoldási lehetőség. Alkalmazását az a felismerés szolgálja, hogy a legtöbb konfliktus mögött vállalati, gazdasági, személyes érdekek húzódnak meg. A lehetőségek tára szinte határtalan, amennyiben idejekorán lehetőség van az elemzésre, valamint az érdekeknek megfelelően kedvező költségfeltételekkel és időintervallumon belül a konfliktusok megoldhatóak. A gazdasági területen fő alkalmazási esetkör az egyes szervezeti osztályok közötti, az üzemi tanács és az ügyvezetés közötti, valamint az interkulturális problémák, továbbá ide tartoznak a projektekhez kapcsolódó, valamint a vállalategyesítéshez, befolyásszerzéshez, átszervezéshez, és megszűnéshez fűződő, felmerülő konkrét problémák. A vállalkozói szféra van leginkább tudatában annak, hogy egy ilyen jellegű probléma milyen gyorsan komoly jogvitává fejlődhet. A rendes

bíróági eljárás során a konfliktusba hozott döntés felelősségét a bíróra ruházzák át, valamint igénybe vesznek ügyvédeket, amely gyakran megakadályozza a tényleges szembesülést, a mélyben meghúzódó és a vitát ténylegesen kiváltó konfliktusokat. Tekintettel arra, hogy a konfliktus tartós rendezéséhez csak a személyes célok teljesítése által juthatunk el, egyre több gazdasági társaság észleli és veszi igénybe a gazdasági mediációt vitáik megoldása érdekében. Társadalmi szempontból sajnos az élet arra tanít bennünket, hogy meg kell védeni magunkat amennyiben „bántás” ér bennünket, a gyenge pontokat tudni kell eltitkolni és arra, hogy a legjobb védekezés mindenkor a támadás. A gazdasági életben a mediáció és a további jogágakhoz kötődő mediáció is arra a megközelítésre biztat bennünket, hogy a nézeteltérések nyomán igenis együtt kell működni az erőinket a megoldásra kell koncentrálni, ahelyett, hogy a sérelmeken rágódnánk. Tudjuk, hogy a viták mindig is voltak, és lesznek is, ilyenkor a feleknek célszerű keresni egy megértő társat, aki meghallgatja őket, és képes a feszültség enyhítésére és néha arra is, hogy a konfliktus megoldását előbbre vigyék. A mediátor feladata a probléma megoldó folyamat keretében a konfliktus természetének tisztázása, olyan megoldások megtalálása, amely mindkét érintett fél számára kielégítő. Elősegíti tehát a kölcsönösen elfogadható megoldások megtalálását és kidolgozását, miközben a döntés joga és felelőssége a mediációs eljárásban részt vevő felek kezében marad. A mediáció merít a szociálpszichológiai, a pszihoterápiai és kommunikációelméleti eredményekből azáltal, hogy különböző csoporttapasztalatokkal rendelkező szakemberek közvetítenek különböző felek és csoportok között. A folyamat moderálása és facilitációja úgy zajlik, hogy a párbeszéd létrejöttének elősegítése a cél, az arra való törekedés, hogy a felekben a megoldás elérése iránti igény kerekedjen felül, ahelyett, hogy egymást kirekesztenék. A folyamat aktívan strukturált a felek kooperációs és empatisz készségének problémamegoldó képességének fokozására épít úgy, hogy a merev attitűdök kialakulását megakadályozza, erősítse a tartós megegyezést és elősegítse a megállapodás megtartását. A résztvevők mindegyike saját álláspontját képviseli az eljárás során, azonban csak lépések születhetnek, amelyek minden fél szempontját megjelenítik.

A konfliktusmegjelenítési stratégiák, megközelítések, avagy „a konfliktus-megoldási stílus”

A konfliktusok száma a tényleges peres eljárások számát lényegesen meghaladja, így a per és a konfliktus viszonyának magyarázatára tölcészerű ábraként alkalmazható ROTTLEUTHNER „berlini tölcésére”,³ melybe a leginkább ismert, nehézkes társadalmi viszonyok és emberi kapcsolatok áramlanak, azért, hogy egy kisebb részük a bírósági eljárás irányába konfliktussá formálódva sodródhasson. Így érzékeltetve, hogy a társadalomban keletkező konfliktusok közül az egyes szinteken milyen megoldási lehetőségek adódhatnak: közvetlenül (kizárólag az érdekeltek közreműködésével), harmadik személy (mediátor) közbenjárásával, bíróságon kívüli eljárásban, bíróság előtt.

A konfliktusok megközelítése különféle helyzetekben az adott személy által kiválasztott módszertan alapján történik. A konfliktusmegoldási stratégiákat a következőképpen tipizálhatjuk:

A vitás helyzetek leggyakoribb megoldási módja a kilépés, vagy az ún. elkerülés.⁴

Az elkerülés olyan hozzáállási mód, amelyben az adott fél érzékeli a konfliktust, mégis elmondható, hogy a konfrontálódást halogatja és inkább visszahúzódó taktikát folytat. Az adott fél konfliktus elkerülő stílusa tehát nem együttműködő magatartás, hanem passzív választási mód. Ez a stratégia politikai, illetve diplomáciai megoldások keresése során merül fel leggyakrabban. Akkor is célszerű lehet azonban alkalmazni a konfliktus elkerülésének stratégiáját, ha az adott ügy kimenetele nem jelent számunkra túlzott hangsúlyt, vagy már előre tudjuk, hogy egy eshetőlegesen későbbi időpontban más stratégiával lesz célszerű problémánk megközelítését véghezvinni.

Az alkalmazkodás vagy engedékenység konfliktus megoldási stratégiája során a két fél igényei és vágyai különböznek, az egyik fél azonban képtelen arra, hogy azokat képviselje, és inkább meghátrál a másik fél előtt, feladva saját vágyait és igényeit. Ez a stratégia hasonlóan az elkerülési módhoz a konfliktusban passzivitást mutat. Alkalmazása akkor válhat célszerűvé, amennyiben felismerhető, hogy túlságosan erős féllel állunk szemben, és ez a fél érvényesíteni is kívánja hatalmi különbségét. Továbbá abban az esetben is jól alkalmazható, hogyha fontosabb az adott ügy kimenetelénél a jó viszony megőrzése.

Az erőszakosság konfliktus-megoldási stílusa agresszív konfliktus-megoldási mód, a kieroszakolás eszközével él. Közelebbről ez azt jelenti, hogy az egyik fél úgy kívánja elérni a célját, hogy a másik fél akaratát teljes mértékben figyelmen kívül hagyja. Akkor gyakori ez az alkalmazási mód, ha az adott fél teljes mértékben „tudatában van” annak, abban a hiszemben él, hogy több erővel és hatalommal rendelkezik, mint a partnere. A viselkedés látványos és gyors, azonban azzal a veszéllyel jár, hogy megbántottság marad utána.

A kompromisszum konfliktus-megoldási stratégiájában általánosságban elmondható, hogy mindkét fél vesztes vagy nyertes helyzetbe kerül, ugyanis részlegesen elégedett, vagy részlegesen elégedetlenek lesznek ügyük megoldásával. Jól működhet a kompromisszum, hogyha a „szembenálló felek” egyenlő erejű, egyenlő értékű partnerekként viszonyulnak egymáshoz, azaz egymást kölcsönösen támogató célokat kívánnak elérni. Sokszor azonban ez a megoldás nem váltja be a hozzá fűzött reményeket, mivel előfordulhat, hogy egymást kölcsönösen kizáró célok elérésére törekszenek a felek.

A probléma megoldó együttműködés konfliktus-megoldási stratégiája során a felek azon munkálkodnak, hogy kölcsönösen kielégítő megoldást találjanak. Ez azt is feltételezi egyúttal, hogy mindkét fél számára az lenne a cél, hogy közös együttes érdeket ismerjenek fel, és olyan alternatívákat találjanak, amelyek megfelelnek mindkét fél igényeinek. Az együttműködési stratégia egy olyan hozzáállás, ahol a cél az, hogy a konfliktusból két nyertes fél kerüljön ki, azaz elérjék a „win-win” szituációt. Ez a hozzáállás „elvszerű egyezkedésnek” is nevezhető. Ez tehát az egyezkedés, azaz az egyeztetés művészete, amikor úgy sikerül célt elérni, hogy konszenzus, kölcsönös egyezség, egyetértés jön létre és a felek között hosszútávú megegyezés születik. A probléma megoldásán és kifejtésén alapul a megoldáskeresés, hiszen ha feltérképezhető, kibontható az adott kérdéskör, és kiművelhető a megfelelő megoldási mód, akkor megfelelő partneri viszony alakulhat ki.

A konfliktus megoldás értékeit is rejt magában. Ennek kiaknázása azért jelentős, mert az érintett felek együttműködése, befolyásuk a közös megoldására együttes erőt képvisel, amely lehetővé teszi kapcsolatok kiépítését, tanulható, kamatoztatható készségek és képességek elsajátítását.

A hagyományos konfliktust a „win-lost” dinamika hajtja, az érintettek egymással ellenséges pozícióban állnak, a kapcsolat megromlása törvényszerű. Ezért van szükség arra, hogy az egyesség teremtés művészetével a mindennapi érintkezésekben sikerüljön a vitákat, a konfliktusokat emberi, érdemi és agressziót nélkülöző megoldással kiegyenlíteni, így biztosítva az emberi kapcsolatok fennmaradását.

Szükséges feltételrendszer a mediáció gyakorlásához

Az adott konfliktust kiváltó kérdéseknek alkalmasnak kell lenniük arra, hogy megvitatható formát öltsenek. Pontosan le kell tudni szögezni, világossá kell tenni a közvetítőnek a orvosolható eljárások körét. Zárójelben jegyzem meg, hogy bizonyos problémák, mint a függőségek, súlyos diszkrimináció nem feltétlenül mediálható, már csak a hatalmi különbség és a pszichológiai, pszichiátriai háttér fennállása miatt sem. Fontos tényező, hogy a felek egymással kölcsönösen függő viszonyrendszerben álljanak, és mindketten elegendő és hasonló szintű befolyással, valamint hatalommal rendelkezzenek. A megoldáshoz azonban nélkülözhetetlen egyfajta „sürgető nyomás”, amely által a résztvevők a mediációs folyamatosan önkéntesen vállalják. Feltételezi még az eljárás azt, hogy a felek a mediációt tartsák adott esetben számukra a legideálisabb megoldásnak, ha a vitás kérdés megtárgyalható, akkor alkalmassá válik a mediációra, amelyre akkor kerül sor vagy megszűnt. A legtöbb vitában a felek képesek egymással közvetlenül megállapodást kötni, ez a megbeszélés fázisa, ebben az esetben nincs szükség mediációra. A kiélezett konfliktusoknál azonban gyakori az a jelenség, hogy egyedi panaszokat egymással nem tudnak megtárgyalni a felek. A problémák összefügghetnek viselkedéssel, dolgokkal, pénzügyi kérdésekkel, lehetnek olyanok, amelyek önerőből rendezhetőek, de olyanok is lehetnek, amelyekkel mindkét fél foglalkozni kíván. Felmerülhet továbbá a mediáció olyan kérdések rendezésekor, amikor szakértői minőségben történő eljárásra nincs szükség.

Mediációval átalakítható esetkörök

Az eljárás egyfajta fejlődést mutat, hiszen a külön utakat közös célokká alakíthatjuk, az ellenségeskedésből együttműködő hangulatot lehet életre hívni. A vádat, sértést képviselő álláspontot át lehet alakítani tényközléssé, véleményre úgy, hogy erőpozíciókat szükségletekké és érdekek-ké formáljuk. Az eljárás elején felmerülő követelések alternatív megoldásokká alakulhatnak, a destruktív kommunikációból konstruktív kommunikáció válik. A nem jó kérdéskör körbenjárása helyett a lehetőség teremtés dominál, azaz az eljárás a múlt helyett a jövőre orientálódik.

A mediátor attitűdje és a munkáját feltételező készségek

A közvetítői szerepkör nem az állásfoglalásra és döntéshozatalra irányul, hanem a pártatlanságra fókuszál. Az érintetteket bátorítani kell úgy, hogy mégis határozottan eljárva biztosítva a részvételt, az indulatokat kordában tartsa, megfékezze és a folyamatot a mediáció medrébe terelje. A mediátor viselkedése arra a törekvésre kell, hogy irányuljon, hogy helyzeteket, embereket tudjon megérteni, feltérképezze az emberi viselkedés kompetenciáit, tisztázza a viszonyokat és gyakorlott, tapasztalt háttértudással rendelkezzen a releváns kérdések és szabályok tekintetében. Szükséges továbbá, hogy a saját és a mediált felek viselkedéséből tanulva képes legyen a helyzetet értelmezni, továbbá legyen önreflektív képessége. Ez azt jelenti, hogy rálátást kell nyernie saját érzéseire, viselkedésmódjára, erősségeire, és gyengeségeire. El kell tudnia fogadni a másságot, a különbözőséget, megértőnek, empátikusnak kell lennie, azaz nyitottsággal és toleranciával kell eljárnia, így saját előítéleteit is tudnia kell kezelni. Ebből következik, hogy mindkét fél érdekeit együttesen kell figyelembe vennie, aktívan kell képviselni pártatlanságát, el kell köteleződnie az egyenlő esélyek mellett, törekednie kell a diszkrimináció, a kirekesztés és az előítéletesség elleni fellépésre, képviselnie kell tudni a másságot. Képessé kell válnia a helyzetfelismerés és a szükségleti jelölés alapján a folyamat megváltoztatására, annak irányítására, a rugalmas helyzetfelismerésre. Mindamellet egyensúlyban kell tartania a felek iránti elkötelezettségét és az elfogadás közti különbséget, meg kell találnia az irányítás és a tekintély közötti összhangot. Ehhez szüksége van jártasságra, a rugalmas módszerek alkalmazásában, kellően kreatív és ötletelő, azaz planéta típusú személyiségnek kell lennie. Munkáját tekintve felkészültség, megfelelő időgazdálkodás kell, hogy jellemezze, a feleket tisztelnie kell, professzionálizmussal kell eljárnia.

