

MAGYARORSZÁG ÉS A KÖZÉP-EURÓPAI TÉRSÉG AZ EURÓPAI UNIÓBAN

Díjnyertes pályázatok
2024

MAGYARORSZÁG ÉS A KÖZÉP-EURÓPAI TÉRSÉG AZ EURÓPAI UNIÓBAN

**Díjnyertes pályázatok
2024**



*Kövér László, az Országgyűlés elnöke,
Bóka János európai uniós ügyekért felelős miniszter és
Zupkó Gábor, az Európai Bizottság Magyarországi Képviseletének
vezetője a pályázat díjazottjaival*

MAGYARORSZÁG ÉS A KÖZÉP-EURÓPAI TÉRSÉG AZ EURÓPAI UNIÓBAN

**Díjnyertes pályázatok
2024**

Szerkesztette | *Tamás Csaba Gergely*



© Országgyűlés Hivatala, 2025

Kiadja az Országgyűlés Hivatala
Budapest, 2025

Felelős kiadó | *Such György főigazgató*
Felelős szerkesztő | *Bárány Tibor főigazgató-helyettes*

Korrektor | *Thész Dóra*
Technikai szerkesztő | *Tóthné Dósa Anikó*
Borító | *Győri Design Bt.*
A díjkiosztó ünnepség fényképésze | *Pólya Dávid*

ISSN 1787-4777

TARTALOM

ELŐSZÓ	[6]
--------------	-----

DÍJNYERTES PÁLYÁZATOK 2024

I. HELYEZETT

NAGY LEVENTE	[7]
<i>Az Európai Unió versenyképessége és annak legújabb fejleményei</i>	

II. HELYEZETT

PÁKH LILLA	[47]
<i>Az Unió klímaválság elleni küzdelmet forradalmasító irányelve és annak globális hatásai</i>	

III. HELYEZETT

SÁROSI BOGLÁRKA	[77]
<i>A fenntarthatóság fenntarthatatlan ára: az európai uniós versenyképesség jelene és jövője a karbonkvóták szorításában</i>	

KÜLÖNDÍJASOK

JURASITS ZSOLT ANDRÁS	[103]
<i>Merre sodródik az EU? Az uniós versenyjog bemutatása a vonalhajózás tükrében</i>	

VIRÁNYI PÉTER ÁRON	[135]
<i>Köthet-e szerződést Európa a versenyképességgel?</i>	

A DÍJAZOTTAK BEMUTATÁSA

ABSTRACTS OF THE AWARD-WINNING ESSAYS

ELŐSZÓ

A kötet a „Magyarország és a közép-európai térség az Európai Unióban, az Európai Unió a világban” címmel az Országgyűlés elnöke, az igazságügyi miniszter és az Európai Bizottság Magyarországi Képviselőtének vezetője által magyarországi felsőoktatási intézmények, valamint a Magyarországgal szomszédos államok magyar nyelven is oktató felsőoktatási intézményeinek hallgatói részére 2024 novemberében meghirdetett pályázatra benyújtott díjnyertes tanulmányokat adja közre.

A pályázat kiírására első alkalommal 1995-ben került sor, azóta lényegében minden évben lehetőség nyílik a különböző uniós politikák, a közép-európai együttműködés vagy éppen az európai integráció dilemmái iránt érdeklődést mutató hallgatók számára pályaművek benyújtására. A pályázati kiírásnak megfelelően pénzjutalommal és brüsszeli tanulmányúttal díjazott nyertéseket az Országgyűlés elnöke által felkért, szakemberekből álló bírálóbizottság választja ki.

NAGY LEVENTE

Az Európai Unió versenyképessége és annak legújabb fejleményei

1. Bevezetés
2. A versenyképesség megközelítései
- 2.1. A fogalom jelentése
- 2.2. Értelmezése az Európai Unióban
3. Történelmi kitekintés
- 3.1. A második világháború következményei
4. A termelékenység és a versenyképesség kapcsolata
- 4.1. Termelékenységi problémák
- 4.2. Az „innovációs rés”
5. A jólét mérésének kérdései
- 5.1. A GDP-mutató, valamint annak hiányosságai
- 5.2. Az emberi fejlettségi index (HDI)
- 5.3. Jövedelemegyenlőtlenség
- 5.4. A versenyképesség puha tényezői
6. Versenyképességi helyzetkép az IMD rangsora alapján
- 6.1. Az IMD módszertana
- 6.2. Az Európai Unió helyezése a rangsorban
7. Legújabb fejlemények
- 7.1. A versenyképességi iránytű
8. Összegzés
9. Irodalomjegyzék

1. BEVEZETÉS

Az Európai Unió versenyképességének romlása olyan téma, amely napjainkban folyamatos beszédtemát szolgáltat az uniós döntéshozóknak, politikusoknak és a sajtónak egyaránt. Nem alaptalanul, hiszen a legfőbb gazdasági mutatókban való lemaradás az Egyesült Államok, illetve a múlt évszázad második felében Japán, majd az ezredforduló környékétől egyre inkább Kína mögött szembetűnő. Ez a folyamat pedig a jelenleg várható trendek szerint tovább folytatódik. Az Európai Unió azonban nem tétlen, az utóbbi években a versenyképesség fellendítése egyértelmű prioritásként jelent meg, melyet tükröznek a közelmúlt eseményei is. A Letta-, majd Draghi-jelentések szilárd alapot biztosítva átfogóan tanulmányozták a legkritikusabb jelentőségű kihívásokat, és sürgős közbelépést vártak el az Uniótól, megkongatva a vészharangot. A 2024-es év második felében, a július 1. és december 31. közötti Európai Unió Tanácsának soros elnökségét Magyarország töltötte be, mely az elsődleges célok közé tűzte ki az Új Európai Versenyképességi Megállapodás

elfogadását. Ez sikerrel is zárult, 2024 novemberében az Európai Unió vezetői elfogadták a Budapesti Nyilatkozatot, mely 12 pontban fogalmazza meg a versenyképesség fokozására irányuló kulcsfontosságú intézkedéseket.

Jelen tanulmány célja megvizsgálni az Európai Unió versenyképességét, kitérve a legújabb fejleményekre. A versenyképesség fogalmának különböző megközelítéseinek ismertetése után az Európai Unió egységes meghatározásának szellemiségében igyekszem bemutatni az uniós versenyképességi helyzetet, érintve azokat a történelmi eseményeket és folyamatokat, amelyek alakították az EU világgazdasági versenyben elfoglalt pozícióját.

2. A VERSENYKÉPESSÉG MEGKÖZELÍTÉSEI

2.1. A fogalom jelentése

Habár a kifejezés a napjaink megkerülhetetlen része, hiszen folyamatosan megjelenik visszatéró elemként a különböző gazdasági programokban a versenyképesség fokozásának szándéka mint prioritás, mégis sokak számára megfoghatatlannak tűnhet. Ez nem véletlen, hiszen szakmai körökben sem alakult ki egységes értelmezés.

Először is, nem egyértelmű, hogy a versenyképesség milyen szinteken értelmezhető. Különbséget lehet tenni vállalati, regionális vagy nemzetgazdasági szintű versenyképesség között. A közgazdaságtudományok két fő ága, az elméleti és alkalmazott közgazdaságtan (economics) és az üzleti tudományok (business/management studies) közül az utóbbi területhez kerültek a versenyképességi kutatások, azonban ez elsősorban a vállalati szinten értelmezett versenyképességet jelenti, míg a nemzetgazdaságok versenyképessége nem sorolható egyértelműen egyik diszciplínához sem.¹

Paul Krugman amerikai közgazdász odáig merészkedik 1994-es cikkében, hogy a nemzeti szinten vizsgált versenyképességet értelmetlennek és haszontalannak tartja. Azzal érvel, hogy mivel a nemzetközi kereskedelem nem zéró összegű játék, ahol a versenyképes országok a vesztesek kárára nyernek, így nem értelmezhető a versenyképesség fogalma. Szerinte a kereskedelem a nemzetek közötti interdependenciák miatt pozitív összegű játéknak fogható fel, tehát a benne résztvevők mindannyian profitálnak.² Krugman a versenyképesség fogalmát a termelékenységre szűkíti le, amely növelésével elérhető egy ország alapvető gazdasági célja: a polgárok számára magas és növekvő

¹ TÖRÖK Ádám: *Tudomány vagy versenyképesség? Tudomány és versenyképesség!* (Budapest: Magyar Tudományos Akadémia 2007)

² BAKÁCS András: *Versenyképességi koncepciók* (Budapest: MTA Világgazdasági Kutatóintézet 2003)

életszínvonal megteremtése.³ A termelékenység és a versenyképesség kapcsolata a későbbiekben részletesebben is kifejtésre kerül.

Michael Porter hasonló véleményen van a versenyképesség nemzetgazdasági szintű értelmezésével kapcsolatban, az 1990-ben megjelent „The Competitive Advantage of Nations” című művében az egyes országok versenyképessége helyett az iparágak, iparági klaszterek versenyképességét vizsgálja. Könyvében a komparatív előnyök elméletét továbbfejlesztve bevezeti a kompetitív előnyök fogalmát, mivel véleménye szerint napjaink kereskedelmének és nemzetközi munkamegosztásának magyarázatára már nem ad kielégítő választ a komparatív előnyök elmélete, hiszen nem veszi figyelembe többek között a termelési tényezők (munkaerő, tőke) országok közötti áramlását sem.⁴ A „Porter-gyémánt” néven elhíresült modellje egy ország kompetitív előnyét a hazai gazdasági környezet négy eleme biztosítja, mely elemek egy egymással szorosan összefüggő feltételrendszert alkotnak. E négy komponens a *tényezőellátottság*, a *keresleti viszonyok*, a *kapcsolódó és beszállító iparágak* és a *vállalati struktúra, stratégia és verseny*.⁵ Az előbb felsorolt elemeken kívül meg kell említeni két további tényezőt is, melyek a gyémánt-modellhez külső változóként kapcsolódnak. Az egyik a kormányzat szerepe, mivel a kormányzati politikák a gyémánt minden egyes összetevőjét befolyásolhatják. A másik pedig a véletlen szerepe, tehát olyan külső hatások, melyre általában sem a vállalatoknak, sem a kormányoknak nincs ráhatása, mint például a háborúk, külső politikai környezet változása, új találmányok.⁶ Összefoglalva tehát, az amerikai versenyképességi megközelítés szerint „a nemzetgazdasági versenyképesség alapja a vállalatok versenyképessége, a kormányzati politikáknak tehát olyan környezetet kell teremteniük, amely a vállalati versenyképességet ösztönzi.”⁷

Vita övezi továbbá a versenyképességi elemzés forrását is. Török Ádám módszertani szempontból három különböző csoportot határoz meg. A kínálati oldalról, tehát az inputok felől megközelítve azokat az országokat tekinti versenyképesebbnek, amelyek a piac kínálati oldalán tudnak előnyöket felmutatni, például alacsonyabb bérekkel, vagy más költségelőnyökkel képesek

³ Paul A. KRUGMAN: „Competitiveness: A dangerous obsession” *Foreign Affairs*, 1994/73. 28-44.

⁴ LENGYEL Imre: „Porter-rombusz: A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje” *Tér és társadalom*, 2000/4. 39-86.

⁵ Michael E. PORTER: *The Competitive Advantage of Nations* (London: Palgrave Macmillan 1998)

⁶ MAJOROS Pál: „A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve a technikai színvonal közvetett jelzője” (*BKE Vállalatgazdaságtan Intézet*, 1997. műhelytanulmány-sorozat 21. szám)

⁷ CZÁKÓ Erzsébet: „Az EU versenyképesség felfogása” in: *Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után: a VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai* (Budapest: MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottság 2004. 15-21.)

termelni, tehát a külgazdasági teljesítmény költségtényezői számítanak. Ezzel ellentétben a keresleti oldalon maga a teljesítmény számít, amelynek mérszáma lehet az exportnövekedés vagy a piaci részesedések alakulása. A harmadik féle megközelítésként olyan átfogó jellegű összehasonlításokat tekint, amelyek úgy is megfogalmazhatók, mint a gazdaság általános állapotjelzői. Ez szerinte arra a feltételezésre épül, miszerint a jobb mutatók az erőforrásokat hatékonyabban kihasználó, így versenyképesebb gazdaságokat jelentenek. Ilyen szellemiségűek a legismertebb versenyképesség-összehasonlító rangsorok, mint amilyen a Világgazdasági Fórum vagy a svájci székhelyű International Institute for Management Development modellje.⁸

Jelenleg a versenyképesség legáltalánosabban elfogadott, nemzetgazdasági szinten is értelmezhető meghatározása az OECD-hez (Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet) köthető. A párizsi székhelyű nemzetközi szervezet értelmezése szerint egy nemzet akkor versenyképes, ha a szabadkereskedelem és a tisztességes verseny keretei között képes olyan termékek és szolgáltatások előállítására, amelyek a nemzetközi piacokon keresettek, miközben a lakosainak reáljövedelme hosszú távon növekszik.⁹ A lakosság életszínvonalának növekedése megjelenik az Európai Unió fogalom meghatározásában is, miszerint „a versenyképes gazdaság olyan gazdaságot jelent, amelynek tartós termelékenységi aránya képes ösztönözni a növekedést, ezáltal pedig a jövedelmet és a jólétet.”¹⁰ A fejezet második része részletesebben bemutatja a versenyképesség értelmezésének uniós vonatkozásait.

2.2. Értelmezése az Európai Unióban

A versenyképesség témaköre a nyolcvanas évektől jelent meg a Közösségen belül, amikor világossá vált, hogy a tagok megnövekedett létszámát már nem bírja el hatékonyan az eredetileg az alapító hatókra tervezett intézményrendszer.¹¹ A helyzet megoldásaként sor került az Egységes Európai Okmány kiadására, amiben az aláírók a mélyebb integráció mellett tették le a voksukat. Az Okmányban azonban a versenyképességről még kevés említés van, maga a szó (competitiveness) egyszer sem jelenik meg, viszont a dokumentumban említésre kerülnek olyan új szakpolitikák, mint a környezeti politika, a szociálpolitika, a gazdasági és társadalmi kohézió és a kutatás-fejlesztés.