A mediátor számára megfelelő készségeket kell a közvetítői szerepkör viszonylatában elsajátítani, amelyek lehetővé teszik a szerep megfelelő ellátását. A legfontosabb kritérium a megfelelő és megértett verbális és nonverbális kommunikáció, a kongruens önkifejezés. A megfelelő légkör, atmoszféra megteremtése létszükséglet, hiszen a felek ekkor bízhatnak abban, hogy érzéseik, gondolataik megértést találnak, kialakul a bizalom a közvetítő iránt, amely hozzájárul a döntéshozatal sikerességéhez. A mediátor tehát képes kiépíteni a rapportot. A bizalmi légkör kialakulásához szükséges a meghallgatás képessége, azaz tudnia kell teret biztosítani mások véleményének, visszacsatolni, kérdésekre ösztönözni és megfelelően kérdezni tudni úgy, hogy a feleket egymás megértésében segítsék. Mindamellet segítenie kell mások kommunikációját, aktív meghallgatását, biztosítania kell a lehetőséget az érzések és az aggodalmak kifejezésére, azaz tudnia kell facilitálni. Ahhoz azonban, hogy sikeres egyezség születhessen, képessé kell válnia az érzések, az egyéni szempontok és a tények összegzésére azért, hogy továbblépési lehetőségként lehessen újabb szintre lépni. Az érzelmek kontrollálása fontos, hiszen, a határozott, nyugodt viselkedésmód, a feszültség elviselése létkérdés. Fel kell ismerni az érzéseket és szorgalmazni kell azok feldolgozását. Önérvényesítő módon kell viselkednie, egyértelműen képessé kell válnia arra, hogy saját szükségleteit és céljait, képviselje és kifejezze anélkül, hogy a többi szereplő igényét elnyomná. Tudnia kell kiemelni a tényeket, azonosítani a problémákat, és áttekinteni a megoldási lehetőségeket azért, hogy képessé váljon problémamegoldó módon viselkedni és ezáltal akcióterveket tudjon kidolgozni. Képessé kell válnia a beavatkozásra, vagyis fel kell ismernie, mikor kell megállítania az eljárás menetét, hogyan folytatódhat, vehető fel a be-

szélgetés szála, tudnia kell elősegíteni a megegyezést, és éreznie kell, mikor szükséges valamit abbahagyni vagy megszüntetni. Ötletei kivitelezését elő kell adnia, prezentálnia kell azért, hogy azokat a felek számára elfogadhatóvá alakítsa.

A mediációs folyamat levezetéséhez a fentiekben összegzett készségek összerendezett, együttes alkalmazására van szükség, struktúrába a felek számára az eljárást, és ezáltal kontrollálva a folyamatot.

„A mediáció a vita kimenetelét alapvetően magukra a felekre bízva. Felmenti őket a kívülálló, magasabb rangú hatóságok véleménye és szabályai alól, legyenek ezek jogi vagy más természetűek. Ezen túlmenően a mediáció nem csupán azt engedi meg, hogy a felek maguk állítsanak fel szabályokat az elfogadható megoldás érdekében, hanem arra is készíti őket, hogy találjanak olyan megoldást, amelyet saját hatókörükben meg tudnak valósítani, vagyis a felek állítják fel a szabályokat, és ők teremtik meg a vita megoldásának feltételeit is.” (Alfini-Press-Sternlight-Stulberg, 2001)

A mediációs folyamat lépéseinek bemutatása

Első lépésként a mediáció kereteinek felállítására kerül sor, amely a ráhangolódás rítusaként fogható fel. Itt történik a mediátor és a felek bemutatkozása, ismertetésre kerül a mediációs folyamat, és sor kerül a mediátor szerepének tisztázására. A keretek tisztázása, mint a pártatlanság és az önkéntesség leszögezése, valamint az időintervallum meghatározása, a konszenzus jelentőségének hangsúlyozása kulcsfontosságú. A keretrendszerbe foglalt eljárás azért jelentős, mivel megelőzheti a parttalan és ellenőrizhetetlen vitát. A megállapodás kiterjed az ülések időtartamára, a szereplők személyére, a titoktartás megtartására, a jegyzetelés formájára, az ügytárgy pontos megvitatására, valamint az eljárás költségére is. A tárgyalási szabályrendszert ismertetni kell a felekkel, és ebben a szakban el is kell velük fogadtatni, hiszen így biztosítható, hogy a másik felet nem szakítják félbe, meghallgatják az álláspontokat, tiszteletteljes légkört biztosítanak és képesek a megoldásért erőfeszítéseket tenni.

A megértés vagy áttekintés fázisában egyenlő időkeretben a felek egymás után ismertetik álláspontjukat. Célszerű azonban megjegyezni, hogy sokszor mediációs ülések alkalmával a mediátornak külön-külön hatékonyabb a felekkel történő elbeszélgetése, mivel így alakulhat ki a felek aktuális állapotát tekintve teljes és hiteles kép a közvetítő számára. Ekkor válik átláthatóvá, miként értékelik a felek a kapcsolatot, valamint a kialakult helyzetet. Fény derül arra is, hogyan értékelik önmagukat, a másik felett, és konfliktus esetén mennyiben mutatnak empátiát egymás irányába, mennyire válnak nyitottá, vagy elkerülővé. Ezáltal kirajzolódik egy felvállalt szerepkör, tisztázódhat a domináns és a visszahúzó szerep birtokosa. A mediátor ezen információ birtokában irányított kérdések formájában, tükrözés és átfogalmazás segítségével fel tudja tárni a problémákat, mivel a konfliktusok során mindig a különbözőségek nyilvánulnak meg és ilyenkor tudnak ténylegesen felszínre kerülni az ellentétek. A tudatosuláshoz az érzések, a gyanúk, a gyanakvások, az előfeltevések tekintetében kellő ismeretre van szükség azért, hogy a probléma kezelés során feltárhatóvá váljanak a szükségletek. Együttműködés segítségével biz-

tosítható a percekció, a szándékok és tények felszínre bukkanása, melyek segítségével a probléma megmutatkozik. A problémakezelés összetevőit kvázi „jéghegy hasonlattal” lehet érzékelteni.

A megértés és áttekintés szakaszának végén a mediátor összefoglalja, milyen állásfoglalások születtek, milyen érdekek mentén zajlott a tárgyalás, mik minősülnek akadályozó tényezőknek, a felek együttműködési hajlandósága milyen tendenciát mutat. Így felméri a kommunikáció stílusát, összegzi a sérelmeket és feltárja az erőegyensúlyt.

Az eszmecsere szakaszában a másik fél szempontjainak megismerésére törekszünk, arra, hogy képesség váljunk a másakra történő odafigyelésre, valamint a konfliktus megértésére. Az érdekek és a szükségletek tisztázására kerül sor, megtalálva a közös pontokat, amelyek segítségével elkezdődhet a múltból a jövőre történő fókuszálás folyamata. A mediátor a megtárgyalásra kerülő témák felsorolásával kezdi el ezt a szakaszt, majd mindkét fél egyetértésével egy semleges témával kezdi el a feldolgozási folyamatot. Az eszmecsere szakaszában leggyakrabban a parafrázis, a tükrözést, a szerepcserét, a feszültségoldást és az irányított kérdéseket alkalmaz. A szakasz lezárásaként sor kerül a rejtett célok összefoglalására, a meglévő feszültségek feltárására és a közvetítő törekszik kialakítani az erőegyensúlyt, valamint meg is tartani azt.

A megállapodás kidolgozásának szakaszában a konfliktus megoldásáért ki kell tűzni a következő célokat: elő kell segíteni a közös felelősségvállalást, generálni és vizsgálni kell lehetőségeket, amelyek elősegíthetik a konfliktus megoldásához kapcsolódó közös jövőképet. A szakaszban a lehetőségek feltárását ún. brainstorming technikával egy clipart táblán lehet rögzíteni, melynek segítségével leegyszerűsödik a sorrendbe állítás, valamint a kiértékelés. Az adott technika alkalmazása mellett továbbá fontos szerepet kap az elismerés, a bátorítás, a kognitív átstrukturálás, valamint az újrafogalmazás is. A felelősség a mediátoré a tekintetben, hogy minden fontos témát szerepeltessen, a feleket bátorítsa, és az erőegyensúly fenntartására maximálisan törekedjen.

A megállapodás leírásának szakaszában vázlat születik, amely a későbbiekben megkötésre kerülő szerződés részleteinek kidolgozását segíti azáltal, hogy feljegyzi a résztvevők szavait, kifejezéseit. A vázlatnak kellően konkrétan és részletesnek, valamint reálisnak és kivitelezhetőnek kell lennie, mivel ekkor lehet belátható időn belül megvalósítható és ellenőrizhető az adott kötelezettségvállalás. Előfeltétele a megállapodásnak, hogy az mindkét fél számára előnyös legyen. A mediációs eljárás maga nem kötelező, így megállapodni sem kötelező, amennyiben azonban a felek mégis megállapodás aláírása mellett döntenek, onnantól kezdve az olyannyira kötelező érvénnyel fog rendelkezni, mintha bármilyen más közös jognyilatkozatot, szerződést írtak volna alá.

A lezárás szakaszának célja az eljárási folyamat, a munka áttekintése. Az erőfeszítéseket, az ösztönzést és az együttműködést ebben a szakaszban lehet elismerni, valamint itt biztosítható a beszámoltatás és a nyomon követés.

A mediációs eljárás természete⁵

Legfontosabb jellemző jegye, hogy szigorúan önkéntes folyamat és valamennyi konfliktusban álló félnek kell nyilvánítania az akaratát arra nézve, hogy a folyamatban önként és szabadon vesz részt. Ez ellentétes a bírósági perrel, ahol nem szükséges minden szereplő önkéntessége. A mediáció mindamellett egy bizonyos szituációra korlátozódik, hiszen a konfliktus lefolyásának szakaszai közül csupán a vita és a polarizáció fázisában alkalmasak arra, hogy igénybe vegyék a közvetítést. A konfliktus (eszkalálódott versengés) lefolyásának természetes szakaszai öt részre bonthatóak:

A vita szakaszában a felek képesek felismerni, hogy problémával rendelkeznek, ezért aztán még arra is képesek, hogy a megoldás reményében éljenek a mediáció adta lehetőségekkel. A polarizációs szakaszban egyértelműen és határozottan kibontakozik a konfliktus, a felek rádöbbennek arra, hogy önerőből már nem képesek a vita megoldására, ugyanakkor tudják, hogy nem várhatják meg azt a pontot, amikor a kettőjük közti feszültség teljesen elszeparálja őket, és a kommunikáció ellehetetlenségéhez vezet.

A jelzés szakaszában csupán csak érzékelhető a konfliktus a felek között, itt még képesek a felek közvetlen tárgyalás útján megoldani problémáikat.

A szegregáció fázisa a felek olyan szintű eltávolodása, amikor már a közös kommunikáció képtelenné válik, vagy az erre vonatkozó hajlandóság hiányzik.

A destrukció fázisában pedig már annyira elmergesedik a helyzet, amikor a felek akár egymás ellen is fordulhatnak. A végső szakasz pedig a kimerülés szakasza.

A szociálpszichológiai tényező magyarázza azt, hogy a sikeres mediáció alapja az empátia, amely mind a mediátor, mind pedig a mediációban résztvevő felek részéről előfeltétel. A konfliktuslezáró egyezség ugyanis csak akkor jöhet létre, ha a felek képessé és hajlandóvá válnak egymás meghallgatására, el tudják fogadni egymás érveit, és képesek elismerni egymás érdekeinek jogosságát. A többszereplős konfliktusok közötti sikeres kommunikáció alapfeltétele tehát az empátia. Ha ugyanis az egyéb érdeke veszélybe kerül, márpedig a konfliktus pontosan félelmet és feszültséget szül, akkor ezek növekedésével az empátiára való esély gyengül, a felek nem a másik fél problémájára, hanem a saját kommunikációjukra ügyelnek. Ekkor sajnos képtelenek arra, hogy nyitottak és elfogadóak legyenek másik problémái iránt. Az is probléma lehet, hogy érdeksérelme esetén a másik fél a megbántódottság, a csalódottság és a fájdalom pillanataiban megértésre vágyik, és arra, hogy ne rombolják tovább, és neki adjanak igazat. Ezt a szerepet ügyvéd képes betölteni, mert az ügyvéd szövetséges, a mediátor azonban nem, mivel pártatlan. Az ügyvéd ígér, hogy az ügyfele igazáért mindent megtesz, harcol, a mediátor azonban arra ébreszt rá, hogy nem létezik egyetlen igazság, az élet nem fehér és fekete. A mediáció irányt mutat, hogy két élményvilágról, két különböző látásmódról, két érdekhalmazról van szó, és mindkettő egyszerre lehet érvényes és jogszerű. A mediátor feladata az, hogy rámutasson, hogy a konfliktusba került felek hibájukért valamennyien felelősek, nem azt kell boncolgatni, ki a hibás, hanem arra kell törekedni, hogy megértsék, hogy a probléma kialakulásában mindkét félnek szerepe volt. Mivel a lelkileg megviselt ember nem akar azon gondolkozni, hogy felelős-