⁸ TÖRÖK, 1. lj. 3.

⁹ CSATH Magdolna: „A versenyképesség fogalma és szerepének, mérésének változása: irodalmi áttekintés” in: CSATH Magdolna (szerk.): *Versenyképességi mozaik* (Budapest, Akadémiai Kiadó, 2021)

¹⁰ Az Európai Unió Kiadóhivatala (2022): <https://eur-lex.europa.eu/HU/legal-content/glossary/competitiveness.html>

¹¹ PALÁNKAI Tibor: „A Lisszaboni Program megvalósíthatósága” *Magyar Tudomány* 2006/9. 1045.

Ezek részben a már korábban említett nemzetközi versenyképességi jelentések puha tényezői, tehát a nehezen vagy egyáltalán nem számszerűsíthető faktorok.¹²

A versenyképesség értelmezésének új fejezetét nyitotta az Európai Bizottság által kiadott 1994-es Fehér Könyv, ami a „Növekedés, versenyképesség és foglalkoztatás” címet kapta. A jelentés rávilágít azokra a negatív folyamatokra, amelyek jellemzőek voltak a Közösségre a megelőző évtizedekben, mint az átlagos éves növekedési ütem csökkenése, a beruházási ráta visszaesése és a munkanélküliség növekedése.¹³ A dokumentum a problémákra megoldásokat is felsorol, arra a feltevésre alapozva, hogy a három nagy gazdasági erőcentrum versenyét (akkoriban az Egyesült Államok, Japán és az EU) hosszú távon a gazdaságuk versenyképessége dönti majd el. Ez a helyzet ellentétet szülhet a gazdasági és társadalmi érdekek között, azonban a jelentés leszögezi, hogy a felfogásában a versenyképesség fokozása, illetve fenntartása semmiképpen sem öncélú folyamat. A cél a társadalmi jólét növelése, ami pedig a foglalkoztatottságtól függ, tehát a versenyképesség magában foglalja a munkahelyteremtést is a magas gazdasági növekedés mellett. A globális versenyképesség értelmezésekor a jelentés a Porter-féle kompetitív előnyöket veszi alapul a klasszikusabb felfogású komparatív előnyökkel szemben, tehát a merevebb, tényezőellátottsággal kapcsolatos előnyök helyett a minőségibb tényezőkre koncentrál.¹⁴

A 90-es évektől a fókuszba az Egyesült Államok került mint viszonyítási pont az Európai Unió versenyképességi helyzetéhez. Ennek oka elsősorban az volt, hogy a második világháború lezárása utáni évektől tapasztalt konvergencia az EU és az USA között megszűnni látszott. Czakó¹⁵ szerint részben ennek köszönhető, hogy az uniós versenyképességi felfogásban megjelentek azok a megközelítések, melyek az Egyesült Államokban már korábban, az 1980-as évektől kezdve előtérbe kerültek. Ez azt jelenti, hogy a „korábbi makrogazdasági adatokon alapuló jellemzések és összehasonlítások elmozdultak a termelékenységre ható összetevők vizsgálata felé.”¹⁶

¹² FÁSI Csaba: „A versenyképesség és az Európai Unió” in: CSATH Magdolna (szerk.): *A versenyképesség-mérés változásai és új irányai* (Budapest: Dialóg Campus Kiadó, 2019, 165-190.)

¹³ KÖVÁRINÉ IGNÁTH Éva: „Az európai integráció fejlődése” in KENGyel Ákos (szerk.): *Európai uniós politikák* (Budapest: Akadémiai Kiadó 2020)

¹⁴ FARKAS Beáta — LENGyel Imre: „Regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban” *Tér és Társadalom*, 2001/3-4. 231-252.

¹⁵ CZAKÓ Erzsébet: „Versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára – az Ír Versenyképességi Tanács és a Lisszaboni Stratégia” (*BKE Válatlagazdaságtan Intézet*, 2005. műhelytanulmány-sorozat 11. szám)

¹⁶ Uo.)

A versenyképesség uniós történelmében fontos mérföldkő a Lisszaboni Stratégia, melyet 2000-ben, az Európai Unió állam és kormányfőinek lisszaboni csúcsertekezletén fogadtak el. Ez a dokumentum célként tűzi ki, hogy az EU 2010-re a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdasága legyen, amely képes a munkahelyek minőségi és mennyiségi javulásával, valamint erősebb társadalmi kohézióval kísért fenntartható gazdasági fejlődésre.¹⁷ A csúcstovábbá deklarálta, hogy a gazdasági növekedés mellett egyenrangú szempontként szerepel a szociális modell megvalósítása is. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági teljesítmény növekedése helyett az életszínvonal növekedése van kiemelve mint annak egyik lehetséges következménye.¹⁸

Az Európai Unió és a versenyképesség kapcsolatának vizsgálatakor szem előtt kell tartani, hogy az EU egy sajátos, korábbiakhoz képest teljesen új szintet képviselő entitásként van jelen a világgazdaságban, amelyben alapvetően nemzetgazdaságok vannak jelen. Így az EU mint egyedülálló gazdasági és politikai szereplő számára kihívásként jelenik meg a megfelelő hasonlítás „partner” kiválasztása.¹⁹ Kettős szerepe abban rejlik, hogy az EU mint önálló világgazdasági szereplő egyszerre lép fel úgy, mint gazdasági integráció és mint domináns nemzetgazdaságainak érdekképviselője. Így az Európai Unió versenyképességének elemzése kapcsán olyan problémák is felmerülnek, melyek egységes nemzetállamok vagy államközösségek esetében – mint például az Egyesült Államok – nem jellemzőek. A hagyományos Triád-felfogásban is önálló világgazdasági szereplőként jelenik meg az USA és Japán mellett, majd a huszonegyedik század új vetélytársával, Kínával szemben is. Az Unió versenyképessége az önálló nemzetgazdaságok alkotta Európai Unió egészére vonatkozik. „Az EU versenyképességének kérdése tehát azt jelenti, hogy az EU szintjén milyen elvek, politikák és szabályok szolgálják ennek a világgazdasági pozíciónak a fenntartását az EU tagországok teljesítményének növekedése révén.”²⁰

Összességében tehát elmondható, hogy az EU felfogásában az életszínvonal, az általános jólét növelése jelenik meg prioritásként. Az is világosan látszik, hogy a versenyképesség értelmezésénél kiemelt szerepet kap a termelékenység fogalma mint elsődleges tényező a gazdasági növekedés biztosításához. Ha visszatérünk a korábban már használt, a legátfogóbb hivatalos uniós online jogtár, az EUR-Lex által használt versenyképességi meghatározáshoz („a versenyképes gazdaság olyan gazdaságot jelent, amelynek tartós *termelékenységi aránya* képes ösztönözni a növekedést, ezáltal pedig a *jövedelmet*

¹⁷ KENGYEL Ákos: „Ipar és kutatás-fejlesztési politika” in KENGYEL Ákos (szerk.): *Európai uniós politikák* (Budapest: Akadémiai Kiadó 2020)

¹⁸ FARKAS — LENGYEL, 14. lj. 6.

¹⁹ SIGER Fruzsina: „Why Do We Compare the EU with the USA All the Time?” *Institute for World Economics*, working papers 2011/196.

²⁰ CZAKÓ, 15. lj. 6.

és a jólét”)²¹, akkor láthatjuk, hogy a versenyképesség lényegét is az előbbi két szempont alapján ragadja meg tömören. A tanulmány emiatt elsősorban a termelékenység oldaláról közelíti meg az uniós versenyképesség kérdését, majd a versenyképesség fokozása mögött meghúzódó alapvető cél, a jólét és magas életszínvonal témáját járja körül az EU tekintetében. A termelékenység problémája a Draghi-jelentésben is kiemelt szerepet kap, a versenyképességet előremozdító három fő tényező egyikeként Draghi a termelékenységhez szorosan kapcsolódó innovációs szakadék megszüntetését azonosította. Előtte azonban érdemes megvizsgálni, hogyan jutott Európa abba a helyzetbe, hogy több évszázados vezető politikai és gazdasági szerep után kontinensünk az, amelynek fel kell zárkóznia a többi világ gazdasági erőközpont-hoz. A következő fejezet erre a kérdésre keresi a választ egy rövid történelmi kitekintés révén.

3. TÖRTÉNELMI KITEKINTÉS

3.1. A második világháború következményei

A következőkben a háború európai gazdaságra és népességére gyakorolt hatását mutatom be néhány főbb mutató alapján, összevetve az Egyesült Államok adatainak ugyanezen időszak alatti változásával. A nyers adatokat Angus Maddison brit gazdaságtörténész *The World Economy: Historical Statistics* című munkájából szereztem, amely mű mérföldkőnek számít a mű-fajban, tekintve, hogy mennyire részletesen jegyzi évszázadokon átívelően, évekre lebontva a világ különböző régióinak gazdasági és népességnövekedését. Az adatok elemzése saját számítások alapján történt.

1. táblázat: A GDP változása 1938 és 1945 között
(1990-es nemzetközi dollárban mérve)

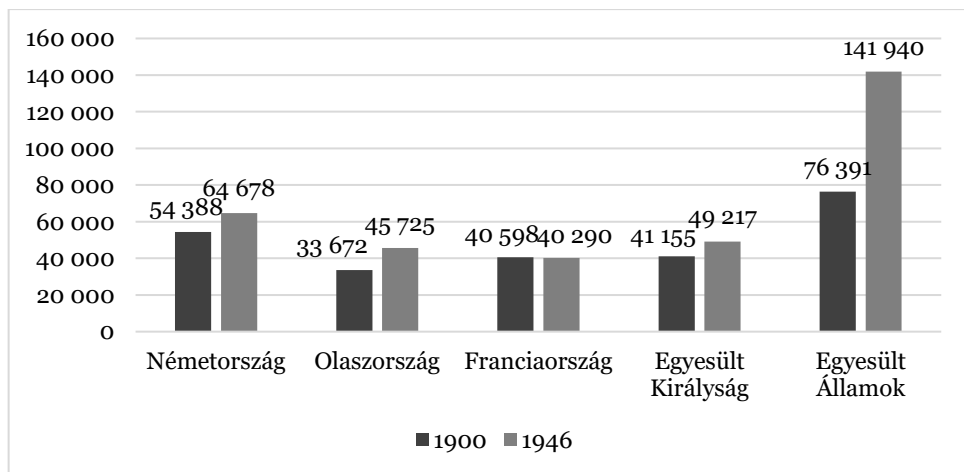
Ország	1938	1945
Németország	342 351	302 457
Olaszország	143 981	87 342
Franciaország	187 402	102 154
Egyesült Királyság	297 619	347 035
USA	799 357	1 644 761

Forrás: Maddison (2003) alapján saját szerkesztés

²¹ Az Európai Unió Kiadóhivatala, 10. lj. 5.

A vizsgált periódusban az olasz GDP 39%-kal, a francia 45%-kal csökkent. Németország GDP-je a vizsgált 8 évben 12%-kal csökkent, ami talán nem tűnik olyan tragikusnak az előbbiekhöz képest, azonban, ha már az 1946-os adatokat nézzük, az 58%-os csökkenést mutat 1938-hoz képest. Az Egyesült Királyság győztesként tudott növekedni ugyan, azonban ez a 17% eltörpül a háború után a nyugati világ egyértelmű hegemonjává váló Egyesült Államok 106%-os, tehát több mint kétszeres GDP-növekedése mellett²² (1. táblázat).

Az egy főre jutó GDP változásának tekintetében is egyértelmű az amerikai fölény. A század elején, 1900-ban az USA egy főre eső GDP-je 4091 dollár volt, kevesebb, mint az Egyesült Királyságban (4492 dollár), de nem volt messze tőle a belga (3731 dollár) és a holland (3424 dollár) gazdasági teljesítmény sem. A háború lezárulta után, 1946-ra ez az érték az Egyesült Államok tekintetében 9197 dollárra nőtt, ami 125%-os növekedést jelent az 1900-as évhez képest, míg a nyugat-európai átlag ugyanebben az időszakban 27%-os növekedés. Az egy főre jutó GDP tekintetében legerősebb háborús amerikai évnél tekinthető 1944-ben ez az érték 12 333 dollár, ami a század elejéhez képest óriási, több mint háromszoros (201%) növekedést jelent. A vizsgált időszak elején, 1900-ban az egy főre jutó GDP a nyugat-európai átlag 1,3-szorosa volt, míg a háború lezárását követő évben, 1946-ban ugyanezen mutató már 182%-os változást jelez, ami közel háromszoros eredmény.²³



1. ábra: A népszámszám alakulása 1900 és 1946 között (ezer fő)
Forrás: Maddison (2003) alapján saját szerkesztés

²² Angus MADDISON: *The World Economy: Historical Statistics* (OECD 2003)

²³ Uo.