ség terheli a probléma megoldásában, ezért nincs szüksége arra, hogy más józanul rámutasson erre a tényre. Ezért van szükség időre és gondolkodásbeli rugalmasságra ahhoz, hogy az egyénben kialakuljon az igény arra nézve, hogy kívülálló, pártatlan segítő új szempontot nyújtson a megoldáshoz. Sajnálatos tény, hogy a pártatlanságot még bírósági képviselőtől sem képesek elfogadni, mindkét fél a saját igazát keresi, és várja a maga részére kedvező elbírálást. A bírósági eljárás során azonban egyidejűleg mindkét fél nem győzhet. Ez még egyezség esetén is így van, hiszen a felperes „lejjebb adja igényét”. A vesztesé váló felek a pártatlanságot nem képesek értékelni, és többször képesek elfogultságot bejelenteni. Társadalmi okból magyarázat az általános bizalmatlanság fennállása, az emberek nem hisznek az igazságosságban, abban, hogy méltányos társadalmi rendben élnek, ez magyarázza az alacsony felelősségtudatot. Mivel a mediáció alapvetően megegyezésre épít, az együttműködést helyezi előtérbe, ezért jellemzője, hogy bizalmat kell előlegezni a másik félnek, és abban is bízni kell, hogy ő is képessé válik a megegyezésre, és betartja a majdani megállapodást. Az emberek érdekérvényesítő képessége Magyarországon meglehetősen gyengének tekinthető. Ez azért is probléma, mert a mediációnál szükséges az, hogy az emberek felismerjék saját érdekeiket, higgyenek bennük, meg tudják védeni őket és felismerjék annak lehetőségét, hogy képesek sorsukat irányítani. Az érdekérvényesítő képesség azonban nem azonos az agresszióval, mások érdekeinek homokba tiprásával. A mediáció során figyelembe kell venni és tiszteletbe kell tartani, valamint jogosnak kell elismernünk mások érdekeit is. A bizalmatlan érdekeit féltő, és fel nem vállaló ember számára a bizalmat előlegező ellenérdekű féllel együttműködő eljárás nem vonzó. Mivel az eredményért meg kell küzdeni, nehéz bizalmat szavazni egy előzetesen nem átható nyertes-nyertes eredménynek. Ezért van az, hogy a felek gyakran játszmáznak, gátolják az együttműködést, leélik életüket a „tanult tehetetlenségben”. Pszichológiai szempontból bízunk kell abban a szemléletben, hogy képesek lehetünk önállóan is megoldani csupán irányítás segítségével problémáinkat, bizalommal lehetünk a másik fél együttműködési szándéka tekintetében. Abban a szemléletben kell gyökereznie a mediátorhoz fordulásnak, hogy a problémáinkért mi magunk is felelősséggel tartozunk, és fel kell ismernünk, hogy a másik fél érdekei legalább olyan fontosak, mint a sajátunk és saját problémáink, konfliktusaink feloldása nemcsak jogunk, hanem kötelezettségünk is egyben. Carl ROGERS nevéhez, a humanisztikus pszichológia atyjához fűződik a személyiségfejlődés állomásainak meghatározása. A mediációhoz egyfajta érettség, értett személyiség szükséges, mint létfeltétel ahhoz, hogy megfelelő eszközként funkcionáljon a konfliktuskezelésben. Ugyanis, ha felismerjük, hogy a probléma kialakulásáért felelősséggel tartozunk, akkor annak megoldásában is felelősséget kell vállalnunk. Magyarországon a vitás helyzetek leggyakoribb megoldása a terelés, az elkerülés, valamint a kilépés. LOVAS Zsuzsa pszichológus szerint Magyarországon ma még szégyen segítséget kérni, ha nem vagyunk képesek megbirkózni saját problémáinkkal. Inkább titkolózunk, minthogy mások elé tárjuk gondjainkat, nehézségeinket, ez pedig csak tetőzi a bizalmatlanságot, és további előítéleteket szül. Mivel az emberek között egyre gyakoribb a kölcsönös bizalmatlanság, félnek az együttműködéstől, járatlanok a közös problémamegoldásban, hiányzik belőlük a konfliktuskezelés kultúrája, leértékelik saját hatékonyságukat, ezért képtelenek életük irányítását felvállalni, inkább bíznak a sikeres bírósági eljárásban, az idő gyógyításában, mintsem fel merjék vállalni a közvetítést.⁶

Az elemzés folytatása a következő részben olvasható.

Felhasznált irodalom és források

2012/29/EU Irányelv a bűncselekmények áldozatainak jogaira, támogatására és védelmére vonatkozó minimumszabályok megállapításáról és a 2001/220/IB tanácsi kerethatározat felváltásáról

A Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium Igazságügyi Szolgálat 2011. évi beszámolója Hozzáférés: <http://kih.gov.hu/documents/10179/16078/K%C3%B6zigazgat%C3%A1si%20%C3%A9s%20Igazs%C3%A1g%C3%BCgyi%20Miniszt%C3%A9rium%20Igazs%C3%A1g%C3%BCgyi%20Szolg%C3%A1lata%202011.%C3%A9vi%20besz%C3%A1mol%C3%B3ja> (letöltés: 2014. március 07.)

A mediáció a társadalom választása, Konferencia Aix-en-Provence-ban (2013.07.02.-2013.07.06.) Hozzáférés:

http://birosag.hu/sites/default/files/allomanyok/mediacio/aix_en_prov_beszamolo_2013_legvegleges_jav_1.pdf (letöltés: 2014. március 07.)

ABAHÁZ N.: Mindent tudni a mediációról 1. Mentofaktúra folyóirat Filozófia és Coaching, Hozzáférés: <http://www.mentofaktura.hu> (letöltés: 2014. március 07.)

BÁRÁNDY P. (2008): Közvetítői eljárás büntetőügyekben. In Kondorosi F., Ligeti K. (szerk.). *Az európai büntetőjog kézikönyve* (681–682.o.). Budapest, Magyar Közlöny Lap- és Könyvkiadó. Budapest: Animula Kiadó

BARCY M. – SZAMOS E. (2002): „*Mediare necesse est*”: A mediáció technikái és társadalmi alkalmazása. Budapest, Animula Kiadó

BERNE, E.(1984): *Emberi játézmák*, Budapest, Gondolat Kiadó,

BUSH, R. A. B. - FOLGER, P. J. (1994): *The promise of mediation: Responding to conflict through empowerment and recognition*. San Francisco: Jossey-Bass Inc.

GYEKICZKY T. (2010): *A Mediációról mint a polgári és kereskedelmi jogviták bíróságon kívüli rendezésnek lehetőségéről, Az Európai Unió mediációs irányelve a német és a magyar polgári eljárásjog tükrében*. Jog összehasonlító tanulmány, Gondolat Kiadó, Budapest.

CSÉCSEI R. (2003): Szerződéses jogviták és mediáció. In EÖRSI M., ÁBRAHÁM Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (67–87. o.). Budapest, Minerva Kiadó

EÖRSI M. – ÁBRAHÁM Z. (szerk.). (2003): *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés*. Budapest, Minerva Kiadó

FERENCI A. (2012): *A mediáció narratívái problémamegoldók-e a mediáció résztvevői?* Hozzáférés: http://epa.oszk.hu/00000/00035/00153/pdf/EPA00035_upsz_2012_07-08_118-129.pdf 118-129.o. (letöltés: 2014. március 07.)

GAJDÓ Á. (2007): Megtorlás helyett megbékélés. *Új Pedagógiai Szemle*. 2007. 4–5 sz. 247–248. p.

GÖNCZ K, - WAGNER K. (2003): Konfliktuskezelés és mediáció. In Eörsi M., Ábrahám Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (7–48 o.). Budapest, Minerva Kiadó

GÖRGÉNYI I. (2006): *Kárjótétel a büntetőjogban, mediáció a büntetőügyekben*, HVG-Orac Lap- és Könyvkiadó Kft, Budapest. 61.p.

HERCZOG M. – Ferenczi A.(2003): A mediáció csökkentheti az erőszakot. *Párkapcsolat*, 2003.2. 1–3. 31–33.

HERCZOG M. – Csorba G. (2005): *Mediáció, avagy a fájdalommentes konfliktuskezelés*. Budapest.

HERCZOG M. (1999): Problémamegoldás konfliktuskezelés a gyermekvédelemben. *Család, Gyermekek, Ifjúság*. 1999. 7. 3–4 p.

JANOWSKY S. – Nagyné Janowsky K. (2011): Mediáció: egy újszerű és ésszerű konfliktuskezelési eszköz *Fejlesztő pedagógia*; pedagógiai szakfolyóirat 22. évf. 4. sz. / 2011 240- 256.pp. Hozzáférés: www.ofi.hu/tudastar/upsz-2012-7-8-teljes (letöltés: 2014. március 07.)

- KARDOS F. – ÁBRAHÁM Z. (2003): Különélő szülő kapcsolattartása gyermekével – mediáció a legkisebbek védelmében. In Eörsi M. – Ábrahám Z. (Szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (131–149.o.). Budapest, Minerva Kiadó
- KARDOS F. (2002): Konfliktusfokozók. *Párkapcsolat*. 2002. 1. 3-4. 3. p.
- KENGyel M. – HARSÁGI V. (2009), *Európai Polgári Eljárásjog*, Második átdolgozott kiadás, Osiris kiadó, Budapest,
- KERESZTY É. (2003): Közvetítők az egészségügyben: az Egészségügyi Közvetítői Tanács. In EÖRSI M., Ábrahám, Z. (szerk.). *Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés* (150–174 pp.). Budapest, Minerva Kiadó
- KUTACS M. (2003): *Törvény a mediációról* I-II. CJ, 2003/3. 5-8. o.; 2003/4. 16-19. pp.
- LOVAS Zs. – HERCZOG M. (1999): *Mediáció, avagy a fájdalommentes konfliktuskezelés*. Budapest: Múzsák Kiadó
- LOVAS Zs. – NEMÉNYI E. (2002): Egyedül nem megy...In: *Együtt, vagy külön? Maradjunk együtt, vagy váljunk el?* Szerk. Herczog Mária, KJK KERSZÖV Kiadó, Budapest, 175-190.pp.
- LOVAS Zs. (1999): A mediáció. *Család, Gyermekek, Ifjúság*. 1999. 1. 7. 13–17 p.
- LOVAS Zs. (1999): Családi mediáció. *Család, Gyermekek, Ifjúság*. 1999. 1. 7. 2. 2–4. p.
- POKOL B. (2002): A jog elkerülésének útjai, Mediáció, egyezségkötés; *Jogelméleti Szemle*, 2002. 1. szám
Hozzáférés: <http://jesz.ajk.elte.hu/pokol9.html> (letöltés: 2014. március 07.)
- RISKIN, L. L. (1994): *Mediator Orientations, Strategies and Techniques*, 12 Alternatives To High Cost Litig. 111, 111
- ROTTLEUTHNER, H. (1978): Probleme der Beobachtung von Arbeitsgerichtsverfahren. In: *Interaktion vor Gericht*. Baden-Baden,
- SAJÓ A. (1982): *A polgári per társadalmi funkciója*. AJ, 1982/2. 321-367. pp.
- SÁRINÉ SIMKÓ Á. (szerk.) (2006): *A Mediáció. A közvetítői tevékenység*. 2. kiadás, Budapest.
- SIPOS T. (2009): A konfliktuskezelés és a mediáció ma Magyarországon avagy: perkedvelő perlekedők, *Könyvtári Figyelő* 2009/3. 422- 427.pp.
- SOMOGYI M. (2011): A mediáció megvalósulása a büntetőjogban, *Glossa Iuridica- Bűnügyi Tanulmányok*, II. évfolyam 1. szám, 74-77.pp. Hozzáférés: www.glossaiuridicia.hu (letöltés: 2014. március 07.)
- SZEKERES D. (2013): *Mediáció a gazdasági életben*, EKONOMICKÉ ŠTÚDIE - TEÓRIA A PRAX, ISBN 978-80-9712551-2-7; 83-89.o. Hozzáférés: <http://www.irisro.org/gazdasagtan2013januar/index.html> (letöltés: 2014. március 07.)
- SZEKERES D. (2012): A gazdasági mediációról, *Gazdaság És Jog* 2012/5, 11. O. HVG ORAC kiadó kft.
- SZEKERES D. (2011): *Általános bevezetés a választottbíráskodás világába, betekintés a gazdasági mediáció alkalmazásába a lehetőségek és a szabályozás tükrében*, Hozzáférés: http://www.vmtt.org.rs/mtn2011/277_315_Szekeres_A.pdf (letöltés: 2014. március 07.)
- TÓTH-SZAMOSI A. - SZABÓNÉ BÁNFALVI K. (2013): PPKE: Betegpanasz kezelése alternatív vitarendezéssel- a mediáció szerepe és alkalmazási környezete, *IME* XII. évfolyam 1. szám 2013. február 11-17.o.
- TURZÓ M. (2013): Önreflexivitás 2013/6. 28-30. o.
- VÁLYI G. (2008): *A konfliktuskezelés eszköze: a mediáció*, A szociális segítés alapfeladatai, NSZFI, 2008

Hivatkozások

¹ Tóth-Szamosi A, Szabóné Bánfalvi K., PPKE: Betegpanasz kezelése alternatív vitarendezéssel- a mediáció szerepe és alkalmazási környezete, IME XII. évfolyam 1. szám 2013. február 11. o.

² Göncz K.-Wagner J.: konfliktuskezelés és mediáció, 8. o., in.: Eörsi M. - Ábrahám Z.: Pereskedni rossz! Mediáció: A szelíd konfliktuskezelés, Minerva Kiadó

³ Rottleuthner „berlini tölcse”: Rottleuthner, Hubert: Probleme der Beobachtung von Arbeitsgerichtsverfahren. In: Interaktion vor Gericht. Baden-Baden, 1978. 129. o.