A háború pusztítása a gazdasági károk mellett az európai népességszámot is súlyosan érintette, tovább rontva a századra már egyébként is jellemző kedvezőtlen demográfiai folyamatokat. Ahogy a diagramból kitűnik, az európai nagyhatalmakra nagyon lassú növekedés volt jellemző, Franciaország esetében pedig egyenesen népességcsökkenésről lehet beszélni, míg a vizsgált időszakban az Egyesült Államok 86%-os növekedést produkált, majdnem megkétszerezve lakosságát. Ugyanezen periódusban közel 50 év alatt a nyugat-európai átlag mindössze 21 százalékos növekedés, tehát kevesebb mint egyegyede az USA-énak²⁴ (1. ábra)

Összességében Európa gazdasági kilátásai meglehetősen komornak látszottak. Új, ismeretlen helyzet állt elő: Európa elvesztette nagyhatalmi pozícióját, és szélsőségesen függő státuszba került a háború abszolút győztesének tekinthető Egyesült Államoktól. Ennek fényében nem meglepő, hogy Európa újjáépítése és visszavezetése meghatározó világgazdasági erőközpont státuszba hatalmas feladatnak tűnt, ám tanulva a múlt hibáiból, Európa képes volt a megújulásra. Európa a Közösség létrehozása után látszólag magára talált, és cáfolva az előzetes borús várakozásokat és előrejelzéseket, hatalmas mértékű gazdasági növekedést produkált 1958-tól.²⁵ Azonban a gyors gazdasági növekedés nem tartott örökké, a hetvenes évekre lelassult és az Európai Közösség komplex strukturális válsággal került szembe, melyek részben műszaki-technológiai jellegűek voltak. Divatos kifejezés lett az „euroszklerózis”, ami Európa bénultságát jelenti, és arra utal, hogy az EU lemaradt a csúcstechnológiai iparágakban, ahol képtelen volt felvenni a versenyt amerikai és japán versenytársaival. Habár ennek megítélése ellentmondásos, és számos példa bizonyítja, hogy több csúcstechnikai ágazatban jelentős európai fölény volt jellemző (pl.: atomenergia-ipar, repülőgépgyártás, gyógyszeripar, telekommunikációs eszközök gyártása), a termelékenységi hátránya az Uniónak olyan probléma, melyet a mai napig nem sikerült kiküszöbölni.²⁶

4. A TERMELÉKENYSÉG ÉS A VERSENYKÉPESSÉG KAPCSOLATA

4.1. Termelékenységi problémák

A fejezet a versenyképesség és a termelékenység kapcsolatát vizsgálja, kitérve a Draghi-jelentésben is felrőtt, a fő versenytársaktól elmaradó európai termelékenységi mutatókra, illetve azok alakulására az elmúlt évtizedekben.

²⁴Uo.

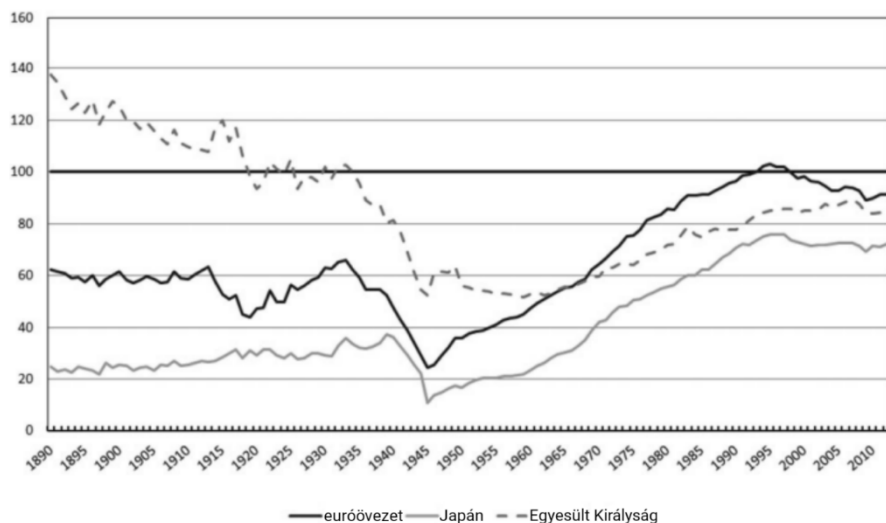
²⁵ BEREND T. Iván: *Az Európai Unió története - Integráció, populizmus, nacionalizmus* (Budapest: Kossuth Kiadó 2021)

²⁶ KENGyel Ákos: „Az EU tagországok makrogazdasági helyzetének alakulása” in BLAHÓ András (szerk.): *Európai integrációs alapismeretek* (Budapest, Aula Kiadó 2007, 103-112.)

Ahogy a versenyképesség különböző értelmezéseinél láttuk, a fogalom nemzetgazdasági vagy regionális környezetben történő meghatározása problémákat vethet fel, hiszen ez a verseny nem hasonlítható össze a mikroszinten értelmezett vállalatok közötti vetélkedéssel. A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) 2007-es irodalmi áttekintése rámutat, hogy ha a makroszintű versenyképességet nem a kereskedelmet jellemző mutatókkal (pl.: külkereskedelmi mérleg) jellemezzük, hanem azt a nemzetet tekintjük versenyképesnek, amely „polgárai számára magas és növekvő életszínvonalat tesz lehetővé”, akkor látható, hogy a versenyképesség mögött a termelékenység koncepciója húzódik meg.²⁷ Közgazdaságtani alapelv, hogy az országok közötti életszínvonal-különbségek oka nagyrészt a termelékenységben keresendő, tehát abban, hogy egy ország milyen eredményesen termel árukat és szolgáltatásokat. A nemzetgazdasági szintű versenyképesség jólét szempontjából történő megközelítése illeszkedik az Európai Unió versenyképességi felfogásához, a már korábban ismertetett hivatalos uniós meghatározás is ebben a szellemiségben íródott.

A termelékenység mérésének egyik fő mutatója a munkatermelékenység, vagyis egységnyi munkaerőre jutó gazdasági kibocsátás, mely mérhető az egy foglalkoztatottra jutó GDP, illetve az egy munkaóraóra jutó GDP tekintetében is. Másik gyakran használt mutató a teljes tényezőtermelékenység, amely a gazdasági hatékonyság egyik fő mércéje és a kibocsátás fő hajtóerejének tekinthető. Antonin Bergeaud és szerzőtársai (2015) négy szakaszra bontják a termelékenységi trendeket 1890 és 2012 között. A harmadik szakaszban, mely a második világháború utáni évektől egészen 1995-ig tartott, az EU-ra a termelékenység tekintetében egy erős felzárkózás volt jellemző. A francia szerzőhármás munkájából most a termelékenységi hullámokat a munkatermelékenység (LP-labour productivity) oldaláról szemléltetem.

²⁷ GVH (2007): https://gvh.hu/preview/gvh/elemzesek/gvh_tanulmanyok/4813_hu_verseny_es_termelekenyseg_-_irodalmi_attekintes



2. ábra: Az óránkénti munkatermelékenység szintje az Egyesült Államokhoz viszonyítva (USA=100) 1890 és 2012 között

Forrás: Bergeaud et al. (2016)

A 2. ábrából jól látszik, hogy a vizsgált időszakban (1945–1995) az euróövezet munkatermelékenysége folyamatosan konvergált az Egyesült Államok szintjéhez, sőt egy rövid időszakban meg is haladta azt. 1995 után azonban, amelyet a szerzők a negyedik szakasznak tekintenek, a háború utáni konvergencia-időszak véget ért, és az európai szint újra távolodni kezdett az amerikaiétól.²⁸ A Draghi-jelentés szerint az EU termelékenysége a 2020-as évek elejére már újra csak 80%-a az USA szintjének.²⁹ Mivel a termelékenységnövekedés motorja a technológiai fejlődés, így a kutatás-fejlesztési politika szükségessége nyilvánvaló. Az európai válságjelenségek és lemaradás ellensúlyozása a magas technológiagényű új ágazatok megerősítésével lehetséges. Palánkai³⁰ szerint „ezek az új ágazatok és technológiák, melyek a posztindusztriális társadalmat, az ún. információs társadalmat jellemzik, meghatározó fontosságúak az európai gazdaság versenyképessége, a munkahelyteremtés,

²⁸ Antonin BERGEAUD, – Gilbert CETTE – Rémy LECAT: „Productivity Trends in Advanced Countries between 1890 and 2012” *Review of Income and Wealth*, 2016/3. 420–444.

²⁹ Mario DRAGHI: „The future of European competitiveness Part A | A competitiveness strategy for Europe” (Brüsszel: Európai Bizottság 2024a)

³⁰ PALÁNKAI Tíbor: *Az európai integráció gazdaságtana* (Budapest: Aula Kiadó 2004)

az életszínvonal alakulása és a gazdasági növekedés fenntarthatósága szempontjából. A tudományos kutatás és műszaki fejlesztés alapozza meg a fenntartható gazdasági és társadalmi fejlődést és az EU világgazdasági versenyképességének alakulását.”³¹

Szintén itt tér vissza a Porter-féle versenyképességi értelmezés is, aki a már bemutatott „gyémánt” modellre leegyszerűsítve mutatja be egy ország előnyét, melyet a hazai gazdasági környezet biztosít. Porter szerint a modell négy komponense közül a vállalatok versenye gyakorolja a legjelentősebb hatást a versenyképességre, hiszen az az összes többi tényezőre hatással van. Így jön létre kapcsolat a sokat vitatott versenyképességi szintek között, mivel a verseny köti össze a mikro- és a makroszintű versenyképességet: „a vállalatok közötti verseny, az azzal járó innováció és termelékenység növekedése az egész gazdaság teljesítményét, termelékenységét javítja, növeli a jólétet.”³²

4.2. Az „innovációs rés”

A 2024-es Draghi-jelentés is az „innovációs rés bezárását” tekinti az Európai Unió egyik fő feladatának, mint elsődleges megoldás a folyamatosan romló termelékenységi mutatók javítására.³³ A probléma nem új keletű, mivel a technológiai rés áthidalása már a kezdetektől kihívást jelentett Európa számára, kezdetben az Egyesült Államok, majd Japán és a gyorsan élre törő távol-keleti versenytársakkal szemben is. A technológiai rés többféleképpen is meghatározható és mérhető mint fejlettségbeli szintkülönbségi mutató. E szakadék alakulásának vizsgálatára az egyik leggyakrabban használt mutatószám a kutatás-fejlesztési kiadások GDP-hez viszonyított részaránya.³⁴

A 3. ábrán látható, hogy az utóbbi évtizedekben az EU folyamatosan hátrányban volt a mutató tekintetében a 20. század második felének két fő világgazdasági versenytársával, az Egyesült Államokkal és Japánnal szemben. A vizsgált időszakban 1996 és 2021 között az Európai Unió átlagosan évente a GDP-je 1,95%-át fordította kutatás-fejlesztési tevékenységre, ugyanezen mutató az USA és Japán tekintetében átlagosan 2,74, illetve 3,1 százalék. A 2000-es évek új vetélytársa, Kína 1996-ban még kevesebb mint egyharmadát (0,56%) fordította saját GDP-jének erre a célra az EU-hoz képest, 2019-re azonban utolérte, majd meg is előzte az Uniót. Ebben a huszonöt éves időszakban a kínai éves növekedési ütem több, mint 6%-os volt, szemben az EU

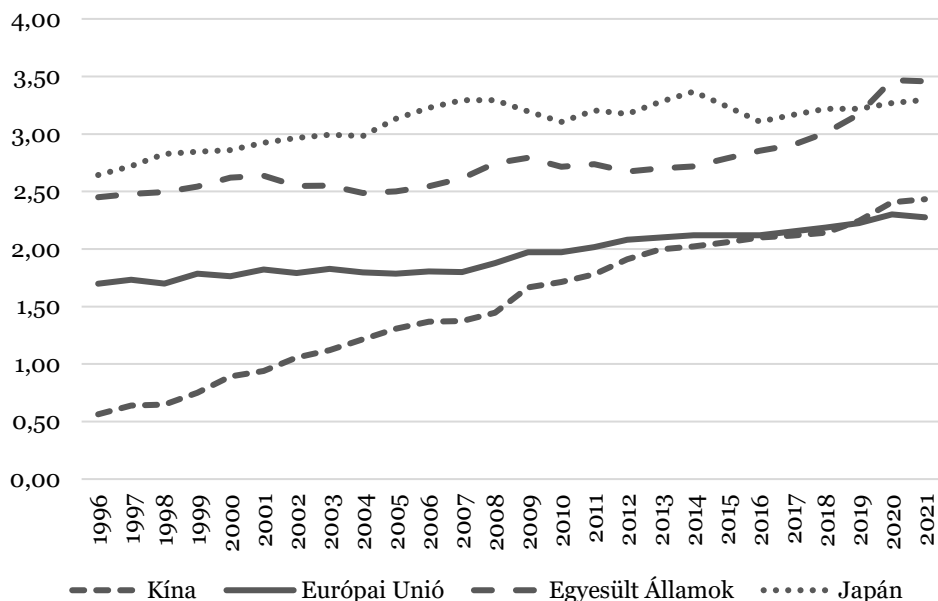
³¹ Uo.

³² GVH, 27. lj. 12.

³³ DRAGHI, 29. lj. 13.

³⁴ KENGYEL, 26. lj. 11.