⁴ Pokol B.: A jog elkerülésének útjai, Mediáció, egyezségkötés; Jogelméleti Szemle, 2002. 1. szám
Hozzáférés: <http://jesz.ajk.elte.hu/pokol9.html> (letöltés dátuma: 2014. március 07.)

⁵ Sipos T.: A konfliktuskezelés és a mediáció ma Magyarországon avagy: perkedvelő perlekedők, Könyvtári Figyelő 2009/3. 422- 427.o.

⁶ Lovas Zs., Neményi E.: Egyedül nem megy...In: Együtt, vagy külön? Maradjunk együtt, vagy váljunk el? Szerk. Herczog M., Kjk Kerszöv Kiadó, Budapest, 2002. 175-190.o.

Az intelligens szakosodás és a kreatív iparágak kapcsolata

A kulturális és kreatív iparágak Európa gazdaságának egyik húzóágazatát jelentik. Míg az EU egyre több erőfeszítést tesz, hogy kultúrát és a művészeteket integrálja különböző fejlesztési dokumentumokba, így az intelligens szakosodási stratégiákba is, a magyar döntéshozók épp csak elkezdték felismerni a kulturális és kreatív iparágakban rejlő potenciált. Tanulmányomban bemutatom, hogyan jelenik meg ez a terület a hazai S3 stratégiákban, és milyen következtetések vonhatóak le ebből a jövőre nézve.

Cultural and creative industries are one of the main engines of the European economy. While the EU mainstreams the integration of culture and arts into different development programmes, just like into the smart specialisation strategies, the decision makers in Hungary recently started to recognize the potential of the CCI's. In my study I present how this field is represented in the Hungarian S3 strategies, and what consequences can be derived from this experience for the future.

Bevezetés

Az Európai Unió 2014-2020 között tartó programozási ciklusának vezérelvét az Európa 2020 stratégiában foglalt intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés céljainak elérése jelenti (Európai Bizottság, 2012/a p.1), amelynek érdekében az EU valamennyi politikai szabályozó, illetve ösztönző eszközét igyekszik a kitűzött célok szolgálatába állítani és eszerint koncentrálni. Az országok által vállalt, a stratégia teljesülését mérő indikátorok eléréséhez egyaránt szükséges a források hatékonyabb, eredményorientáltabb felhasználása, valamint a területi szinten jelentkező párhuzamos kapacitások megszüntetése, a munkamegosztás Európa országai, régiói között.

A célorientált megközelítés, hatékonyság és koncentráció megjelenik az EU költségvetési forrásainak elosztásában is. Az Unió a 2020-ig tartó programozási ciklusban egyrészt fokozottan törekszik a különböző szakpolitikai területeken nyújtott támogatási források összehangolására, egymást kiegészítő szerepének erősítésére, másrészt e szakpolitikai területeken belül is elvárás-ként fogalmazza meg a teljesítményorientált megvalósítást. A kérdés csak az, hogy egy olyan bonyolult programozási rendszerben, mint amilyen az Európai Unió szakpolitikáinak együttese, hogyan lehet biztosítani, hogy a különböző ágazati és területi, vagy uniós, nemzetállami, regionális és szubregionális szintű stratégiák valóban egyazon irányba mutassanak, és egymást támogatva fejtsék ki a hatásukat.

A szakpolitikai innovációt ebben az esetben az úgynevezett intelligens szakosodási stratégiák jelentik, melyeket az EU valamennyi régiójának el kellett készítenie egységes „szabványok” alapján, elfogadásuk pedig előfeltételét képezi annak, hogy a tagállamok hozzájussanak az Európai Strukturális és Beruházási Alapok K+F+I célokra fordítható forrásaihoz.

Anyag és módszer

Kutatási területemhez kapcsolódva, mely a kulturális és kreatív iparágak és a városfejlesztés kapcsolatát vizsgálja, jelen tanulmányomban azt kívánom bemutatni, hol helyezkednek el ezek a stratégiák a fejlesztéspolitikai dokumentumok rendszerében, milyen módon befolyásolják a területi fejlesztések irányát a jövőben és milyen módon jelentethetők meg bennük a kutatási témám fókuszában álló kulturális és kreatív iparágak. A tanulmány második részében foglalkozom a magyarországi régiók intelligens szakosodási stratégiáival, illetve a nemzeti szintű innovációs stratégiákkal azért, hogy kritikai elemzést adhassak arról, hogy a bizottsági ajánlások milyen mértékben tudtak érvényesülni a hazai fejlesztéspolitikai dokumentumokban, milyen módon és formában jelennek meg a kreatív iparágak ezekben a stratégiákban és mire lehet erre következtetni a jövőbeni hazai fejlesztésekre vonatkozóan. A tanulmány elkészítéséhez szakirodalmi elemzést végeztem, elsősorban a kapcsolódó uniós ajánlások és a hazai stratégiai dokumentumok vizsgálatával.

Eredmények

Az intelligens szakosodás történelmi kontextusban

Az egyes országok, régiók közötti munkamegosztás szorgalmazása nyilvánvalóan nem új keletű elgondolás. David Ricardo komparatív előnyök elmélete alapján két terület között a munkamegosztás és a szakosodás még abban az esetben is jólét-növekedéshez vezet, ha az egyik terület mindenben fejlettebb a másiknál. Európai viszonylatban a gazdasági jellegű szakosodás klasszikus történelmi példája a Habsburg Birodalom, később az Oszák-Magyar Monarchia, ahol jelentős mértékben érvényesült – igaz, inkább a bécsi központi akarat, semmint az egyes területek saját döntései által meghatározottan – a specializálódás. Az európai integráció esetében azonban – meglátásom szerint – mégis újdonságként hat az az elképzelés, hogy a korábbi fő célokkal ellentétben (i.e. az egységes belső piacon mindenki termelhesse, dolgozhasson, szolgáltatthasson bármit bárhol) az Unió most épp valamilyen mértékben korlátozni, de legalábbis befolyásolni kívánja, hogy mely iparág, gazdasági terület milyen földrajzi helyen kapjon kiemeltebb szerepet. Ugyanakkor azt is gondolom, hogy az integrációs folyamat egy, organikus fejlődést követően magától értetődően következő szakaszához érkeztünk most el. A korábbi akadályok lebontásával az EU megteremtette az áruk és szolgáltatások esetén a csere feltételeit. A tőke, munka szabad áramlásának megteremtésével a termelés és a szolgáltatás-nyújtás vált szabaddá, azaz állami torzításoktól mentesen kiderülhet(ett), hogy ha elvben mindenütt szabad mindent előállítani, akkor hol mivel éri meg foglalkozni, tehát mely régióknak hol vannak a

komparatív előnyei. A következő lépés tehát természetesen a szakosodás. A következő fejezetben azt kívánom megvizsgálni, mit jelent a szakosodás 21. századi értelmezése az EU számára.

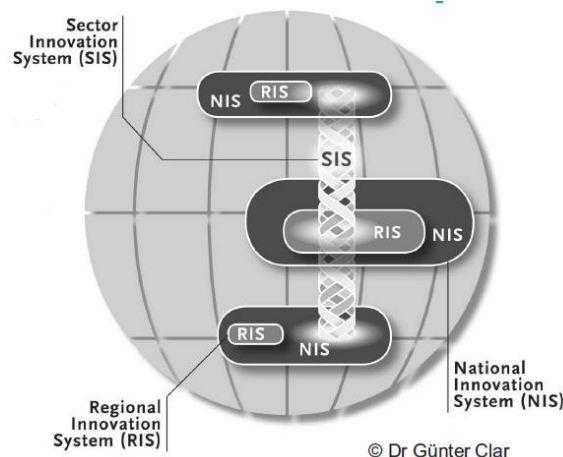
Intelligens szakosodás az EU-28-ban

„Az intelligens szakosodás során azonosítani kell mindegyik ország és régió egyedi jellemzőit és értékeit, rá kell mutatni az egyes régiók versenyelőnyeire, a regionális szereplőket és erőforrásokat pedig fel kell sorakoztatni egy, a kiválóságra épülő jövőkép mögé. Az intelligens szakosodás emellett jelenti még a regionális innovációs rendszerek megerősítését, a tudásáramlás maximalizálását, valamint az innováció előnyeinek elterjesztését a teljes regionális gazdaságban.”

(Nih-Innoreg-Equinox, 2013, p.15.) A fenti definíció alapján látható, hogy az intelligens szakosodás alatt az Unió többet ért, mint pusztán munkamegosztást. A „smart specialisation” során nemcsak a komparatív előnyök azonosítása szükséges, hanem egy erre épülő jövőkép kialakítása, valamint az ezt szolgáló infrastruktúra megteremtése és a hatások terjesztése is.

Magyarázatra szorul a területi szint értelmezése is. Nyilvánvaló, hogy a regionális szintű innovációs szakosodási stratégiák (regional innovation strategy for smart specialisation – továbbiakban RIS3 stratégia) részeit képezik egy magasabb innovációs stratégiának (a nemzeti szintű, úgynevezett NIS3 stratégiának), uniós viszonylatban pedig komplex ágazati stratégiáknak (azaz SIS3 stratégiáknak). Az alábbi ábra ennek a három stratégia-típusnak az egymáshoz való viszonyát mutatja:

1. ábra: A regionális, nemzeti és ágazati szakosodási stratégiák kapcsolata



Forrás: Dr. Günter Clar előadása 2014.10.07-én az Open Days rendezvénysorozaton

Ami a tervezés menetét illeti, fontos azt látni, hogy - legalábbis megközelítését tekintve - nem „Brüsszelből meghatározott”, top-down tervezési módszerről van szó. Nem a NIS3 stratégiák készülnek el először. Az első lépés a RIS3 stratégiák megalkotása és ezek elfogadása regionális szinten, majd ezt követi egy nemzeti, szintézis stratégia megalkotása. Az Unió ezt a folyamatot ajánlásokkal, útmutatókkal, „sablonokkal” segíti, melyek valamennyi régió számára elérhetőek az úgynevezett s3 platformról¹. A régiók támaszkodhatnak szakértői tanácsadásra is, melyet szintén a platform biztosít. Az alulról jövő kezdeményezések jellemzőjeként a RIS3 stratégiák megalkotásakor is kulcsfontosságú a helyi stakeholderek bevonása, véleményük beépítése a stratégiába, különös tekintettel az innovációs rendszer szereplőire. Az innovációs stratégiák az úgynevezett „quintuple helix” megközelítésre épülnek, mely a helyi döntéshozók, gazdasági szereplők, kutatóintézetek és egyetemek mellett magában foglalja a civil szféra képviselőit és a környezeti tényezőket is.

Azonosság és különbözőség

Az intelligens szakosodási stratégiák regionális szinten készülnek ugyan, az egyes régiók közötti teljesítmények elemzését és mérését azonban egy speciális, erre a célra kifejlesztett eszköz segíti a régiók számára: egy távolság index (distance index) és az ehhez kapcsolódó interaktív kezelőfelület, mely alapján bármely régió meghatározhat tetszőleges számú olyan régiót, mely a legközelebb esik hozzá. A közelséget természetesen nem földrajzi értelemben kell érteni, hanem regionális hasonlóság alapján. (Pl. Az 5, 10, 20 stb. leghasonlóbb régió.) Ezeket a régiókat később mélyebben elemezheti, versenytársként, vagy referencia-régióként vizsgálhatja. A hasonlóságot/távolságot mérő mutató 7 fő komponensből áll:

- 1) Földrajzi, demográfiai: elsősorban a népesség számára, életkorára, az urbanizáció mértékére és a terület megközelíthetőségére vonatkozó mutatók alkotják;
- 2) Oktatási: a közép- és felsőfokú végzettségűek arányára vonatkozó mutatók alkotják;
- 3) Technológiai specializáció: a szabadalmak számára és megoszlására vonatkozó mutatók tartoznak ide;
- 4) Ágazati struktúra: az ágazatok megoszlására, arányára, ágazati koncentrációra vonatkozó mutatók tartoznak ide;
- 5) Vállalkozások mérete;
- 6) Nyitottság (kereskedelmi nyitottság);
- 7) Intézmények és értékek: decentralizáció mértékével, a közbiztonsággal, vállalkozói készségekkel, attitűdökkel kapcsolatos mutatók tartoznak ide. (Európai Bizottság, 2014, p.18.)

A fenti komplex mutatószám-rendszer alapján tehát lehetővé válik egy-egy régió komplex összehasonlítása a hasonló régiókkal, ugyanakkor a mutatószám-rendszerből bizonyos elemeket kivéve azt is lehetővé teheti, hogy csak 1-1 ágazat szempontjából történjen összehasonlítás.

A stratégiák nyomon követéséhez is speciális interaktív eszközt fejlesztenek Eye@RIS3² néven, ahol az egyes régiók által megadott fejlesztési prioritások kerülnek csoportosításra és bemutatásra.

Kultúra, kulturális és kreatív iparágak és intelligens szakosodás?

Első ránézésre a kultúra emlegetése furcsának tűnhet akkor, amikor húzóágazatokról, csúcstechnológiai fejlesztésekről, kutatási eredményekről, szabadalmakról, innovációról beszélünk.

Ugyanakkor egy, a HVG-ben a napokban megjelent kutatás alapján³ „évi 535,9 milliárd eurós forgalmával a kreatív-és kulturális ipar az európai gazdaság egyik legmeghatározóbb szereplője, 4,2 százalékkal járul hozzá a kontinens hazai össztermékéhez (GDP). A kreatív szektor a harmadik legnagyobb munkaadó Európában az építőipar és a vendéglátóipar után.” (HVG, 2014.12.06)

Emellett a cikk szerint a kreatív ipar jelentős mértékben támaszkodik a helyi, fiatal munkaerőre, és a gazdasági válság időszaka alatt is növekedést mutatott fel.

Az EU a kulturális és kreatív iparágak jelentőségét idejekorán felismerve, az S3 stratégiák tervezésénél is kiemelt prioritásként határozza meg ezek beemelését.

Ennek indoklásaként, a RIS3 stratégiák tervezéséhez készült általános útmutató kiemeli, hogy a kulturális és kreatív iparágak:

- „létfontosságúak új gazdasági tevékenységek és fenntartható munkahelyek teremteséhez;
- megfelelő potenciállal rendelkeznek ahhoz, hogy a városi és vidéki élet minőségét növeljék, Európát és régióit vonzóbbá tegyék;
- a marginalizálódott csoportok integrációjához járulnak hozzá, emellett széleskörű társadalmi hatásokat váltanak ki, különösen a szociális regeneráció és kohézió terén;
- katalizálják az ipari területek, vidéki területek strukturális szerkezetváltását, ösztönzik az innovációt és hozzájárulnak a növekedéshez;
- turisztikai fellendülést eredményeznek, kreatív közeget hoznak létre, amely vonzza a tehetségeket és hozzájárulnak, hogy a városokról és régiókról kialakult kép megváltozzon;
- társadalmi igényt váltanak ki arra, hogy a közösség tagjai bekapcsolódjanak a közös társadalmi problémák megoldásába olyan területeken, mint az energia, újrahasznosítás, biotechnológia, egészségügy, előregedő társadalmak.” (Európai Bizottság, 2012/b, p. 90-91.)

Emellett a kulturális és kreatív iparágak kapcsolatban állnak az IKT szektorral, az oktatással, a kutatás-fejlesztéssel is.

A fentiek alapján az általános útmutató azt javasolja, hogy a regionális stratégiák készítésekor a helyi döntéshozók:

- térképezzék fel a régió kulturális értékeit, ennek keretében elemezzék a régió helyzetét, gyűjtsenek statisztikai adatokat, határozzák meg a vezető szereplőket a területen, vizsgálják meg a benchmark-ként szolgáló régiókat;
- azonosítsák és vonják be a tervezésbe a stakeholdereket, teremtsenek állandó platformokat a velük való kommunikációra, és e területen is törekedjenek transznacionális kapcsolatok kiépítésére;
- végül használják és koncentrálják a saját és elérhető uniós forrásokat a megfelelő eredmények létrehozatalához. (Európai Bizottság, 2012/b p. 90-91.)

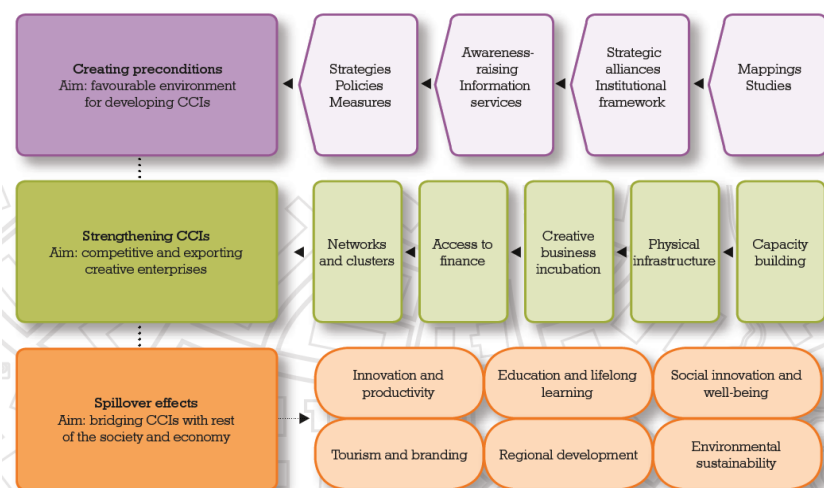
Az általános jellegű útmutató mellett a terület fontosságát jelzi, hogy uniós szinten egy külön tanulmány készült arról is, hogyan lehet a kulturális és kreatív iparágakban rejlő potenciált maximálisan kihasználni a régió fejlődése érdekében.

Ebben az útmutatóban, mint azt az alábbi 2. számú ábra is mutatja, szintén egy három lépcsőből álló lépéssorozatot irányoznak elő.

Az első az előfeltételek megteremtése, mely elsősorban a fentiekben leírt feltérképezést, stratégiai szövetségeket, kommunikációs platformok megteremtését jelenti. A második lépés a kulturális és kreatív iparágak megerősítése elsősorban olyan üzleti környezet megteremtésével, mely ösztönzi az ilyen vállalkozások létrejöttét és működését. A harmadik lépés a spill-over hatások azonosítása és fenntartása. (Working Group OF EU member states experts on cultural and creative industries, 2012. p. 6.)

2. ábra: A kulturális és kreatív iparágak fejlesztési környezetének kialakítása

Framework for developing Cultural and Creative Industries (CCIs)
EU OMC Working Group on CCIs, 2012



Forrás: Working Group of EU Member States Experts on Cultural and Creative Industries 2012.

Mint látható, a kulturális és kreatív iparágak megjelenítése a régiós innovációs stratégiákban erősen ajánlott és eszközökkel, javaslatokkal, módszertani segítséggel támogatott a Bizottság részéről. A kérdés az, vajon a magyar fejlesztési dokumentumok mit vettek át és mit alkalmaznak ebből a gazdag eszközkészletből.

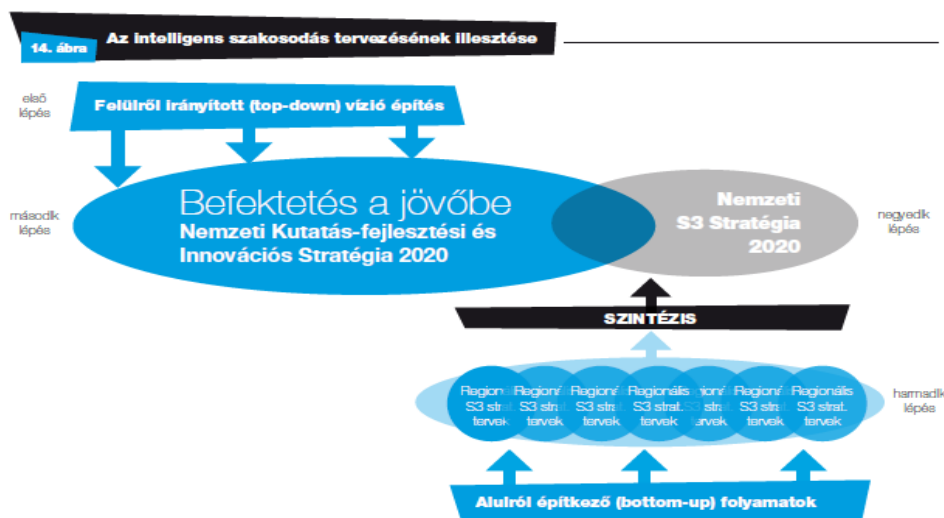
Intelligens szakosodás Magyarországon

Ami hazánkat illeti, 2014 őszére nagyjából lezárult a tervezési folyamat azon szakasza, hogy minden regionális szakosodási stratégia, valamint az ezek szintézisét jelentő nemzeti intelligens szakosodási stratégia is elkészült. Némi fogalmi és stratégiai zűrzavart fog okozni meglátásom szerint, hogy jelenleg két országos szintű K+F+I stratégia létezik, nevezetesen a tisztán nemzeti kezdeményezésre megszületett „Befektetés a jövőbe”, valamint az uniós sémák alapján előállt NIS3.

Ráadásul, míg a „Befektetés a jövőbe” stratégia egyértelműen top-down szemléletet követ, addig a NIS3 a regionális stratégiák szintetizálásával, azaz bottom-up szemlélettel jött létre.

Ezt a dichotómiát mutatja az alábbi ábra is:

3. ábra: A nemzeti és regionális szakosodási stratégiák kapcsolata Magyarországon



Forrás: Nemzetgazdasági Minisztérium, 2013.

A Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia 2020 átfogó célja a „hatékony KFI rendszeren alapuló fenntartható növekedés és fejlődés”, melynek kapcsán három fő célt fogalmaz meg. Ezek:

- 1) nemzetközileg versenyképes tudásbázisok;
- 2) intenzív tudásáramlás;
- 3) hatékony tudásfelhasználás. (Nemzetgazdasági Minisztérium, 2013. p.43.)

A stratégia deklaráltan nem határoz meg kiemelt ágazatokat, sokkal inkább azokra az általános beavatkozásokra koncentrál, melyek valamennyi iparágban ösztönzőleg hatnak az innovációs környezetre: a keretfeltételek, kapacitások, hálózatok, kutatói állomány megteremtésére, nemzetközi kapcsolatok kialakítására, kutatási finanszírozási források elérhetővé tételére. Meghatározza az Európai Beruházási Alapokból megszerezhető, a Kutatási, Innovációs és Technológiai Alap valamint az OTKA-források felhasználási céljait, egymást kiegészítő jellegét, területi vetületeit.

A „Befektetés a jövőbe” stratégia tehát országos szinten, még az S3 tervezési folyamattól függetlenül jött létre.

A regionális innovációs stratégiák tervezése jelentette a második lépést.

Mint az a korábbi fejezetekből kiderült, a RIS3 stratégiáknak már azonosítaniuk kell konkrét ágazatokat, definiálni azok szerepét a vizsgált régióban és meghatározni azokat a fejlesztési eszközöket, melyeket az ágazat érdekében a régió alkalmazni kíván.

Ami a kulturális és kreatív iparágak megjelenését illeti a hazai RIS3 stratégiákban, ott a kép hasonló, mint amit a Nemzeti Fejlesztés 2030 (azaz az országos fejlesztési és területfejlesztési stratégia) ilyen irányú elemzésekor megállapítottam.

Az első következtetés, amit le lehet vonni a RIS3 stratégiákból, hogy a kulturális és kreatív iparágak kapcsán még mindig teljes a fogalmi zűrzavar. A stratégiák alkotói ugyan több régió esetén megemlítik ezeket, de változó mögöttes tartalommal és kapcsolódási pontokkal. A fogalmi zűrzavar abból eredeztethető, hogy a kulturális és kreatív iparágaknak nincs egységesen elfogadott definíciója sem hazai, sem uniós szinten, hanem gyakran egymás mellett él két megközelítés.⁴

A hazai intelligens szakosodási stratégiák a kreatív iparhoz való viszonyuk alapján meglátásom szerint három fő csoportba sorolhatók:

- 1) A kreatív iparágakat meg sem említő stratégiák, amik az Észak-Magyarország, illetve Dél-Alföld régió fejlesztési tervei.
- 2) A kreatív iparágakat megemlítő stratégiák, amik ugyanakkor elég vegyes képet nyújtanak. Ide tartoznak Közép-Magyarország, Észak-Alföld, valamint Közép- és Nyugat-Dunántúl fejlesztési tervei. De míg Észak-Alföld és Közép-Dunántúl esetén a kreatív ipar a tartalomiparra is kiterjesztve jelenik meg, addig a nyugat-dunántúli stratégia tiszt-

tán a kreatív iparra koncentrálni, Közép-Magyarország pedig horizontális célként jeleníti meg a terület fejlesztését, az innovatív vállalkozások támogatási célján belül.

- 3) A kreatív iparágakat kulcsfontosságú elemként kezelő stratégiaként egyedül a dél-dunántúli régió fejlesztési terve azonosítható. Ebben először is helyesen határozzák meg a kreatív iparágak fogalmát, másrészt itt találkozunk a legkomplexebb megközelítéssel, az egyetem, iparágak összefogásával számoló, a turisztikai hatásokkal és városi megújulást is számba vevő stratégiával. (Norriá, Nih-Innóreg-Equinox, Pannon Novum-Nih, Kdriü, Innova Éariü, Dariü, Ddriü, 2013)

A fenti elképzelések szintéziséből születő NIS3 stratégia ugyanakkor kevésbé reflektál a régiós tervekre. A kreatív iparágakat az úgynevezett intelligens technológiák körében említi, és régiók helyett bizonyos megyéket azonosít, ahol ezek fejlesztése indokolt lehet. Ezek a megyék Baranya, Zala, Csongrád, Komárom-Esztergom, Hajdú-Bihar, Vas, Heves, Budapest és Pest. Mint látható, a nemzeti, országos stratégia nem követi konzekvensen a regionális stratégiák irányait. Csongrád megye regionális stratégiája például meg sem említi a kreatív iparágakat, az országos stratégia viszont ide „szignálja” a fejlesztést. Zala megye szerepe sehol sem indokolt, Komárom-Esztergom mellett pedig legalább ilyen mértékben megjelenhetne a régió másik két megyéje is. A kreatív ipari területen Magyarországon legkomolyabb potenciállal rendelkező két terület (Budapest és Pécs) közül valójában csak a Baranya megyét is magában foglaló dél-dunántúli stratégia az, amely megfelelő hangsúllyal szerepelteti a kulturális és kreatív iparágakat.

Következtetések és a javaslatok

Milyen következtetések vonhatóak le a fentiek alapján a kreatív iparágak hazai fejlesztési perspektívájára vonatkozóan?

Az első meglátásom szerint az, hogy érdemes lenne a szakpolitikában jelen lévő fogalmi zűrzavart helyre tenni. Ehhez azonban jelentős előrelépésre van szükség egyrészt abban, hogy felismerjük ennek a területnek a gazdasági-társadalmi jelentőségét, másrészt, hogy kialakuljanak azok a fórumok, ahol az ilyen szakmai eszmecserékre, közös definíciók kialakítására lehetőség van.