1,2%-ával. Az Unió átlaga elmarad a világ fejlett piacgazdaságait tömörítő OECD 2,34 százalékos átlagától is.³⁵

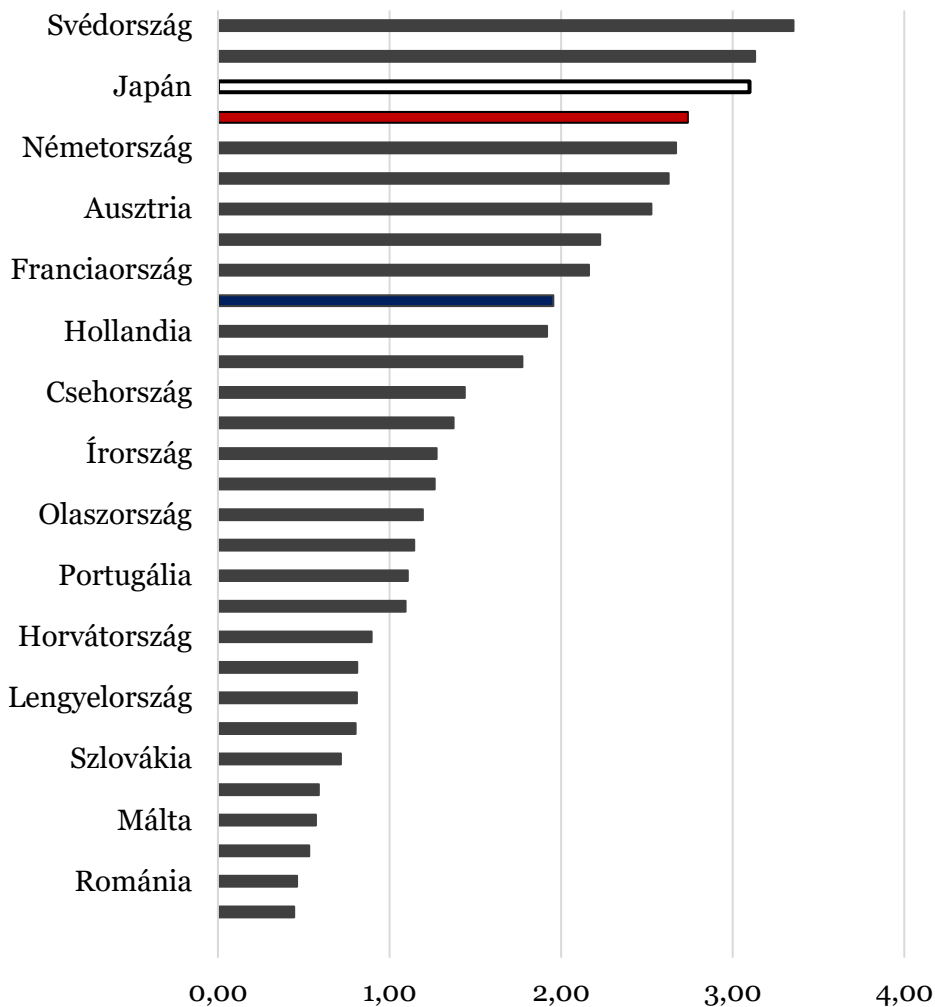


3. ábra: A K+F kiadások alakulása a GDP-hez viszonyítva (GDP%)
 Forrás: UNESCO Institute for Statistics (2024) alapján saját szerkesztés

Árnyalja a képet azonban az, hogy az EU tagországok között is óriási különbségek vannak (4. ábra). A vizsgált időszakban az átlagosan a legtöbbet K+F kiadásokra a saját GDP-jük részarányában a tagállamok közül Svédország és Finnország fordította, 3,35%-os és 3,13%-os mutatójukkal Japánt és az Egyesült Államokat is megelőzik. De több mint 2%-os, és így EU-átlag feletti teljesítménnyel bír még Belgium, Ausztria, Dánia és az Unió két legerősebb gazdasága, Németország és Franciaország is. A sereghajtók közül 10 tagország még az 1 százalékos küszöböt sem éri el.³⁶

³⁵ UNESCO Institute for Statistics (2024) https://databrowser.uis.unesco.org/browser/SCIENCE_TECHNOLOGY_INNOVATION/UIS-SDG9Monitoring

³⁶ Uo.



4. ábra: A K+F kiadások a GDP-hez viszonyítva (GDP%) az EU tagállamokban, az Egyesült Államokban és Japánban 2024-ben

Forrás: UNESCO Institute for Statistics (2024) alapján saját szerkesztés

A kutatás-fejlesztésben dolgozók száma adott ország teljes népességéhez viszonyítva egy másik mutató, ami használatos a technológiai rés alakulásának vizsgálatára. Ahogy azt az alábbi táblázat mutatja, az Európai Unió ezen mutatóban az utóbbi évtizedekben egy nagyon jelentős fejlődést tudhat magáénak, hiszen ez időszak alatt 115%-os növekedéssel több mint kétszeresére

emelte a mutatót. Bár a 2020-as adatok alapján így is elmarad az Egyesült Államok és Japán mögött, ezen országok ugyanebben a periódusban lényegesen alacsonyabb növekedést mutatnak fel. Figyelemre méltó Kína esete, ahol a részarány nagyságát torzítja a hatalmas, közel másfél milliárdos népességszám, ugyanakkor a legmagasabb növekedési ütemmel, 258%-os növekedéssel büszkélkedhet, tehát több, mint 3,5-szörösére emelkedett a kutatás-fejlesztésben alkalmazottak száma (2. táblázat).³⁷

2. táblázat: Az 1 millió főre jutó kutatás-fejlesztésben dolgozók száma

	1996	2020
Európai Unió	1974	4245
Egyesült Államok	3152	4452
Japán	4917	5638
Kína	448	1602

Forrás: UNESCO Institute for Statistics (2024) alapján saját szerkesztés

Az EU esetében – ahogy korábban is – ismét célszerű megvizsgálni az adatok szórását, hogy teljesebb képet kapjunk a tagállamok közötti jelentős eltérések okozta hatásról. A 2021-es Európai Unió aggregált mutatója 1 millió főre jutó K+F dolgozóra 4452 volt, a tagállamok mintájának szórása azonban 1921, tehát meglehetősen nagy mértékben ingadoznak az egyes tagországi mutatók az átlag körül. Éllóvasnak számítanak az uniós északi országok: Dánia, Finnország és Svédország esetében a mutató 7708, 7871, illetve 8131, amit csak az e tekintetben világranglista első helyezett Dél-Korea tud felülmúlni (9082). Közép-Európa és a Baltikum aggregált eredménye alapján 1 millió főre 3133 dolgozó jut, ami jócskán elmarad az északiak teljesítményétől. A lista hátulján óriási a lemaradás, az utolsó helyezett Románia mutatója 972 fő/1 millió fő.³⁸

A Draghi-jelentés az Unió lemaradásának kulcs tényezőjeként a digitális technológia, vagyis a „tech-szektor” gyengeségét azonosítja. Az, hogy a 90-es évek közepétől az EU termelékenysége divergálni kezdett az USA-étól nagyrészt annak köszönhető, hogy az Unió nem tudta kihasználni az első digitális forradalmat és már a kezdetektől fogva hátrányba került. Draghi szerint a „tech-szektortól” megtisztított termelékenységi ráta az elmúlt 20 évben közel azonos lett volna a két világ gazdasági erő között.³⁹ Az EU helyzetét tovább nehezíti, hogy az innovatív „tech-vállalkozások” nehezen tudnak felemelkedni, mert amerikai versenytársaikhoz képest jóval kevesebb befektetést

³⁷ Uo. 15.

³⁸ Uo.

³⁹ DRAGHI, 29. l. 13.

vonzanak be, már az életciklusuk kezdetén 80%-kal kevesebb kockázati tőke áramlik az uniós vállalkozásokba a tengeren túlhoz képest.⁴⁰

A probléma gyökere Draghi alapján az európai merev ipari struktúra által okozott „ördögi kör”, ami folyamatosan alacsony befektetés melletti alacsony innovációt generál. Az elmúlt évtizedekben a 3 legnagyobb arányban kutatás-fejlesztésre költő amerikai vállalat minden évtizedben új szektorból került ki, addig az EU-ban ez mindvégig a gépjármű-ipar maradt. Draghi úgy látja, hogy a túlzottan statikus uniós struktúra miatt az EU nem tudott elmozdulni az USA-val ellentétben azok felé az innovatív szektorok felé, amelyek a legmagasabb potenciális termelékenységnövekedési hatással bírnak.⁴¹

További példa az innovációs krízisre az állami szektor szerepvállalása a K+F finanszírozásban. Az USA-ban az ilyen befektetések nagy része szövetségi szinten történik, és bár az EU a GDP-hez viszonyított részarányban drasztikusan nincs lemaradva, mégis a kutatás-fejlesztési befektetések csupán 10%-a történik kollektíven az EU szintjén, így ezek a támogatások szétforgácsolódnak a túl bürokratikus rendszerben. Ez megakadályozza az uniós vállalatokat abban, hogy a méretgazdaságosságot kihasználva elég nagyra duzzadjanak ahhoz, hogy felvehessék a versenyt az USA-beli konkurensekkel. A túlszabályozás és az egységes piac széttöredezettsége miatt az ígéretes start-upok közül sokan inkább amerikai kockázati tőke segítségével az Államokba teszik át székhelyüket. A globális kockázati-tőke alapok mindössze 5%-a származik az EU-ból, szemben az USA 51 és Kína 40%-ával. A legszembetűnőbb lemaradás a „deep tech” kapcsán érhető tetten: a mesterségesintelligencia-startupok esetében világviszonylatban a befektetések 61%-a áramlik egyesült államokbeli vállalkozásba, 17%-a kínaiba és mindössze 6%-a uniósba.⁴²

A termelékenységi problémák különösen aggasztóak az Európai Unió népességproblémái tükrében. A világ gazdaság fejlett, de foglalkoztatás bővítésére nem alkalmas régiói, így az Unió számára is a termelékenység javulása jelenti az egyetlen megoldást a hosszú távon is fenntartható gazdasági növekedésre.⁴³ Az EU már nem támaszkodhat a munkaerő bővülésére mint a gazdasági kibocsátás egyik hajtóerejére, előrejelzések szerint 2040-re az uniós munkaerő-állomány évi 2 millió fővel csökken, az aktív dolgozók és nyugdíjasok aránya pedig 3:1-ről 2:1-re fog apadni.⁴⁴ 1980 és 2025 között az EU népessége 1/5-ével nőtt mindössze, szemben az USA 50%-os növekedésével.⁴⁵

⁴⁰ Uo.

⁴¹ Uo.

⁴² Uo.

⁴³ HÜTTI Antónia: „A termelékenységszámítás néhány koncepcionális kérdése és statisztikai vonatkozása” *Statisztikai Szemle*, 2017/6. 577-598.

⁴⁴ DRAGHI, 29. l.j. 13.

⁴⁵ IMF (2024): WEO - Population: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>

Még szembetűnőbb adat, hogy 2024-ben az európai kontinens volt az egyetlen, melynek csökkent a népessége az előző évhez képest.⁴⁶

A kihívások tehát adottak és a termelékenység válságra az Uniónak minél hamarabb választ kell adni, különben – ahogy Draghi is figyelmeztet – a jelenlegi népességcsökkenési tendenciák és a termelékenységi ráta átlagos évi növekedési üteme (2015 óta évi 0,7%) tükrében az EU csak 2050-ig lesz majd képes GDP-jét szinten tartani.⁴⁷ A stagnáló GDP-növekedés különösen nyugtalanító egy olyan időszakban, amikor az EU-nak olyan növekvő kiadásai vannak, mint a dekarbonizációs törekvések, a digitalizáció és az európai védelem fejlesztése.

5. A JÓLÉT MÉRÉSÉNEK KÉRDÉSEI

5.1. A GDP-mutató, valamint annak hiányosságai

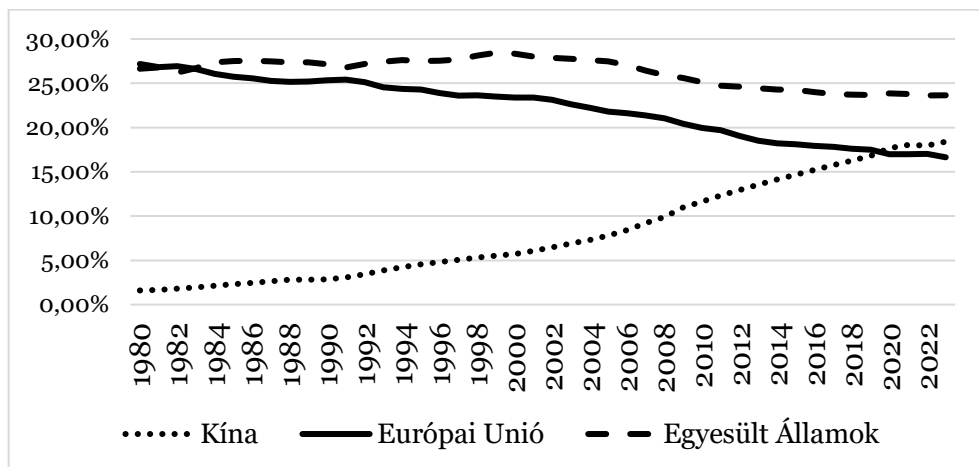
A versenyképesség fogalmi ismertetésénél bemutatásra került az a megközelítés, mely a versenyképességet gazdasági állapotjelzőnek tekinti, feltételezve, hogy a jobb mutatókkal rendelkező gazdaságok versenyképesebbek. Egyetértés övezi azt a tényt, hogy az elmúlt pár évtizedben az Európai Unió a legfőbb gazdasági mutatók tekintetében jelentős hátrányba került. A versenyképesség értelmezésénél láttuk azonban, hogy ez egy összetett fogalom, amely nem pusztán gazdasági mérőszámokat jelent. Ez illeszkedik az uniós versenyképességi felfogáshoz is, mely az állampolgárainak általános jólét-növekedésében ragadja meg a fogalom fontosságát.

A jólét méréséhez tehát nem elegendő olyan hagyományos statisztikai mutatókat használni, mint például a bruttó hazai össztermék. Erre maga a GDP-mutató kidolgozásának atyja, Simon Kuznets Nobel-díjas közgazdász is figyelmeztetett: „A nemzeti jövedelemből, ahogy azt a GDP kifejezi, egy nemzet jóléte aligha állapítható meg ... a nagyobb növekedés célját pontosítani kell, meg kell határozni, mit és miért kell növelni.”⁴⁸ Mégis közkedvelt az Európai Unió versenyképességi lemaradásáról beszélve az ilyen makrogazdasági mutatókkal szemléltetni a folyamatot. Ha ezeket megnézzük, akkor látható, hogy a legfőbb gazdasági indikátorok alapján valóban hátrányba került az EU.

⁴⁶ Worldometer (2025): <https://www.worldometers.info/world-population/population-by-region/>

⁴⁷ DRAGHI, 29. lj. 13.