Egyre több szakember foglalkozik Magyarországon is a kreatív iparágak kutatásával, tanulmányok és kutatási eredmények jelennek meg a témában. Miután interdiszciplináris területről van szó, célszerű lenne azon platformok, szakmai műhelyek létrehozása, ahol ezek a tudományos eredmények összegyűlnek, ahol a kutatók meg tudják osztani eredményeiket, szakmai viták alakulhatnak ki és megfelelő szakpolitikai tervezési kapacitás áll rendelkezésre a részletesebb kreatív ipari stratégiák, cselekvési tervek készítéséhez, amelyek jelenleg minden szinten (régiós, megyei, városi) hiányoznak. A kreatív iparágak szerepének a felismerése, az ezzel való foglalkozás nem tekint vissza Magyarországon több évtizedes múltra, de jelentősége nem nélkülözheti azt, hogy ugyanolyan tudományos bázis alakuljon ki ebben a témakörben is, mint ami a „hagyományos” iparágak esetén már rendelkezésre áll. Mindaddig, amíg az olyan új keletű fogal-

makat, mint a „kreatív iparág”, „kreatív gazdaság”, „kreatív város” nem értelmezzük, a szakpolitikai dokumentumokban sem fognak másképp megjeleníteni, csak hangzatos szólamokként, így a beavatkozások ezen a téren nem tervezhetőek, megvalósításuk pedig nem mérhető objektív eszközökkel. Mindez tehát a kulturális és kreatív iparágakkal foglalkozó tudományos háttér megteremtésének igényét veti fel.

A második felismerés, amelyet levezethetünk, tervezési-szakpolitikai jellegű: az innovációs, szakosodási stratégiák tervezése terén is fel kellene mérni, milyen módon, milyen tudásbázisra, szakértelemre alapulva születtek meg ezek a dokumentumok, nincs-e szükség kapacitásépítésre. A stratégiák olvasatakor feltűnik azok eltérő szintű kidolgozottsága, vagy épp ellenkezőleg: a szóról szóra átvett elemek, melyek minden régiós dokumentumban ismétlődnek. Bár a stratégiák alkotói több esetben kitérnek arra, hogy a dokumentumok megalkotására mennyire rövid idő állt rendelkezésre, és ez valóban magyarázhat bizonyos hiányosságokat, sokkal inkább arról van szó, hogy egy-egy regionális szakosodási stratégia mellett még számos területen külön alstratégiáknak, ágazati cselekvési terveknek, programoknak is kellene születniük. Kétségtelenül ilyen terület a kreatív ipar, ahol régiós/városi szinten is végig kellene járni az Európai Bizottság által javasolt „lépcsőket” a megfelelő mapping tevékenységektől, a stakeholderek bevonásán át egészen a pénzügyi források azonosításáig.

A harmadik megállapításom némi reményre ad okot. Úgy gondolom, nem véletlen, hogy épp a dél-dunántúli stratégia az, amelyik a legnagyobb jelentőséget tulajdonítja a kulturális és kreatív iparágak fejlesztésének. Nyilvánvaló, hogy ez a jelenség a „Pécs - Európa Kulturális Fővárosa” program utóéletéhez kapcsolható, és azt mutatja, hogy abban a térségben, ahol – ha vegyes eredménnyel is ugyan, de – elkezdtek foglalkozni a témával, ott a későbbiekben is kiemelt fejlesztési célok között jelenik meg, a szemlélet, a kreatív iparágak hatásainak felismerése pedig sokkal komplexebbé válik.

Azt talán sajátosan magyar jelenséggént értékelhetjük, hogy egy ilyen, a kultúrára fókuszáló megközelítés nem az EKF program előtt, hanem annak következményeként jelent meg a térségben. Ahogy Somlyódi Nóra írta a Pécs 2010-es programmal foglalkozó könyvében:

„Míg a kulturális városfejlesztéssel kísérletező városok – Glasgow, Graz, később Liverpool vagy Linz – hosszú fejlődési folyamatot zártak le a címmel, addig Pécs éppen a pályázattal készült belefogni.” (Somlyódi 2010, p. 21.)

Nos, utólag és a stratégia olvasata alapján elmondható, hogy Pécs valóban csak „befogott” kulturális városfejlesztésbe, de az EKF hatásai alapján legalább valami elindulni látszik a térségben.

A kérdés, amely egyben átvezet a negyedik megállapításhoz is, hogy a következő EKF program is ugyanilyen „befogást” jelent-e majd a következő címbirtokosnak, vagy a nyugati példákhoz hasonlóan egy fejlődési folyamat folytatásaként jelenik majd meg az új kulturális főváros program.

Ha igen, azt a fejlődési folyamatot most kellene elkezdni, megtervezni, és tudatosan figyelembe venni. Nyilvánvaló, hogy a kulturális főváros év nem az egyetlen kezdeményezés uniós szinten a kulturális és kreatív iparágak támogatására, csupán azok egyike. Ugyanakkor egyrészt területi, időbeni és tematikus „koncentrációját” tekintve a leglátványosabb forrásbevonást jelenti, másrészt meglátásom szerint Magyarországon ez a programsorozat volt eddig, és lesz a jövőben is az egyik legnagyobb hatású beruházás a vizsgált területen.

Az előző EKF programban Pécs mellett Miskolc és Eger, Sopron, valamint Szeged pályázott eséllyel. A fenti városok közül egyedül Sopron régiójának intelligens szakosodási stratégiája említi egyáltalán a kulturális és kreatív iparágak fejlesztését. Vajon nem lenne érdeke a régiós döntéshozóknak Észak-Magyarországon, esetleg Dél-Alföldön, hogy előkészítsék a terepet a következő EKF pályázati fordulóra? Vajon mi lehet az oka annak, hogy ezek a régiók erről a területről ennyire megfeledkeztek?

Azt gondolom, hogy első ránézésre az innovációs, K+F fejlesztéseknek és a laikus közvélemény szemében csak jelentős turisztikai attrakciókból álló kulturális fővárosi programnak túl sok köze nincs egymáshoz.

Ha azonban mélyebben megvizsgáljuk, hogyan alakult át az EKF program és milyen hangsúlyeltolódások figyelhetők meg benne, továbbá milyen elvárásokat fogalmaz meg az EU a kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységgel kapcsolatban, látni fogjuk, hogy a két terület nagyon is összeér és egy irányba tart.

Somlyódi az idézett művében így ír az EKF program hangsúlyváltozásáról: *„a kulturális fővárosok kezdeti eszméjéről, az európai kultúrák megismertetésétől a hangsúly eltolódott a városok kritikai viszonyának kifejezésére a saját kulturális és társadalmi problémáikhoz.”* (Somlyódi 2010 p. 74)

Az EKF tehát mostanra nem más, mint kritikai városfelfogás, reflexió, ami sokkal inkább kellene, hogy szóljon a városlakókról, a város környezetében (megyében, régióban) lakókról, az ő valós igényeikről, mintsem tűzijáték-szerű turisztikai attrakciókról vagy megalomán, késve elkészülő, vitatott luxusberuházásokról.

Ezzel párhuzamosan a kutatás-fejlesztési tevékenységet is ki kell szabadítani a saját elefántcsont-tornyából. Az Unió által megfogalmazott „szociális innováció” mint új vezérelv jelenik meg valamennyi K+F+I tevékenységben. A vonatkozó ajánlások hangsúlyozzák, hogy a természettudományos és mérnöki, műszaki fejlesztések mellett legalább ilyen szerephez jussanak szervezeti innovációk, társadalmi, kulturális fejlesztések.

Ennek a kritikai megközelítésnek, társadalmi reflexiónak mindig is a művészet volt a csatornája, kifejezőeszköze. A kulturális és kreatív iparágak támogatása tehát nemcsak ahhoz járul hozzá, hogy a gazdaságban megfelelő mennyiségű munkahely teremtsődjön, vagy megfelelő növekedési rátákat tudjunk elérni, hanem ahhoz is, hogy az „új” létrehozásához szükséges kritikai szemlélet, eltérő látásmód adott legyen egy innovációs környezetben, valamint hogy a létrehozott fejlesztések valóban a társadalom problémáira reagáljanak.

A fentiek értelmében azt gondolom, az intelligens szakosodási stratégiák által is szorgalmazott holisztikus szemléletmódnak nem csak a stratégiák zárt rendszerében kellene érvényesülnie. A döntéshozóknak már most készülnie kellene a 2016-ban kezdődő új EKF pályázati fordulóra, hogy 2023-ban a címet elnyerő város valóban egy komplex, a városlakók életére pozitív hatással bíró fejlődés eredményeként kapja meg a lehetőséget, hogy a folyamatot megkoronázza. Éppen ezért, ha nem is szükségszerűen a régiós szakosodási stratégiákban, de azokkal mindenképpen összhangban el kell kezdeni olyan fejlesztési elképzelések részletes kidolgozását területi szinten a kulturális és kreatív iparágak, a kreatív gazdaság és társadalom vonatkozásában, amelyek elindítják ezt a nagyon időigényes, komplex, ám annál több eredménnyel kecsegtető folyamatot.

Felhasznált irodalom

- Clar, G. (2014): *Supporting Place-based Development in Globalized Markets – how to get the top-down/ bottom-up balance right?* – előadás a 2014. évi Open Days rendezvényen. 2014.10.07. Hozzáférés: http://www.odays.eu/webfiles/opendays2014/event_documents_07A23/1149161457220951.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)
- Dél-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség (2013): *Dél-Alföld Intelligens Innovációs Szakosodási Stratégiája*, 2013.04.17. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/228314/DA%20RIS3_20130417.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)
- Európai Bizottság (2012/a): *A Bizottság Közleménye EURÓPA 2020 Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája*. Brüsszel, 2010.3.3. COM(2010) 2020 végleges. Hozzáférés: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:HU:PDF> (Letöltve: 2014.03.28)
- Európai Bizottság (2012/b): *Guide to Research and innovation Strategies for Smart Specialisations* (RIS3), 2012. Hozzáférés: http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/en/c/document_library/get_file?uuid=e50397e3-f2b1-4086-8608-7b86e69e8553 (Letöltve: 2014.03.28)
- Európai Bizottság (2014): *Regional benchmarking in the smart specialisation process: Identification of reference regions based on structural similarity* (S3 Working Paper Series No. 03/2014) Hozzáférés: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/10157/9bee7453-1e96-4079-8d41-c6a5ab2d3e09> (Letöltve: 2014.03.28)
- HVG (2014): *Ebben az iparágban dolgoznak a legtöbben*. 2014.12.06. Hozzáférés: http://hvg.hu/gazdasag/20141206_Ebben_az_iparagban_dolgoznak_a_legtobben (Letöltve: 2014.12.14.)
- Innova Észak-alföldi Regionális Innovációs Ügynökség (2013): *Észak-Alföld Intelligens Szakosodási Stratégiája*, 2013.04.17. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/228314/%C3%89A%20RIS3_20130417.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)
- Közép-dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség (2013): *Közép-Dunántúl Intelligens Innovációs Szakosodási Stratégiája*, 2013.04.17. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/228314/KD%20RIS3_20130417.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)
- Nemzetgazdasági Minisztérium (2013): *Befektetés a jövőbe – Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia* (2013-2020); Hozzáférés: <http://www.nih.gov.hu/strategiaalkotas/hirek-esemenyek/kormany-elfogadta> (Letöltve: 2014.12.14.)
- Nemzeti Innovációs Hivatal (2014): *Nemzeti Intelligens Szakosodási Stratégia*, 2014. november. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/253257/nemzeti_intelligens_szakosodasi_strategia.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)

Nemzeti Innovációs Hivatal- Innoreg Közép-magyarországi Regionális Innovációs Ügynökség - EQUINOX Consulting (2013): *Közép-Magyarország intelligens innovációs szakosodási stratégiája*, 2013.04.17. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/228314/KMR%20RIS3_20130417.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)

Norria Észak-magyarországi Regionális Innovációs Ügynökség (2013): *Észak-Magyarország intelligens innovációs szakosodási stratégiája*, 2013.04.17. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/228314/%C3%89M%20RIS3_20130417.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)

Pannon Novum Nyugat-dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség- Nemzeti Innovációs Hivatal (2013): *Nyugat-Dunántúl Intelligens Innovációs Szakosodási Stratégiája*, 2013.04.17. Hozzáférés: http://www.s3magyarorszag.hu/documents/224092/228314/NyD%20RIS3_20130417.pdf (Letöltve: 2014.12.14.)

Somlyódi Nóra: *A Balkán kapuja? (Pécs Európa Kulturális Fővárosa)* Kalligram, 2010.

Working Group of EU Member States Experts on Cultural and Creative Industries (2012): *Policy Handbook on How to strategically use the EU support programmes, including Structural Funds to foster the potential of culture for local, regional and national development and the spill over effects on the wider economy?* Hozzáférés: http://issuu.com/iservice-europa/docs/20120921_eac-policy_handbook_en?e=4998257/2434207 (Letöltve: 2014.12.14.)

Hivatkozások

¹ <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu>

² <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/map>

³ A kutatást a GESAC európai szerzői jogi szervezet rendelte meg az Ernst&Youngtól, a teljes tanulmány letölthető innen: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Measuring_cultural_and_creative_markets_in_the_EU/\\$FILE/Creating-Growth.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Measuring_cultural_and_creative_markets_in_the_EU/$FILE/Creating-Growth.pdf)

⁴ Az egyik szerint a kreatív iparágak a tartalomiparral azonosíthatóak, azaz az IKT-fejlesztéseket és a teljes K+F+I tevékenységet idesorolják, a másik, jobban elfogadott megközelítés a kulturális és kreatív iparágakat ennél szűkebben határozza meg, a művészi kreativitást a középpontba helyezve.

A finanszírozás módjai és eszközei a franchise rendszerben

A tanulmány a franchise rendszer néhány sajátosságát vizsgálja a termelő-gyártó vállalatok, a kereskedelem mind hatékonyabb összehangolásában a fogyasztók érdekeinek és szükségleteinek legeredményesebb kielégítésében. A franchise rendszer törökszik egy sajátos termékpálya kialakítására a termelők és fogyasztók között. Franchise rendszer fontos jellemzője, a tranzitköltségek lehetőség szerinti csökkentése, és a termékpálya mind nagyobb részének integrált irányítása a franchise rendszer működése révén. Mivel a franchise rendszer gyártó és kiskereskedő kapcsolata viszonylatában jellemző az autógyártó és az autókereskedő kapcsolata, ezért érdemes megvizsgálni ennek nemzetközi viszonylatát szélesebb példázatokkal. Számos változó, mint gazdaságossági szempontok, kiindulva a gazdasági méretekből és a termelés komplexitásából, szélesebb körű vállalaton, gyártó cégen belüli termszervezetből, amelyről elmondható, hogy az autógyártók eltérő tranzakciós költségeit indokolja, azonban ez nem minden esetben bizonyított. Következésképpen tehát más tényezők is előidézhetik a japán üzleti kapcsolatokra jellemző magas eszköz-specifikusság és az alacsony tranzakciós költségek egybeesését. Ahol az eszköz-specifikusság érvényesül az input beszerzéseknél, ott az inputok költsége nem lehet lényegesen alacsony, más szempontból az input felhasználás ettől még lehet hatékonyabb is, attól függően, hogy a vállalat, a gyártó cég adott eszköz-specifikus inputot, többféle végtermék hasonló alkatrészeinek gyártásához is felhasználhat. Az EU gyakorlatában és általában az árképzéseiben alapvető szempont a távolságok figyelembevétele, amely hatással van a tranzakciós költségek alakulására.

This case study analyses some characters of the franchise system among the producing companies and trading companies in field of more efficient cooperation for supplying successfully demands of consumers. The franchise system tries to create a special product channel among the producers and consumers. Special characters of the franchise system try as much as possible to decrease the transit cost and to integrate the more part of the product channel controlled by the franchise system. Because of the connection among the producing companies and retailers is characterized relating to connection among auto producing companies and auto retailers, therefore their correlations among them are favourably internationally analysed by several wide side international examples.

Bevezető

A legutóbbi időben, jelentős mértékben előtérbe került a fenntarthatóság fogalma és gyakorlata, amely egyszerre jelenti a természeti környezet fenntarthatóságát és ennek megőrzését a jövő generációja számára, és ugyanakkor a gazdasági életben az egyensúlyteremtést elsősorban pénzügyi vonatkozásban. Nemzetgazdasági szintű egyensúlyteremtés elképzelhetetlen a vállalatok hatékony, jövedelmező termelői és értékesítői tevékenysége nélkül. Ehhez szolgálat fontos keretet, jelentős gazdasági alapot a franchise működési rendszer, amely az utóbbi két-három évtizedben, jelentős mértékben teret nyert a világgazdaságban és mind inkább meghatározóan fontos szerepet tölt be (Dill, 1958).

A gazdasági élet fenntarthatóságának biztosítása érdekében megjelenik a megújuló természeti erőforrások mind szélesebb körű alkalmazása, például a szél- és vízenergia esetében, amelynek lehetséges alkalmazási módjait elemezték hazai szakemberek is (Fogarassy, et al, 2014a, p. 2.; Fogarassy, et al, 2014b, p. 1.).

Ez a franchise rendszer a rendszerváltó közép-kelet-európai gazdaságokban is fontos szerepet töltött be a gazdasági átalakulási folyamatok megkönnyítésében és a szabad piacgazdasági alapok létrehozásában. A tanulmány a franchise rendszer néhány sajátosságát vizsgálja a termelőgyártó vállalatok, a kereskedelem mind hatékonyabb összehangolásában a fogyasztók érdekeinek és szükségleteinek legeredményesebb kielégítésében. A franchise rendszer törekszik egy sajátos termékpálya kialakítására a termelők és fogyasztók között, ahogy ezt eredményesen megvalósították a transznacionális társasági formában és a szövetkezeti rendszerben a nemzetközi viszonylatban. Természetesen a mezőgazdaság átalakulása során hazánkban a szövetkezetek is jelentős eredményeket értek el a termelők jövedelmezőségének növelésért, az innovációs fejlesztésekért és a termékpálya mind integráltabbá tételéért (Szabó-Zsarnóczai, 2004, p. 253. és Széles, et al, 2014, p. 325.).

Franchise rendszer néhány fontosabb jellemzői és néhány nemzetközi összefüggés

Franchise rendszer fontos jellemzője, a *tranzitköltések* lehetőség szerinti csökkentése, és a *termékpálya* mind nagyobb részének integrált irányítása a franchise rendszer működése révén. Mivel a franchise rendszer gyártó és kiskereskedő kapcsolata viszonylatában az autógyártó és az autókereskedő kapcsolata a jellemző, ezért érdemes megvizsgálni ennek nemzetközi viszonylatát szélesebb példázatokkal.

Ennek alapján érdemes áttekinteni a szakirodalomban elemzett üzleti gyakorlatot a *franchise rendszer* viszonylatában, kiemelve a rendszer következő alapvető formáit:

- Termék- és védjegyhasználati franchise, melynek keretében az átadó egy termékhez kapcsolódó védjegy vagy márkahasználati jogot ad át az átvevőnek.
- Gyártó/kiskereskedő franchise, a gyártó a franchise átadó, a franchise átvevő, pedig eladja a terméket. Tipikus példák erre az autókereskedő és üzemanyagtöltő hálózatok.
- Gyártó/nagykereskedő franchise, a gyártó, mint elsődleges licenctulajdonos a szerződésben rögzített feltételekkel engedélyezi a termék gyártását és nagykereskedelmi forgalmazását. Ez főleg az italok és élelmiszerek forgalmazására jellemző: Coca-Cola, Pepsi-Cola, Hipp, Heinz.

A nemzetközi tanulmányok szerint a japánok üzleti kapcsolatait nemcsak *magasabb eszköz-specifikusság, hanem alacsonyabb tranzakciós költségek* is jellemzik (Aoki, 1984; Aupperle, et al, 1985). Toyota és a Nissan beszállítói az *eszköz-specifikusság különböző fajtáiban magasabb szinten állnak*. Telephelyeik szignifikánsan közelebb vannak egymáshoz (nagyobb helyzet-specifikusság), tőkebefektetéseiknek nagyobb hányada nem használható más üzleti kapcsolatban (nagyobb abszolút fizikai eszköz-specifikusság), továbbá több a személyes kapcsolatuk és több külső tervezőt alkalmaznak (nagyobb humán jellegű-specifikusság). Érdekes módon a Toyota beszállítóinál magasabb helyzet- és humánjellegű-specifikusságot mértek, mint a Nissan beszállítóinál, továbbá az amerikai autógyártóknak, nevezetesen a General Motorsnak nagyobb tranzakciós költségei vannak, mint Japán társaiknak (Berle - Means, 1932).

Az egy főre eső vásárolt áruk 1,6 millió \$-t tesznek ki a GM-nél, míg a Fordnál ez 5,3 millió \$, a Chryslernél 5,7 millió \$ és 9,7 millió \$, illetve 12,6 millió \$ a Nissannál és a Toyotánál. Ezek a számok azt sugallják, hogy az alkatrészbeszerzéseket illetően a Chrysler és a Ford csaknem kétszer akkora tranzakciós költséggel dolgozik, mint a Japán autógyártók, a GM tranzakciós költségei, pedig 6-8-szor magasabbak a japánokénál. Ezek a különbségek annak ellenére állnak fenn, hogy az amerikai autógyártók tranzakció-specifikus befektetéseai lényegesen alacsonyabbak a japánokénál, továbbá annak ellenére, hogy beszállítói jobban specializálódtak, a Toyota tranzakciós költségei hozzávetőlegesen 20%-kal alacsonyabbak a Nissanéénál (Freeman - Reed, 1983; Halal, 1990).

Ezeket a megállapításokat a fennálló tranzakciós költség elméletével megegyezők vagy azzal ellentétesek is lehetnek. Williamson szavai szerint (1991a: 282): "az eszköz-specifikusság minden irányítási forma mellett növeli a tranzakciós költségeket". Egyrészt az elmélet szerint az általánosan felhasználható eszközöket alkalmazó vállalatoknak alacsonyabb tranzakciós költségeket kell viselniük, mint a tranzakció-specifikus befektetést választó versenytársaiknak. Más vélemények szerint az autóiparra vonatkozó adatok azonban cáfolni látszanak ezt az állítást.

Más vélemények szerint az eszköz-specifikusság és a tranzakciós költségek közötti összefüggések csak a környezeti és egyéb tényezők változatlansága esetén áll fenn. Olyan változók, mint például a *törvényi vagy az intézményi környezet (a kultúra) befolyással vannak az opportunizmusra, az ellenőrzés természetére és az alkalmazott biztosítékra*. Így akár azt is állíthatjuk, hogy a *Japán kapcsolatokra jellemző magas eszköz-specifikusság és alacsony tranzakciós költség a környezeti viszonyok következménye* (Bok, 1993; Brummer, 1991; Clarkson, 1991).

A Japán intézményi környezet az informális korlátok által csökkenti az opportunizmus gyakoriságát (Dorc, 1983). Williamson (1985) *a környezetet egy eltolási (shift) paraméternek tekinti, amelyet az empirikus kutatás érvényessége érdekében változatlanul kell tartani*. A kapott eredmény másik magyarázata lehet, hogy a Japán vállalatok egyszerűen *hatékonyabb biztosítékot* választottak, mint az amerikaiak, és *a szabályozási rendszerükkel hatékonyabban* irányított üzletekben sikerült a *tranzakciós költségeket a minimálisra csökkenteni*. A tanulmány eredményei tehát a tranzakciós költség elméletével konzisztens módon is magyarázhatók (lásd további részleteket, Cornell - Shapiro, 1987; Eisenberg, 1976).

Az a tény, hogy a GM (amely számos beszállítóval áll kapcsolatban és piaci stratégiát követ) és a Chrysler (amely a beszállítókkal partneri kapcsolatot alakít ki) *ugyanabban az intézményi környezetben működnek és a tranzakciós költségeikben mégis nagy eltérés mutatkozik*, arra enged következtetni, hogy a tranzakciós költség alakulásában mutatkozó eltérést nem csupán az intézményi különbségek magyarázzák. Lehetséges, hogy Williamson (1985) jelentősen alábecsülte a közvetlen piaci beszerzési stratégiát alkalmazó vállalatok hosszú távú keresési és szerződési költségeit (részletesebben lásd Coase, 1937; Cochran - Wood, 1984).

A tranzakciós költségek eltéréseinek (például a GM és más autógyártók között) egy harmadik magyarázata lehet, hogy a *GM piaci erőre építő stratégiát folytat*. A GM sok emberből álló beszerzési gárdája segítségével a beszállítókat egymással versenyeztetve az alkatrészeket a lehető legalacsonyabb áron szeretné beszerezni. A GM tehát a *magasabb tranzakciós költségeket az alacsonyabb input költségekkel ellensúlyozná*, csökkentve ez által a termelési költségeit. Ez a stratégia éppen életképes és valamennyire hatékony is lehetne. Az autóparról készült kutatások szerint azonban a *GM nem szerzi be az inputokat alacsonyabb áron*. Cusumano és Takeishi (1991) azt találták, hogy az inputárak a japán autógyártók esetében alacsonyabbak az amerikaiakénál. Ráadásul Japánban gyorsabban csökkennek az alkatrészek árai. Ez a tendencia még akkor is érvényesül, ha a japánok amerikai beszállítóktól vásárolnak (Evan - Freeman, 1988; Freeman, 1984). Itt arról is szó lehet, hogy a japán cégek és az autógyártók kevesebb gyárban illetve hozzátartozó üzemegységben folytatják a termelést, mint az amerikai autógyárak, így a távolsági szállítások költsége, valamint a tranzakciós költségek csökkennek, másrészt Japánban az országon belüli távolságok, lényegében a földrajzi adottságok kedvezőbbek az alacsonyabb szállítási és tranzakciós költségek elérésében.

Dyer (1996a) azt állította, hogy 1982 és 1992 között a GM és beszállítói kevésbé voltak nyereségesek, mint a Toyota, a Nissan, a Chrysler, a Ford és beszállítóik. A GM adózás előtti esz-közarányos nyeresége (ROA) 2,8% volt, míg a Toyotáé 13,8%. A GM beszállítóinak ROA-ja 4,8%, míg a Toyota beszállítóé 7,1% volt. Ha tehát a GM stratégiája sikeres lenne, és az alkatrészeket tényleg olcsóbban szerezne be, akkor ennek a profit alakulására pozitív hatással kellene lennie, hiszen az alacsonyabb áron beszerzett alkatrész növeli a profitot. Elméletileg lehetséges tehát, hogy a GM a magas tranzakciós költségeket az alacsony árú alkatrészekkel ellensúlyozza, a gyakorlat azonban, úgy tűnik, ezt az elméletet nem igazolja.