⁴⁸ KERÉKES Sándor: *A környezetgazdaságtan alapjai* (Budapest: Akadémiai Kiadó 2018)



5. ábra: GDP-részesedés a világ össz-GDP-százalékában
(2015 USA dollárban mérve)

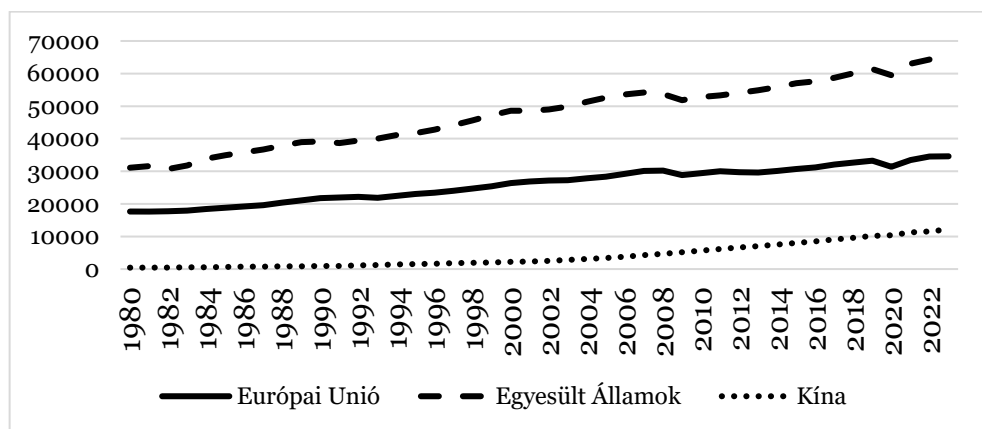
Forrás: Világbank (2025) és OECD (2025) alapján saját szerkesztés

Az 5. ábra jól szemlélteti, hogy az Unió az elmúlt évtizedekben folyamatosan veszített világgazdasági súlyából. 1980-ban még az EU részesedése a világ GDP-jéből több mint 27% volt, ezzel első helyen állt, míg az USA-é 26,6%, Kínáé pedig mindössze 1,6%. Napjainkra a sorrend azonban teljesen megváltozott, a 2023-as adatok alapján az EU már csak a harmadik helyet éri el 17% körüli részesedéssel, míg Kína és az Egyesült Államok 18,4, illetve 23,6 %-os részesedést tudhat magáénak.⁴⁹

Éves GDP-növekedés tekintetében is lemaradás jellemzi az Uniót, az elmúlt 15 évben a bruttó nemzeti össztermék évente EU-s szinten 1,5%-kal nőtt, míg az Egyesült Államoké 2,4%-kal, Kínáé pedig közel 7%-kal.⁵⁰

⁴⁹ Világbank (2025) és OECD (2025): <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD>

⁵⁰ Uo.



6. ábra: Az egy főre jutó GDP alakulása 1980 és 2022 között
(2025 USA dollárban mérve)

Forrás: Világbank (2025) és OECD (2025) alapján saját szerkesztés

Szintén a GDP-hez köthető, de egy ország lakosainak jólétét egy fokkal jobban megragadó mutató az egy főre számított bruttó hazai össztermék, tehát egy gazdaság GDP-jének a lakosságával osztott hányadosa. Ahogy a 6. ábrából látszik, e mutató tekintetében hatalmas az Egyesült Államok fölénye, azonban Kína jócskán le van maradva az Európai Unió mögött. A probléma az – amit vizuálisan is jól szemléltet a grafikon –, hogy az USA és az EU között egyre jobban „szétnyílik az olló”, az egy főre eső GDP-ben nem tapasztalható konvergencia. 1980-ban egy EU-s polgár esetében ez az érték 17 659 dollár volt, egy amerikai lakos esetében pedig átlagosan 31 082 dollár, vagyis 76%-kal több. Az eltérés 2023-ra azonban több mint 90%-os, tehát az EU-szintnek közel kétszerese ez a mutató az USA-ban.⁵¹

A GDP alakulásának versenyképességi szempontból történő értelmezése kapcsán újra a versenyképesség eltérő szintjeihez jutunk. Ahogy egy korábbi fejezetben láttuk, nincs egyetértés a szakirodalomban sem, hogy a fogalom milyen aggregációs szinten értelmezhető, hiszen a versenyképességen „mást értenek a vállalati szakemberek (a világpiacon érvényesíthető vállalati versenyelőnyöket), mást a politikusok (az ország pozitív külkereskedelmi mérlegét) és mást az elméleti közgazdászok (többségük a munkatermelékenységét).”⁵² Éppen ezért fontos különbséget tenni a vállalatok és a nemzetgazda-

⁵¹ Uo.

⁵² LENGYEL, 4. lj. 4.

ságok számára fontos mutatók között. Ez elsősorban a célok különbözőségében keresendő. Csath Magdolna⁵³ megközelítése alapján a nemzetgazdaságok versenyképessége a célok szintjén alapvetően tér el a vállalatokétól. Mivel a vállalatok profitorientált szervezetek, ezért versenyképességük növelésének alapvető célja a profit maximalizálása. Ennek lenne kézenfekvő nemzeti szinten történő megfeleltetése a GDP, vagyis a bruttó hazai termék maximalizálása. A szerző rámutat azonban, hogy ez a nézet miért vitatható. „A GDP ugyanis rövid távú szemléletű, elsősorban a múltban hozott gazdasági döntések hatására alakuló mutató, ezért nem lehet igazodópont a jövő alakításához.” Ezenkívül másik gyengesége, hogy tartalmazza a cégek profitját, amivel az a probléma, hogy a külföldi tulajdonú cégekre jellemző, hogy nagy arányban utalják haza saját országukba a telephelyen létrehozott profitot, ami, pedig így nyilvánvalóan nem fordítható helyi fejlesztésekre, vagyis az ország versenyképességi helyzetének javítására.⁵⁴

5.2. Az emberi fejlettségi index (HDI)

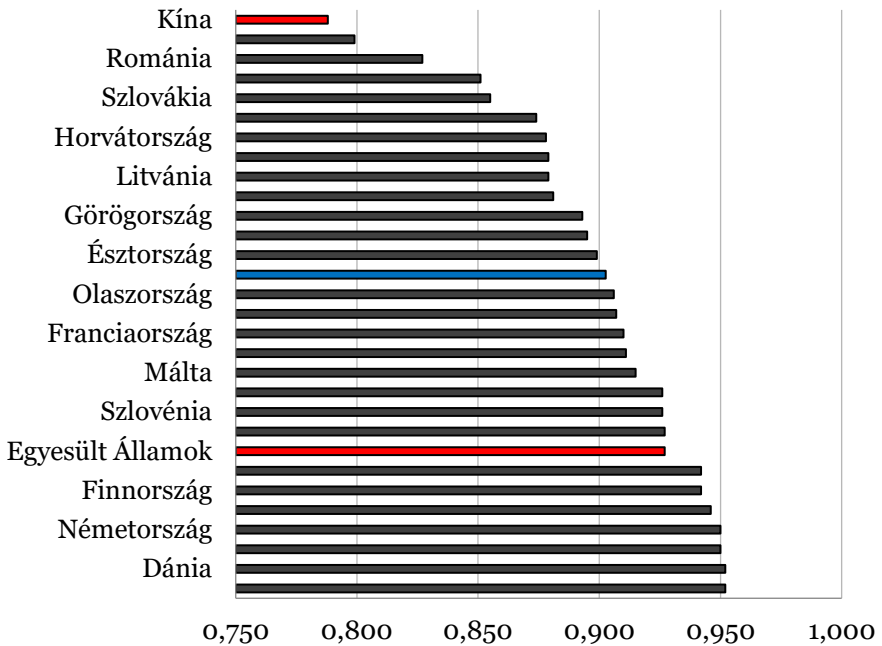
Az, hogy a GDP nem a legalkalmasabb mutató a jólét mérésére nem új keletű felismerés, hanem már régóta foglalkoztatja a kutatókat, szervezeteket. Az ENSZ több ilyen jóléti mutatót is számít, melyek kompozit indexnek számítanak, tehát több alpmutató átlagolásával jönnek létre. Céljuk, hogy a hagyományos statisztikai mutatóknál sokrétűbb, pontosabb képet adjanak az emberi jólét mértékéről. Ezek közül az egyik legismertebb az 1990 óta számított emberi fejlettségi mutató (Human Development Index, rövidítve HDI), ami gyakran használatos GDP-mutató alternatívájaként is, mivel az emberi jólét fogalmát annál szélesebb körben értelmezi.⁵⁵ Az index három mutató átlagolásából áll össze, az így létrejövő 0–1 közötti érték alapján állítja össze az ENSZ az országgrangsort (a magasabb érték a jobb). Az első dimenzió a „hosszú és egészséges élet”, melynek mérőszáma a születéskor várható élettartam. A második „tudás” dimenzió olyan mutatókból áll össze, mint a várható iskolázottsági évek és az átlagos iskolázottsági évek. Az utolsó, harmadik terület az életszínvonalat vizsgálja a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GNI, azaz bruttó nemzeti jövedelem alapján. A HDI alapján az ENSZ négy kategóriát különböztet meg: nagyon magas, magas, közepes és alacsony emberi fejlettségű országok. A legfrissebb, 2022-es eredmények alapján az uniós tagországok mindegyike legalább a magas emberi fejlettségű országok

⁵³ CSATH Magdolna: „A nemzeti versenyképesség puha tényezői = The soft factors of national competitiveness” *Köz-Gazdaság - Review of Economic Theory and Policy*, 2019/1. 116-132.

⁵⁴Uo.

⁵⁵ KSH: „A humán fejlettségi mutató” *Statisztikai Tükör* 2008/85.

csoportjába tartozik, 15 tagország pedig a nagyon magas kategória küszöbét is eléri.⁵⁶



7. ábra: A HDI-pontszám az EU tagállamaiban, Kínában és az Egyesült Államokban (2022)

Forrás: ENSZ Fejlesztési Program (2022) alapján saját szerkesztés

A 2022-es rangsorban (7. ábra) a minimum 0,764-es HDI-érték jelentette a magas emberi fejlettségű országok közé tartozást, a nagyon magas fejlettségi szintet pedig a 0,902 feletti értékek jelentették. Kínát az Európai Unió összes tagországa megelőzi, az Egyesült Államokban azonban az EU tagok kétharmadánál is magasabb jólétet tudnak élvezni az állampolgárok a HDI alapján. Az uniós tagállamok átlagosan 0,903-as HDI-index értéket értek el, szemben az USA 0,927-es eredményével, amiben közrejátszik az is, hogy az Egyesült Államok kiemelkedően erős az egy főre jutó nemzeti jöve-

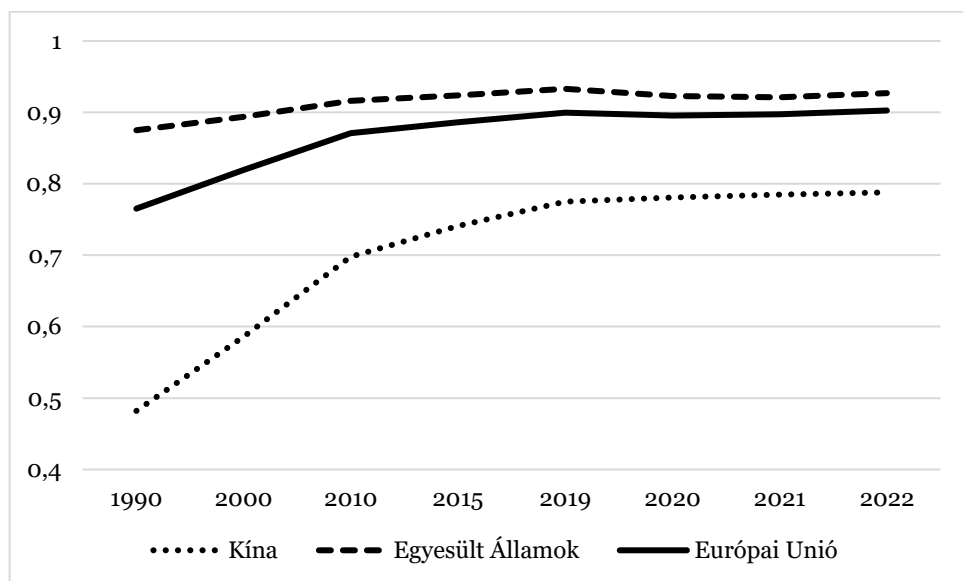
⁵⁶ ENSZ Fejlesztési Program (2022): <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>

delem tekintetében, ami a HDI kompozit index egyik alapmutatója a háromból (az USA az egy főre jutó GNI tekintetében 44%-kal haladja meg az EU átlagát). A 10 legmagasabb HDI-indexszel rendelkező országból 7 európai van, amiből 4 EU tag. A lista első három helyezettje Svájc, Norvégia és Izland, melyek nem tagállamok ugyan, de az európai integrációnak tagjai valamilyen módon: Norvégia és Izland az Európai Gazdasági Térség (EGT) révén tagjai az EU belső piacának, míg Svájc kétoldalú megállapodásokat kötve, melyek elmélyítették a gazdasági kapcsolatokat. A teljes rangsorban az USA holtversenyben Luxemburggal a 20. helyen áll, míg Kína mindössze a 75.-en.⁵⁷

Az emberi fejlettségi index esetében a leginkább szembetűnő mégis az, hogy míg a mutató 1990-es első mérésekor az Egyesült Államok az első helyen állt, azóta 2022-re az USA 19 helyet rontott. A mai EU27 országai ebben a periódusban átlagosan 1,41 helyett javítottak, a legtöbbet közülük Írország 22 hellyel, majd Horvátország (19) és Málta (15). A legtöbbet Bulgária rontotta 17 hellyel.⁵⁸ A HDI idősoros elemzése a rangsorban elfoglalt hely alapján azonban megtévesztő lehet, hiszen például egy pozícióból való előre elmozdulás nem feltétlenül jelent fejlődést, mivel az is elképzelhető, hogy egyszerűen a korábban előrébb elhelyezkedő országok rontottak magukhoz képest és csúsztak lejjebb a listán. Emiatt célszerűbb az abszolút pontszámok változását vizsgálni (8. ábra).

⁵⁷ Uo.

⁵⁸ Uo.



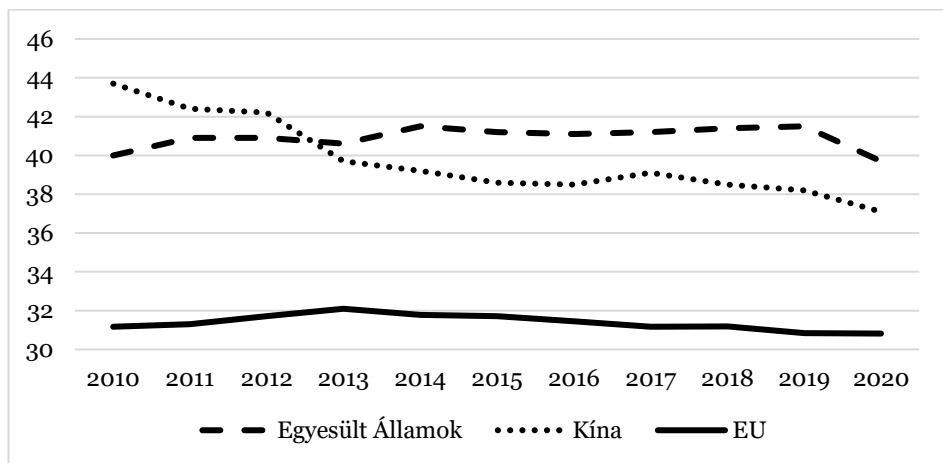
8. ábra: A HDI-pontszám alakulása 1990 és 2022 között
 Forrás: ENSZ Fejlesztési Program (2022) alapján saját szerkesztés

Ez alapján az látszik, hogy az 1990-ben első helyet szerző Amerikai Egyesült Államok hiába csak 20. lett a legfrissebb eredmények alapján, az emberi fejlettségi mutató tekintetében szinte folyamatos fejlődés volt rá jellemző. A pozícióvesztés tehát nem az Egyesült Államok jólétének romlásából fakad, hanem a világ gazdaság többi szereplői közül az elmúlt évtizedekben sokan elérték, majd túlszárnyalták az egyesült államokbeli jólétet. Ez a konvergencia az EU és Kína esetében is tetten érhető volt.

5.3. Jövedelemegyenlőtlenség

A jólét európai uniós értelmezésében kiemelt szerepet kap továbbá a társadalmi egyenlőtlenségek csökkentése, hiszen az extrém mértékű egyenlőtlenség negatív hatással bír a társadalmi kohézióra. Ez alatt leggyakrabban a jövedelemeloszlás egyenlőtlenségét szokás érteni, melynek egyik legismertebb mérőszáma a Gini-index, melynek értéke abszolút számmal kifejezve 0 és 1 közé esik. A 0 szélsőérték jelenti a teljes egyenlőséget, míg az 1 a teljes egyenlőtlenséget, tehát a magasabb értékhez magasabb jövedelemegyenlőtlenség tartozik.⁵⁹

⁵⁹ KSH (2022): <https://ksh.hu/s/kiadvanyok/fenntarthato-fejlodes-indikatorai-2023/2-1>



9. ábra: A Gini-index alakulása 2010 és 2020 között (százalékos formában)
 Forrás: Világbank (2025) alapján saját szerkesztés

A Gini-koefficiens néhány adatbázis százalékos formában jegyzi, ahol a magasabb százalékos érték jelenti a nagyobb egyenlőtlenséget. Ahogy a 9. ábra is mutatja, az Európai Unióban a jövedelemegyenlőtlenségek mérsékeltebbek, mint Kínában vagy az Egyesült Államokban. Egy, a Világbankhoz köthető 2024-es tanulmány a 40-es Gini-indexet állapítja meg küszöbként, ezen érték felett az adott országokra magas egyenlőtlenségek jellemzőek. Szintén ugyanez a tanulmány a jövedelemalapú Gini-index átlagát világviszonylatban 37,9 százalékra teszi.⁶⁰ Az Európai Unióra a vizsgált időszakban 30% körüli érték jellemző, mely az utóbbi években folyamatosan csökkenő tendenciát mutat, az Eurostat (2025) adatai alapján a legfrissebb, 2023-as érték az EU esetében 29,6, ami a valaha volt legjobb eredménye az Uniónak.⁶¹ Ezzel szemben az Egyesült Államok több évtizede már a 40 körüli értéken mozog. Kínában a 2010-es évek eleje óta az egyenlőtlenség gyors mérséklődése jellemző.⁶²

⁶⁰ C. N. HADDAD — D. G. MAHLER — C. DIAZ-BONILLA — R. HILL — C. LAKNER — G. I. IBARRA: *The World Bank's New Inequality Indicator: The Number of Countries with High Inequality* (World Bank Group 2024)

⁶¹ Eurostat (2025): <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tessi190/default/table>

⁶² Világbank - WDI (2025): <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

5.4. A versenyképesség puha tényezői

A nemzeti szintű versenyképesség fontos aspektusa, hogy a gazdasági eredmények önmagukban nem érnek sokat, ha ezek nem tükröződnek a társadalmi haladásban, a lakosság életminőségének javulásában és jóllétet erősítő folyamatokban.⁶³ Ennek mérésére még „puhább” mutatók felé érdemes fordulni. A versenyképesség puha tényezői az olyan nehezen mérhető és számszerűsíthető tényezők, melyek főleg kvalitatív kutatásokkal vizsgálhatóak és „elsősorban emberi képességekhez, közösségi értékekhez, viselkedési formákhoz és társadalmi jellemzőkhöz köthetők.”⁶⁴

Ilyen kutatás például az ENSZ Fentartható Fejlődési Megoldások Hálózata, az Oxford Egyetem és más neves kutatóintézet által közösen kiadott World Happiness Report, amely az emberek boldogságszintjét kívánja megragadni. A felmérés alapja a Gallup nevű intézet reprezentatív közvéleménykutatása, melyben az emberek az életükkel való elégedettségüket fejezik ki egy 0-tól 10-ig tartó skálán (Cantril-létra). Ezeket a válaszokat a World Happiness Report regressziós modellek segítségével hat tényezővel próbálja összefüggésbe hozni: egy főre jutó bruttó hazai termék, társadalmi támogatottság, egészségben várható élettartam, életválasztások szabadsága, a lakosság nagylelkűsége, a belső és külső korrupció szintjének megítélése.⁶⁵

A fentiek mentén épül fel a „boldogságindex”, mely a 2021–2023 közötti felmérések alapján a következőképpen nézett ki: a maximálisan elérhető 10 pontból Finnország végzett az élen, 7,74 ponttal, Dánia lett a második, mögöttük az első tíznek tagja még Svédország, Hollandia és Luxemburg is, mint uniós tagországok, valamint európaiként Izland, Norvégia és Svájc is. Az Egyesült Államok 6,75 ponttal a 23., Kína kicsivel 6 pont alatt csupán a 60. helyre ért be a vizsgált 143 ország közül. Az USA-t 11 EU-tag is megelőzi, Kínát pedig kettő kivétellel az összes (Horvátország és Görögország). Az Unió súlyozatlan átlaga 6,62 lett, tehát nem sokkal az amerikai érték alatt van a lakosok érzékelt boldogságszintje.⁶⁶

Az, hogy az Európai Unió számára a jóléti állam olyan vívmány, amelyet nem adhat fel, nem kérdéses. A 2023-as adatok alapján az Egyesült Államokban a lakosság 79%-a volt lefedve valamilyen jogcímen folyósított társadalombiztosítási támogatás által, míg az EU-ban átlagosan a népesség több, mint 92%-a, de gyakori az uniós tagállamok esetében a 100% is.⁶⁷ Az USA-

⁶³ CSATH, 53. lj. 23.

⁶⁴ Uo.

⁶⁵ VITRAI József: Hol a boldogság mostanában? *Egészségfejlesztés*, 2022/1. 43-51.

⁶⁶ J. F. HELLIWELL – R. LAYARD – J. D. SACHS – J. E. DE NEVE – L. B. AKNIN – S. WANG: *World Happiness Report 2024*. (University of Oxford: Wellbeing Research Centre 2024)

⁶⁷ ILOSTAT (2024): https://rshiny.ilo.org/dataexplorer1/?lang=en&id=SDG_0131_SEX_SOC_RT_A

ban 2023-ban az állam az összes egészségügyre fordított kiadás 55%-áért felelt, míg az Unióban ez az arány 84%-os.⁶⁸ Az USA-ban 1000 lakosra 3,6 orvos és 2,74 kórházi ágy jut, míg uniós viszonylatban ez az érték 4,1 és 5,33.⁶⁹ A 3. fejezetben ismertetett lisszaboni folyamatot Gács (2005) tömören így foglalja össze: „Érjük utol az Egyesült Államokat, de lehetőleg úgy, hogy a hagyományos európai értékeket is kiteljesítsük!”⁷⁰ Mario Draghi a jelentésében úgy fogalmaz, hogy az Európai Uniónak anélkül kell megcélozni az egyesült államokbeli termelékenységi szintet, hogy lemásolná az amerikai társadalmi modell árnyoldalait, ahol a technológiai fejlődés magasabb jövedelmi egyenlőtlenségekhez vezetett. Úgy véli, hogy az európai alapvető értékek védelme prioritást kell, hogy jelentsen és az Európai Unió létezésének értelme veszne el azáltal, ha ezeket az értékeket nem tudná biztosítani polgárai számára.⁷¹ A versenyképesség témakörének legújabb fejleményei megmutatják, hogy napjaink Európai Uniója milyen válaszokat tervez adni ezekre a kihívásokra. Előtte azonban lássuk, hogy összességében az Európai Unió milyen pozíciót foglal el versenyképessége alapján vetélytársaival szemben.

6. VERSENYPÉSSÉGI HELYZETKÉP AZ IMD RANGSORA ALAPJÁN

6.1. Az IMD módszertana

Hol áll tehát az Európai Unió a versenyképesség tekintetében a világgazdaság többi szereplőjéhez képest? Az ilyen rangsorok összeállítását több nemzetközi szervezet is végzi, ezeket „célország nélküli” összehasonlításoknak nevezzük. Az ilyen mérések közé tartoznak a tagországok versenyképességének vizsgálatai, de olyan nemzetközi szervezetek is készítenek ilyen ranglistákat, melyeknél nem feltétele a szervezeti tagság az összehasonlításban való szereplésnek. Ezek közül az egyik legismertebb a lausanne-i székhelyű International Institute for Management Development (IMD) versenyképességi jelentése, mely 1989 óta publikál nemzetközi összehasonlításokat a versenyképességről.⁷²

Az IMD módszertanáról röviden összefoglalom a legfontosabb tudnivalókat. A hivatalosan World Competitiveness Yearbooknak nevezett dokumentum évente kerül kiadásra, a legfrissebb, 2024-es változat már 67 országot vizsgál. Az IMD is azt az álláspontot képviseli, hogy a „versenyképesség nem

⁶⁸ WHO (2023): <https://apps.who.int/nha/database/viewdata/indicators/en>

⁶⁹ WHO (2021): <https://data.worldbank.org/indicator/SH.MED.PHYS.ZS>

⁷⁰ Gács János: „A lisszaboni folyamat - egy hosszú távú stratégia rejtélyei, elméleti problémái és gyakorlati nehézségei” *Közgazdasági Szemle*, 2015/3. 205-230.

⁷¹ DRAGHI, 29. lj. 13.

⁷² SZILÁGYI György: „A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében” *Statistikai Szemle*, 2008/1. 5-21.

redukálható kizárólag a GDP-re és a termelékenységre, mivel a vállalatoknak a politikai, társadalmi és kulturális dimenziókkal is szembe kell nézniük.”⁷³ A szervezet ezért négy fő tényezőre osztja a versenyképességet: gazdasági teljesítmény, kormányzati hatékonyság, az üzleti szféra hatékonysága és az infrastruktúra. A 4 fő területhez egyenként 5 altényező tartozik, melyek kiemelik az adott terület legfontosabb szempontjait. Így összesen 20 darab altényező van, melyeket az 3. táblázat foglal össze.⁷⁴

3. táblázat: Az IMD World Competitiveness Ranking fő- és altényezői

1. Gazdasági teljesítmény	2. Kormányzati hatékonyság	3. Üzleti szféra hatékonysága	4. Infrastruktúra
1.1. Belföldi gazdaság 1.2. Nemzetközi kereskedelem 1.3. Nemzetközi beruházások 1.4. Foglalkoztatás 1.5. Árak	2.1. Államháztartás 2.2. Adópolitika 2.3. Intézményi keretrendszer 2.4. Üzleti szabályozás 2.5. Szociális keretrendszer	3.1. Termelékenység és hatékonyság 3.2. Munkaerőpiac 3.3. Pénzügyek 3.4. Irányítási, vezetési gyakorlatok 3.5. Üzleti magatartás és értékrend	4.1. Alapvető infrastruktúra 4.2. Technológiai infrastruktúra 4.3. Tudományos infrastruktúra 4.4. Egészségügy és környezet 4.5. Oktatás

Forrás: IMD (2024) alapján saját szerkesztés

A húsz altényező 256 kritérium mentén épül fel, bár nem mindegyik tartalmaz ugyanannyit (például az „Oktatás” altényező több kritériummal jár, mint az „Árak”). Az altényezők, függetlenül a tartalmazott kritériumok számától, egyforma súllyal számítanak a végső eredménybe. Fontos még megemlíteni, hogy a versenyképesség értékeléséhez felhasznált adatoknak kétharmada mérhető és származik nemzeti vagy nemzetközi statisztikákból (ezek az ún. kemény adatok), egyharmada pedig az érzékelt versenyképességet vizsgálja, tehát szakértői becsléseken, felméréseken alapul (puha adatok). Végül a 20 altényező aggregálásából összeáll a rangsor, ahol a végső sortrendet oly módon transzformálják, hogy a legmagasabb pontszám maximális, 100-as értéket kapjon.⁷⁵

⁷³ IMD: *World Competitiveness Booklet 2024* (Lausanne: IMD 2024)

⁷⁴ Uo.

⁷⁵ Uo.