Gyakorlatilag a franchise rendszer lehetőséget biztosít a *termékpálya szélesebb körű integrálására*, amely a termelők – gyártók, és fogyasztók között húzódik, bevonva a gyártók mellett akár a kiskereskedőket, akár a nagykereskedőket is. Emellett korszerű gyártástechnológia átadását is biztosítja különböző termelők között a *termék*, - esetenkénti további feldolgozás céljából - és *védjegyhasználati franchise* formájában. Ilyen formában a franchise szélesíti a termelők és értékesítők kapcsolatát, végső soron a piaci részarány növelésének biztosításával. A *franchise rendszer* lehetőséget teremt a tőke-transzfer lebonyolítására, amelyet a rendszeren belül megfelelően olcsóbban tud lebonyolítani. Mind ezek mellett a munkaerő szakmai képzettségi szintjét is képes növelni rendszeres emelt szintű oktatás keretében. Ezek a szempontok teszik lehetővé a franchise rendszer rugalmas alkalmazkodását az állandóan változó nemzeti és nemzetközi piaci igényekhez, végső soron a versenyképesség növelését eredményezi a rendszerben működő termelők és értékesítők számára.

A mesterlicenc-tulajdonos költségei

A franchise-átadó és a mesterlicenc-tulajdonos költségei alapvetően azonosak. A különbség az, hogy a rendszerkidolgozás költségei nem terhelik a mesterlicenc-tulajdonost, viszont felmerül az egyszeri és a folyamatos költségek között a kétféle - egyszeri és rendszeres - franchise díj. A *franchise - átvevő költségei*, amelyek egyszeri költségek, amelyekhez a vállalkozás beindítás fejlesztési költségei és az egyszeri franchise-díjak tartoznak hozzá. A folyamatos költségek, pedig a működési ráfordítások és a folyamatos franchise-díjak. A folyamatos költségeket más szóval a rendszerfenntartási ráfordításoknak nevezik.

A finanszírozás módjai és eszközei

A finanszírozás fajtáit megkülönböztetjük forrásuk, felhasználásuk és időtartamuk szerint. Forrás szerint beszélünk önfinanszírozásról, ill. forrásból történő finanszírozásról. Az önfinanszírozás, amely esetben a vállalkozó - franchise esetén leginkább a rendszergazda - saját forrásaiból tudja fedezni a vállalkozás kialakításának költségeit. Ennek a forrásai a következők lehetnek:

- A vállalkozás korábbi tevékenységéből származó visszatartott nyereség felhasználása
- Tőkebevonás - alaptőke-emelés - részvénykibocsátás útján vagy az osztalék tőkésítése
- Törzstőke emelés a korábbi, vagy új tulajdonosok pótlólagos tőkebevonásával.

Finanszírozás külső forrásból

Az idegen források bevonásának fő forrása a közép- ill. a hosszúlejáratú hitelek felvétele. Ilyenkor finanszírozási tárgyalások kezdődnek a bank és a jövőbeni rendszer tulajdonosa között az elvégzett piackutatások, szakirányú tanulmányok és a megalapozottan prognosztizálható piaci siker bizonyítékai alapján. A franchise-átadó a beindítás időszakában a befolyó franchise-díjakból - azok átmenetileg alacsony volta miatt - kevés bevételt realizál. Ez azt jelenti, hogy a rendszergazda ebben az időszakban nyereséget vagy egyáltalán nem vagy alacsony szinten állít elő. Nyereségnövekedésre csak a felfutás időszakában számíthat. Nem szabad azonban elfelejtenünk a már nálunk is ismert kockázati tőkebefektetésről sem, amely szintén szolgálhat finanszírozási forrásként.

A *kockázati tőkebefektetés* előnye az, hogy nem adott kamat fejében időlegesen átengedett pénzeszközhöz jut a vállalat, hanem a tulajdonosi jogok átadásáért cserébe effektív tőkéhez jut. Így költségeket takaríthat meg, és a nyereségét nem kell kölcsönök visszafizetésére fordítania. Ezen kívül a befektetői tőke korszerű menedzsment ismereteket is investál a vállalkozásba, illetőleg a tőke későbbi "kivonulása" azt is eredményezheti, hogy a társaság részvényei bekerülnek a tőzsdei forgalomba. A finanszírozásnak ezt a formáját alkalmazzák az MBO (Management Buy Out) ügyleteknél (Jensen - Mechling, 1976).

A mesterlicenc - tulajdonos finanszírozása

Abban az esetben, ha már működő vállalkozás veszi meg a mesterlicencet, a vállalkozás egyik egysége végzi az átvevő tevékenységet. A rendszerfejlesztéssel kapcsolatos költségeinek finanszírozása ugyanolyan módon történhet, mint a franchise vevő esetében. Az új vállalkozás esetén gyakori megoldás a részvénytársaság alapítása. Induláskor a vállalkozás lehet önfinanszírozó, vagy bevonhat közép- vagy hosszúlejáratú kölcsönöket költségei finanszírozására.

A tipikus megoldás, hogy a mesterlicenc - tulajdonvállalkozása részvénytársasági formában megalakuló vegyes-vállalat. A külföldi franchise-átadó érdeke az, hogy minél kevesebb készpénzzel szálljon be, helyette szellemi apportként magát a franchise licencet vigye be minél nagyobb értékben. Ez könnyen eleve tőkehiányos vállalkozás kialakulásához vezet. A franchise – átvevő finanszírozásának alapvető célja többek között az, hogy biztosítsák, hogy a franchise-üzlet - alapvető céljainak megfelelően - egy cég továbbfejlődésének állomása és ne csak felelőtlen tőkebevonási kísérlet legyen.

A bank és a franchise-átvevő kapcsolatát tekintve lehet egyszerű az üzletkötés, ha a franchise-átadó és a bank között érvényes megállapodás van a franchise-üzlet finanszírozása céljából. Ekkor az illetékes fiókigazgatónak a központi franchise részleg által kiadott anyag alapján elég kizárólag a konkrét ügyletre vonatkozó specifikumokat vizsgálnia és megállapodnia a vállalkozóval a finanszírozás feltételeiről. Amennyiben a rendszergazda nem kíván foglalkozni finanszírozással, akkor a bankkal való tárgyalás és a megállapodás a vállalkozóra marad.

A bank ilyenkor az alábbiakban jár el:

- tanácsot ad a vállalkozónak, hogy mielőtt bármiféle kötelezettséget vállalna a rendszergazdával szemben, mely kérdéseket érdemes feltétlenül tisztáznia;
- javasolja a vállalkozónak, hogy a franchise - átadó segítségével készítsen részletes üzleti és piaci tervet;
- határozza meg részletes előrejelzésként a készpénzforgást, a forgalmat, a nyereséget, a mérleget;
- felkéri a vállalkozót, hogy részletesen tárgyalja ki a franchise szerződés feltételeit, és ismeresse azokat a bankkal,
- felkéri a vállalkozót, hogy végezzen, vagy végeztessen piackutatást a várható üzleti potenciálról a kiválasztott területen.

A bank minden esetben megvizsgálja még, hogy

- a vállalkozó személyében alkalmas-e az elvégezni kívánt feladatra,
- a vállalkozó megfelelő szellemi, de elsősorban anyagi háttérrel rendelkezik-e a befektetett saját tőkerészen keresztül,
- a hitel visszafizetésére valóban a vállalkozás eredményéből kerül-e sor,
- a vállalkozás valóban reális tőkemegtérülést produkál-e,
- a vállalkozó teherviselő képességével valóban arányban van-e a tervezett kötelezettség-vállalás mértéke.

Végezetül amennyiben a bank vizsgálatai pozitív eredménnyel végződnek, megállapítható, hogy a fejlett piacgazdaságú országokban az önálló vállalkozásoknál szokásos 40-45 % hitel-arány helyett hajlandók a vállalkozás 70 - 75 %-át is meghitelezni, mivel a franchise vállalkozási formát anyagi biztosítéknak fogadják el. Természetesen a franchise rendszerek tagjai - az átvevő, a mesterlicenc-tulajdonos és az átadó - jogilag önállóak, saját maguk döntenek a bank-választásnál.

Konklúzió, összegzés

Összegzésként megállapítható, hogy számos változó, mint gazdaságossági szempontok, kiindulva a *gazdasági méretekből és a termelés komplexitásából*, szélesebb körű vállalaton, gyártó cégen belüli *termékszerkezetből*, amelyről elmondható, hogy az autógyártók *eltérő tranzakciós költségeit* indokolja, azonban ez nem minden esetben bizonyított. Következésképpen tehát más tényezők is előidézhetik a *japán üzleti* kapcsolatokra jellemző *magas eszköz-specifikusság és az alacsony tranzakciós költségek egybeesését*. Elképzelhető, hogy a japán autógyártó cégeknél kisebb a beszállított alkatrészek aránya (részletesebben lásd Hill - Jones, 1992).

Abban az esetben, ahol az eszköz-specifikusság érvényesül az input beszerzéseknél, ott az inputok költsége nem lehet lényegesen alacsony, más szempontból az input felhasználás ettől még lehet hatékonyabb is, attól függően, hogy a vállalat, a gyártó cég adott eszköz-specifikus inputot, többféle végtermék hasonló alkatrészeinek gyártásához is felhasználhat. Az EU gyakorlatában és általában az árképzéseiben alapvető szempont a távolságok figyelembevétele, amely hatással van a tranzakciós költségek alakulására.

Felhasznált irodalom

- AOKI, M. (1984): *The co-operative game theory of the firm*. Oxford: Clarendon Press.
- AUPPERLE, K. E.-CARROLL, A. B.-HATFIELD, J. D. (1985): An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*, 28(2): 446-463.
- BERLE, A.-MEANS, G. (1932): *Private property and the modern corporation*. New York: Macmillan.
- BOK, D. (1993): *The cost of talent: How executives and professionals are paid and how it affects America*. New York: Free Press.
- BRUMMER, J. J. (1991): *Corporate responsibility and legitimacy: An interdisciplinary analysis*. New York: Greenwood Press.
- CLARKSON, M. B. E. (1991): Defining, evaluating, and managing corporate social performance: A stakeholder management model. In: J. E. Post (Ed.): *Research in corporate social performance and policy*. 331-358. Greenwich, CT: JAI Press.
- COASE, R. H. (1937): The nature of the firm. In: O. E. Williamson-S. G. Winter (Eds.): *The nature of the firm: Origins, evolution, and development*. 18-33. New York: Oxford University Press.
- COCHRAN, P. L.-WOOD, H. A. (1984): Corporate social responsibility and financial performance. *Academy of Management Journal*, 27(1).42-56.

- CORNELL, B. – SHAPIRO, A. C. (1987): Corporate stakeholder and corporate finance. *Financial Management*. 36.5-14.
- CUSUMANO, M. A. – TAKEISHI, A. (1991): Supplier relations and management: Survey of Japanese, Japanese-transplant and US auto plants. *Strategic Management Journal*. 12(8)pp. 563-588.
- DILL, W. R. (1958): Environment as an influence on managerial autonomy. *Administrative Science Quarterly*, 2.409-443.
- DORC, R. (1983): Goodwill and the spirit of market capitalism. *British Journal and Sociology*. 34 (4). Pp. 459-482.
- DYER, J. H. (1996): Specialized supplier network as a source of competitive advantage: evidence from the auto industry. *Strategic Management Journal*. 17(4) pp. 271-292.
- EISENBERG, M. A. (1976): *The structure of the corporation: A legal analysis*. Toronto: Little Brown.
- EVAN, W. M.-FREEMAN, H. E. (1988): A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism. In: T. Beauchamp-N. Bowie (Eds.): *Ethical theory and business*. 75-93. Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall.
- FOGARASSY, CS. – NEUBAUER, É. – BAKOSNÉ BÖRÖCZ, M.– ZSARNÓCZAI, J. S. – MOLNÁR, S. (2014a): Water footprint based water allowance coefficient. *Water Resources and Industry* 7-8 (2014). Elsevier. pp. 1-8. ISSN 2212-3717 Hozzáférés: <http://www.journals.elsevier.com/water-resources-and-industry> és <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212371714000328>
- FOGARASSY, CS. – TÓTH, L. - ZSARNÓCZAI, J. S. (2014b): Capacity problems and structural Paradoxes of the installed wind power plants in Hungary. *Journal of Computing Technologies*, ISSN (Online): 2278-3814. Volume 3, issue 9 (September), pp. 1-7, Hozzáférés: www.jctjournals.com
- FREEMAN, H. E. (1984): *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman.
- FREEMAN, H. E.-REED, D. L. (1983): Stockholders and stakeholders: A new perspective on corporate governance. *California Management Review*, 25(3). 88-106.
- HALAL, W. E. (1990): The new management: Business and social institutions in the information age. *Business in the Contemporary World*, 2(2). 41-54.
- HILL, C. W. L.,-JONES, T. M. (1992): Stakeholder-agency theory. *Journal of Management Studies*, 29. 131-154.
- JENSEN, M. C.-MECHLING, W. (1976): Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and capital structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (October). 305-360.
- SZABÓ, L. - ZSARNÓCZAI J. S. (2004): Economic conditions of Hungarian agricultural producers in 1990s. (A magyar mezőgazdasági termelők gazdasági helyzete). *Agricultural Economics*, Czech Academy of Sciences, Institute of Agricultural and Food Information. Volume 50, Prague, 2004, (6): pp. 249-254. ISSN 0139-570X. Hozzáférés: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/58736.pdf>
- SZÉLES, ZS. – ZÉMAN, Z. - ZSARNÓCZAI J. S. (2014): The developing trends of Hungarian agricultural loans in term of 1995 and 2012. (A magyar mezőgazdasági hitelek fejlődési trendjei 1995 és 2012 közötti időszakban). *Agricultural Economics*, Czech Academy of Sciences, Institute of Agricultural and Food Information. Volume 60, Prague, 2014, (7): pp. 323-331. ISSN 0139-570X. Hozzáférés: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/127194.pdf>
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press: New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1991): Comparative Economic Organisation: The analysis of discrete structural alternative. *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 269 - 296.