6.2. Az Európai Unió helyezése a rangsorban

A tanulmány ezen részében arra teszek kísérletet, hogy az Európai Unió versenyképességi helyzetét állapítsam meg az IMD rangsora alapján. Az adatok csak az egyes országokra vonatkoznak az évkönyvben, ezért az EU szintjére súlyozott átlagolás révén aggregáltam az adatokat. Két féle súlyt használtam: először népességszám-arányosan⁷⁶, mivel ez arra utal, hogy az EU versenyképessége hány európai állampolgár életszínvonalát és jólétét határozza meg. A másik, GDP-arányos⁷⁷ súly mögött pedig az húzódik meg, hogy mivel az ilyen átfogó jellegű összehasonlítások úgy is értelmezhetőek, mint a gazdaság általános állapotjelzői,⁷⁸ ezért a tagországok gazdasági súlyuk alapján álljanak össze az EU aggregált rangjává.

A jelentés 26 uniós tagországot tartalmaz, Málta viszont sajnos nem része egyelőre az évkönyvnek. Mivel Málta mind népesség-, mind GDP-arányosan 0,1%-ot teszi ki a teljes Európai Unióénak, ezért az EU aggregált pozíciójának megállapításakor a kis szigetországot figyelmen kívül hagytam.

A 2024-es eredeti IMD-rangsorban Szingapúr érte el az első helyezést, a 67 vizsgált országból az utolsó pedig Venezuela lett. Az Egyesült Államok a 12., Kína a 14. helyet érte el. Legjobb uniós helyezések Dánia 3., Írország 4. és Svédország 6. helye, míg az utolsó három EU-s tagállam Magyarország, Bulgária és Szlovákia lettek a maguk 54.-ik, 58.-ik és 59.-ik helyezéseivel.⁷⁹ Ha a teljes rangsort kvartilisekre, tehát négy (közel) egyenlő elemszámú csoportra osztjuk, akkor a helyezések az EU tagországok között az *4. táblázat* szerint oszlanak el (1. csoport a legversenyképesebb országok, 4. csoport a legkevésbé versenyképes országok):

⁷⁶ Eurostat (2024): <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00005/default/table>

⁷⁷ Statista (2024): <https://www.statista.com/statistics/1373419/eu-gdp-percentage-share-member-state-2022/>

⁷⁸ TÖRÖK, 1. lj. 3.

⁷⁹ IMD, 73. lj. 31.

4. táblázat: Az EU tagállamok helye az IMD rangsor kvartiliseiben

1. csoport	2. csoport	3. csoport	4. csoport
Dánia	Belgium	Portugália	Horvátország
Írország	Luxemburg	Spanyolország	Magyarország
Svédország	Németország	Lengyelország	Bulgária
Hollandia	Ausztria	Olaszország	Szlovákia
Finnország	Csehország	Ciprus	
	Litvánia	Lettország	
	Franciaország	Szlovénia	
	Észtország	Görögország	
		Románia	

Forrás: IMD (2024) alapján saját szerkesztés

Az Egyesült Államok és Kína egyaránt az első kvartilisben tartózkodnak. A négy csoport eloszlásából látszik, hogy az Európai Unió nagyon magas, magas, közepes és alacsony versenyképességű tagállamokból áll össze, a legjellemzőbb pozíció pedig a két középső kvartilisben elfoglalt hely. A tagországok közötti szórás meglehetősen magas, 13,6-os érték, amely a tizenhat–tizenhét fős csoportokon belül átlagosan 15 helyezésnyi elmozdulást jelentene, tehát ahogy az egész tanulmány alatt láthattuk, a tagállamok között itt is hatalmas különbségek vannak. De mi a helyzet az Unió, mint önálló világgazdasági szereplő versenyképességével? Ennek vizsgálatára használtam a korábban említett súlyozást.

A népességarányos súlyozásban az EU pontszám átlaga 67,6-os érték lett, GDP-arányos értéke pedig 70,8. Ezzel az új, 42 szereplős rangsorban (az eredeti rangsorból el lettek távolítva az uniós tagországok, helyüket a közös, uniós aggregált szint vette át) ez a 22., illetve a 19. helyre volt elég. Ha itt is kvartilisekre bontanánk a rangsort, és ezek elnevezésére a nagyon magas, magas, közepes és alacsony versenyképességet használnánk, akkor az Európai Unió helyezése a következőképpen nézne ki: népességalapú súlyozásnál ez a 3. csoportot, azaz a közepes versenyképességű kvartilist jelentené, míg a nemzeti össztermékalapú súlyozás egy kicsivel jobb helyezéssel a 2. csoport, azaz a magas versenyképességű kvartilis alsó ötödét. Az USA és Kína mindkét esetben az 1. csoport tagjai. A népességalapú súlyozással elért rossz eredmény azért is aggasztó, mivel az Európai Unió versenyképessége 448 millió fős lakosságának életszínvonalát határozza meg. Habár a teljes IMD-rangsorban az Egyesült Államokat (83,5 pont) jócskán megelőzik olyan 90 pont feletti uniós országok, mint Dánia, Írország és Svédország, valamint még 86,9 pontjával Hollandia is, a lista aljához közeledve a sereghajtó tagállamoknál – mint Bulgária és Szlovákia – olyan országok is magasabb helyezést értek el, mint például Kolumbia, Mexikó vagy Botswana.

Az IMD Versenyképességi Évkönyve azonban lehetőséget nyújt az országok részletesebb vizsgálatára is, pontosabban a rangsor fő- és altényezők alapján csoportosítva is rendelkezésre áll, így az is vizsgálható, hogy az Európai Unió mely területeken a leggyengébb, illetve a legerősebb. Ismétlésképp, a négy tényező, mely mentén felépül a versenyképességi helyezés: gazdasági teljesítmény, kormányzati hatékonyság, az üzleti szféra hatékonysága és az infrastruktúra. A négy területre az eddig használt két szempont alapján történő súlyozással megalkottam mindegyik tényező új rangsorát, ugyanúgy, mint az előbb a teljes versenyképességi pozíció vizsgálata esetén, tehát ahol az Európai Unió önálló szereplőként van jelen az eredeti 67 fős rangsor helyett a módosított 42 fős rangsorban. Az eredményeket az 5. táblázat foglalja össze a helyezés alapján:

5. táblázat: Az Európai Unió, az Egyesült Államok és Kína helyezése az IMD-rangsorban, illetve annak négy fő tényezőjében

	IMD-rangsor	Gazdasági teljesítmény	Kormányzati hatékonyság	Üzleti szféra hatékonysága	Infrastruktúra
Európai Unió (népességarányos súlyozás)	22.	21.	27.	23.	15.
Európai Unió (GDP-arányos súlyozás)	19.	20.	27.	21.	15.
Egyesült Államok	8.	1.	23.	13.	4.
Kína	10.	6.	18.	11.	10.

Forrás: IMD (2024), Eurostat (2024) és Statista (2024) alapján saját számítások

Az 5. táblázatban minden helyezés a 42 fős ranglistára vonatkozik. Mivel az Egyesült Államok és Kína minden területen az EU előtt végzett, így a helyezés szempontjából lényegtelen, hogy melyik súlyozás rangsorában szerepeltek. Ami egyből feltűnik, hogy az IMD módszertana alapján az Európai Unió a kormányzati hatékonyság területén van a leginkább lemaradva, bár hozzá kell tenni, hogy itt versenytársai is viszonylag rosszul szerepelnek: a

már megismert négyes tagolás alapján mind az EU, mind az USA a harmadik negyedbe kerültek. A kormányzati hatékonyságtényező a korábbi, 3. táblázatban listázott altényezők közül áll össze, melynek egyik eleme például az üzleti szabályozás. Az uniós túlszabályozás problémája a Draghi-jelentésben is megjelenik, valamint a későbbiekben részletesen is bemutatásra kerülő Versenyképességi Iránytű is tartalmazza a szabályozásból eredő terhek csökkentését mint prioritást.

Az üzleti szféra és hatékonyságtényező esetében is meglehetősen rossz az Unió helyezése. E terület első altényezője rögtön a termelékenység és hatékonyság, melynek uniós szintű problémáival egy teljes fejezet foglalkozott már. Ez az egyetlen tényező egyébként, melyben Kína megelőzi az Egyesült Államokat.

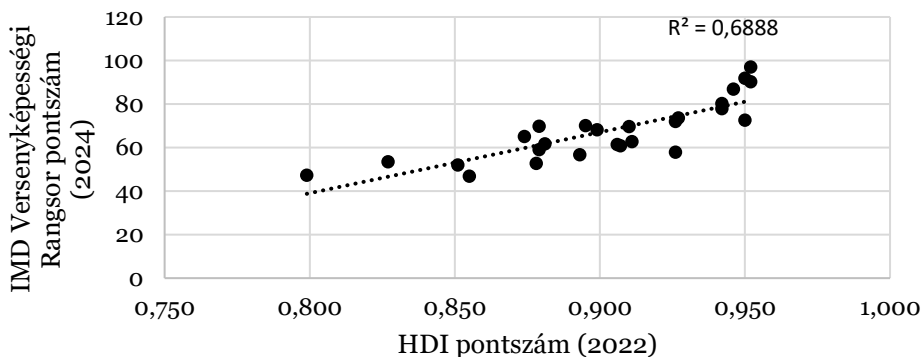
A gazdasági teljesítmény tényező tekintetében borítékolható volt az Egyesült Államok első helyezése, ahogyan Kína előkelő 6. helye sem meglepetés, az EU pedig mögöttük jócskán lemaradva áll. Ennek az is oka lehet, hogy a területhez tartozó altényezők jellemzően kemény faktorokból állnak össze, melyek esetében láttuk, hogy az EU ezekben nem a legerősebb.

Az infrastruktúra területén érte el az Európai Unió a legjobb helyezését, sőt szinte ez az egyetlen összetevő, melyben az EU jobb eredményt ért el, mint a négy tényezőtől álló versenyképességi rangsorban. Ide a 3. táblázat alapján főleg puha tényezők tartoznak, amelyekben az Unió jellemzően erős. Habár módszertani szempontból van különbség, a 4.4. egészségügy és környezet és 4.5. oktatás altényezőket figyelembe véve itt párhuzamot lehet vonni a HDI-vel, azaz emberi fejlettségi indexszel, amely 2/3 részben szintén az egészség és oktatás dimenziók mentén épül fel. A HDI-nél is láttuk, hogy az uniós tagországok jól szerepelnek e tekintetben.

A kedvező versenyképességi helyezés és a magas emberi fejlettségi index érték közötti korrelációt az EU tagállamok esetében az alábbi pontdiagram is szemlélteti (10. ábra). A 0,69-es determinációs együttható a Guilford-féle értelmezésben jelentős kapcsolatot jelent, tehát elmondható, hogy általában a versenyképesebb országok valóban magasabb életszínvonalat képesek biztosítani polgáraik számára.^{80 81}

⁸⁰ Uo.

⁸¹ ENSZ Fejlesztési Program, 56. l. 24.



10. ábra: az IMD Versenyképességi Rangsor pontszám és a HDI pontszám közötti kapcsolat

Forrás: IMD (2024) és ENSZ Fejlesztési Program (2022) alapján saját számítás

Az Európai Unió egésze összességében tehát az IMD versenyképességi jelentésében nem szerepelt túl jól, azonban ez nagyban köszönhető a jelentős szórásnak is. Bizonyos tagországok – jellemzően az északi tagállamok, valamint Hollandia és Írország – azonban nagyon szép eredményeket értek el, tehát a rangsor alsó hányadában kullogó országoknak a közösségen belül is megvan a követendő példa. A rangsor alapján történő következtetések levonásakor hozzá kell tenni – ahogy Szilágyi (2008) is írja –, hogy bármennyire is figyelemre méltó a módszertan, az ilyen nemzetközi összehasonlításokat fenntartásokkal kell kezelni abból a szempontból, hogy a pontosság iránti igényünk nem lehet ugyanakkora, mint a fejlett statisztikával rendelkező országok saját, belföldi méréseivel szemben.⁸² A 67 ország statisztikájának színvonala ugyanis eltérő, valamint a 256 kritériumból csak 164 „hard data”, a maradék pedig „soft data”-ként szakértői becsléseken, felméréseken alapul.

7. LEGÚJABB FEJLEMÉNYEK

7.1. A versenyképességi iránytű

A 2024-es év meghatározó jelentőségű az uniós versenyképességi kérdés történetében. Áprilisban Enrico Letta korábbi olasz miniszterelnök a belső piac problémáiról írt egy átfogó jelentést⁸³, majd az Európai Parlamentben

⁸² SZILÁGYI, 72. lj. 31.

⁸³ https://single-market-economy.ec.europa.eu/news/enrico-lettas-report-future-single-market-2024-04-10_en

feltette a kérdést, hogy „az Európai Unió az Egyesült Államok vagy Kína gyarmata kíván-e lenni a következő 10 év távlatában.” 2024 őszén szintén egy korábbi olasz miniszterelnök, illetve korábbi Európai Központi Bank elnök, Mario Draghi az európai versenyképesség jövőjéről szóló jelentéssel állt az uniós tisztségviselők elé. Kijózanító jelentésében – melyre ez a tanulmány is nagyban támaszkodik – szintén az USA és Kína mögötti leszakadásra hívja fel a figyelmet. Nem meglepő tehát, hogy a 2024-es év második felében az Európai Unió Tanácsának soros elnökségi pozícióját betöltő Magyarország is prioritásként kezelte a problémát és célként tűzte ki az Új Európai Versenyképességi Megállapodás elfogadását, ami 2024. november 8-án a Budapesti Nyilatkozat formájában öltött testet.

A legfrissebb, versenyképességhez köthető uniós esemény a 2025. januári úgynevezett „versenyképességi iránytű” bemutatása, mely a Draghi-jelentésre alapozva három fő területet különít el a versenyképesség fokozása érdekében, mely stratégiai keretet biztosít a Bizottság munkájához. Az iránytű célja tehát annak a megoldása, hogy ezek a tényezők milyen „megközelítéssel és intézkedésekkel ültethetőek át a gyakorlatba.”⁸⁴

⁸⁴ Európai Bizottság (2024): https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness_hu

6. táblázat: A versenyképességi iránytű három pillére

1. Az innovációs szakadék megszüntetése	2. Közös dekarbonizációs és versenyképességi stratégia	3. A biztonság növelése és a túlzott függőségek leépítése
- az induló és a növekvő innovatív vállalkozásokra vonatkozó uniós stratégia - a mesterséges intelligencia alkalmazásának ösztönzésére irányuló kezdeményezések - a szabályok egyszerűsítése - új technológiák fejlesztése (fejlett anyagok, kvantumtechnológia, biotechnológia, robotika és az űrtechnológia)	- tisztaipar-megállapodás - energiaigényes ágazatokra vonatkozó testre szabott cselekvési tervek - megfizethető energiára vonatkozó cselekvési terv	- tiszta gazdaságot szolgáló kereskedelmi és beruházási partneriségek - közbeszerzési szabályok felülvizsgálata - közös beszerzési mechanizmus a kritikus fontosságú nyersanyagokra vonatkozóan

Forrás: Európai Bizottság (2025) alapján saját szerkesztés

A három pillér (6. táblázat) megragadja az Unió számára legégetőbb versenyképességi problémákat. Az első pillér az ebben a tanulmányban is részletesen tárgyalt innovációs rés megszüntetésére irányul a versenytársakhoz képest. Az EU felismerte, hogy a növekedés beindítása az innováció révén sikerülhet, ehhez azonban a korábbinál jóval innovációbarátabb környezet megteremtésére van szükség, melynek egyik módja a bürokrácia csökkentése és az üzleti környezet egyszerűsítése. Továbbá az Uniónak nem szabad lemaradnia az olyan napjaink csúcstechnológiai, stratégiailag kiemelten fontos ágazataiban, mint a mesterséges intelligencia, a félvezető- és kvantumtechnológiák vagy a biotechnológia. A második pillér az uniós fenntarthatósági célok szellemében továbbra is a 2050-es klímasemlegességi cél mellett köteleződik el, azonban felismeri, hogy a dekarbonizációs célok csak akkor válhatnak a növekedés mozgatórugójává, ha azok megfelelő mértékben beépülnek az Európai Unió ipar-, verseny-, gazdaság- és kereskedelempolitikájába.

Az utolsó, harmadik pillérben kiemelt szerepet kap az EU jólétének egyik hajtóereje, a kereskedelem. Az Unió azonban túl nagy mértékben függ külső beszállítóktól, így ahhoz, hogy versenyképességét növelje, szüksége van megoldást találni a magas energiaárakra, valamint kezelni kell a fosszilis tüzelőanyagok importjától való függőségeket. A kritikus fontosságú nyersanyagok területén a Bizottság közös beszerzési mechanizmus kidolgozását ígéri.⁸⁵

A nagyszabású intézkedésektől a Bizottság olyan eredményeket vár, mint 470 milliárd eurónyi, az integráltabb tőkepiacról elérhető extra pénzösszeg a vállalkozások számára, valamint a szabályok egyszerűsítése révén évi 37,5 milliárd euró megtakarítás az uniós vállalkozásoknak. Ezenfelül 2030-ra fél-millió új munkahelyet kíván teremteni az európai körforgásos gazdaságban.⁸⁶

A hangzatos célok tükrében azonban nem szabad elfelejteni, hogy az „iránytű” nem az első nagyszabású program az uniós versenyképesség fokozására. A már sokszor hivatkozott Lisszaboni Stratégia 2000-ben 10 éves időtávra nagyon hasonlóan ambiciózus célkitűzéseket jelölt ki, azonban visszatekintve egyáltalán nem mondható sikeresnek. 2010-ben a Bizottság újabb tíz évre szóló stratégiát hirdetett Europe 2020 néven, mely három célkitűzés mentén valósult volna meg: „intelligens”, azaz tudáson és innováción alapuló gazdasági növekedés; „fenntartható”, azaz erőforrás-hatékony, környezetbarát, versenyképes növekedés és „inkluzív”, azaz magas foglalkoztatottság melletti szociális és területi kohézió jellemezte gazdaság.⁸⁷ Azonban e stratégia sikeressége is felemásnak mondható. Egy 2021-es tanulmány szerint csak néhány ország volt képes igazán sikeresen implementálni gazdaságába a célokat, nevezetesen az északi uniós tagok, valamint Szlovénia és Ausztria.⁸⁸

8. ÖSSZEGZÉS

A versenyképesség értelmezési dilemmái kapcsán láthattuk, hogy mennyire nehezen megragadható fogalom, az Európai Unió számára azonban ezzel kapcsolatban két pont világosan kirajzolódott: a termelékenység és a jólét. E két versenyképességi szempont köré épült ez a tanulmány is. Habár Európa válasza a világháborúk pusztítása okozta mély válságra kiemelkedő volt és az európai integrációnak elévülhetetlen érdeme van abban, hogy a háború után korábban elképzelhetetlen mértékű életszínvonal-növekedés köszöntött a

⁸⁵ Európai Tanács és az Európai Unió Tanácsa (2025): <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/competitiveness-compass/>

⁸⁶ Európai Bizottság, 84. l. 39.

⁸⁷ Európai Bizottság (2010): https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_HU_ACT_part1_v1.pdf

⁸⁸ Beata KASPRZYK– Jolanta WOJNAR: „An Evaluation of the Implementation of the Europe 2020 Strategy” *Economic and Regional Studies*, 2021/2. 146-157.

kontinensre, napjaink Uniója újra válságba került és világossá vált, hogy a termelékenységi szakadék kiküszöbölésével az Európai Unió nem várhat tovább, különben az uniós polgárok számára megszokott jólét nem tartható fent.

Az innovációs rés áthidalására irányuló törekvések jó problémafelismerésre utalnak, azonban árnyalja a képet, hogy ezek a célok végigkísérték az Unió elmúlt évtizedeit, érdemi javulás azonban nem következett be. A GDP 3%-ának kutatás-fejlesztésre fordítása például a Lisszaboni Stratégia óta az Europe 2020-on át az aktuális versenyképességi stratégiáig folyamatosan visszatérő elem, azonban, ahogy a korábbi fejezetekben láttuk, napjainkra is csak kicsivel kúszott 2% felé. A Draghi-jelentés, majd az arra alapozó legújabb uniós stratégia, a versenyképességi iránytű tehát nagyon jól megragadta a versenyképességi krízis mögött meghúzódó okokat, az elmúlt évtizedek „bukott” stratégiái azonban megmutatták, hogy az elméleti megoldásokat nem feltétlenül sikerül a gyakorlatba átültetni. Ez most is kérdéses lehet, hiszen az olasz exminiszterelnök a Marshall-segély kétszeresénél nagyobb közös uniós finanszírozást vizionál, ami feltehetően nem nyeri el az összes tagállam tetszését.

A jólét megállapításával kapcsolatban láttuk, hogy ez nem pusztán gazdasági mutatók függvénye. Itt léptek képbe a versenyképesség puha tényezői, melyek árnyalják a képet az EU versenyképességi helyzetéről. Az Unió erős alapokkal rendelkezik ahhoz, hogy a világ egyik legversenyképesebb gazdasága legyen, ahol a növekedés összeegyeztethető az európai értékekkel, mint a magas foglalkoztatottság, környezetvédelem, fenntarthatóság és a magas emberi fejlettségi szint, minél alacsonyabb társadalmi egyenlőtlenség mellett. Az IMD versenyképességi rangsorának elemzése is megmutatta, hogy az Európai Unió támaszkodhat a már meglévő infrastruktúrájára, mint az oktatás vagy az egészségügy. Ezek megágyazhatnak azoknak az ambiciózus terveknek, melyek segítségével az EU elindulhat a gödörből kivezető úton.

Ez nem ígérkezik könnyű feladatnak, azonban a tanulmány során rendszeresen felbukkanó jelentős különbségek a tagországok között megmutatták, hogy a fő viszonyítási alap Egyesült Államokat Európából is lehetséges utolérni, sőt túlszárnyalni versenyképesség és jólét tekintetében, ahogy ez néhány tagállamnak sikerült is. Az Európai Unió azonban huszonhét tagú és végtére az összes tagállam versenyképessége alkotja az Unió, mint önálló szereplő versenyképességét egy olyan világ gazdaságban, ahol USA és Kína kaliberű szereplőkkel kell felvenni a versenyt. Azt nem szabad elfelejteni viszont, hogy az EU alapvetően nem is arra szerződött, hogy a világ legversenyképesebb gazdasági tömbje legyen és felmerülhet a kérdés, hogy vajon igazságos-e egy integrációt nemzetállamokhoz hasonlíthatni, hisz a két kategória versenyképességére ható tényezők között nagy eltérések vannak és lesznek mindig is. Több, a versenyképességet döntően befolyásoló tényező – köztük például a K+F kiadások – ugyanis nem uniós hatáskörben van, így ha a tagállamok egyenként nem célozzák meg, hogy a „legversenyképesebbek” legyenek,

úgy az Unió egésze sem fog felzárkózni. Az Európai Unió mint gazdasági integráció olyan magasságokba jutott, melyre még nem volt példa a történelemben, azonban ha a közösség továbbra is haladni kíván ezen az úton, akkor napjaink világos versenyképességi válságára minél hamarabb meggyőző választ kell adnia. Hogy ez sikerül-e, arról évtizedek múlva visszatekintve győződhetünk meg, azonban bizakodásra adhat okot, hogy az európai integráció számtalan válsággal megküzdött már, és ahogy „Európa alapító atyja”, Jean Monnet elhíresült idézete is szól: „Európa válságokon keresztül fog igazán épülni, mint megoldásuk eredménye.”

9. IRODALOMJEGYZÉK

1. BAKÁCS András: *Versenyképességi koncepciók* (Budapest: MTA Világgazdasági Kutatóintézet 2003)
2. Antonin BERGEAUD–Gilbert CETTE–Rémy LECAT: „Productivity Trends in Advanced Countries between 1890 and 2012” *Review of Income and Wealth*, 2016/3. 420–444.
3. BEREND T. Iván: *Az Európai Unió története - Integráció, populizmus, nacionalizmus* (Budapest: Kossuth Kiadó 2021)
4. CZAKÓ Erzsébet: „Az EU versenyképesség felfogása” in: *Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után: a VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai* (Budapest: MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottság 2004. 15–21.)
5. CZAKÓ Erzsébet: „Versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára – az Ír Versenyképességi Tanács és a Lisszaboni Stratégia” (*BKE Vállalatgazdaságtan Intézet*, 2005. műhelytanulmány-sorozat 11. szám)
6. CSATH Magdolna: „A nemzeti versenyképesség puha tényezői = The soft factors of national competitiveness” *Köz-Gazdaság - Review of Economic Theory and Policy*, 2019/1. 116–132.
7. CSATH Magdolna: „A versenyképesség fogalma és szerepének, mérésének változása: irodalmi áttekintés” in: CSATH Magdolna (szerk.): *Versenyképességi mozaik* (Budapest, Akadémiai Kiadó, 2021)
8. Mario DRAGHI: „The future of European competitiveness Part A | A competitiveness strategy for Europe” (Brüsszel: Európai Bizottság 2024a)
9. FARKAS Beáta — LENGYEL Imre: „Regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban” *Tér és Társadalom*, 2001/3-4. 231–252.
10. FÁSI Csaba: „A versenyképesség és az Európai Unió” in: CSATH Magdolna (szerk.): *A versenyképesség-mérés változásai és új irányjai* (Budapest: Dialóg Campus Kiadó, 2019, 165–190.)
11. GÁCS János: „A lisszaboni folyamat - egy hosszú távú stratégia rejtélyei, elméleti problémái és gyakorlati nehézségei” *Közgazdasági Szemle*, 2015/3. 205–230.
12. C. N. HADDAD—D. G. MAHLER—C. DIAZ-BONILLA—R. HILL—C. LAKNER—G. I. IBARRA: *The World Bank's New Inequality Indicator: The Number of Countries with High Inequality* (World Bank Group 2024)
13. J. F. HELLIWELL—R. LAYARD—J. D. SACHS—J. E. DE NEVE—L. B. AKNIN—S. WANG: *World Happiness Report 2024*. (University of Oxford: Wellbeing Research Centre 2024)
14. HÜTTI Antónia: „A termelékenységszámítás néhány koncepcionális kérdése és statisztikai vonatkozása” *Statisztikai Szemle*, 2017/6. 577–598.

15. IMD: *World Competitiveness Booklet 2024* (Lausanne: IMD 2024)
16. Beata KASPRZYK–Jolanta WOJNAR: „An Evaluation of the Implementation of the Europe 2020 Strategy” *Economic and Regional Studies*, 2021/2. 146–157.
17. KENGYEL Ákos: „Az EU tagországok makrogazdasági helyzetének alakulása” in BLAHÓ András (szerk.): *Európai integrációs alapismeretek* (Budapest, Aula Kiadó 2007, 103–112.)
18. KENGYEL Ákos: „Ipar és kutatás-fejlesztési politika” in KENGYEL Ákos (szerk.): *Európai uniós politikák* (Budapest: Akadémiai Kiadó 2020)
19. KERÉKES Sándor: *A környezetgazdaságtan alapjai* (Budapest: Akadémiai Kiadó 2018)
20. KÓVÁRINÉ IGNÁTH Éva: „Az európai integráció fejlődése” in KENGYEL Ákos (szerk.): *Európai uniós politikák* (Budapest: Akadémiai Kiadó 2020)
21. Paul A. KRUGMAN: „Competitiveness: A dangerous obsession” *Foreign Affairs*, 1994/73. 28–44.
22. KSH: „A humán fejlettségi mutató” *Statistikai Tükör* 2008/85.
23. LENGYEL Imre: „Porter-rombusz: A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje” *Tér és társadalom*, 2000/4. 39–86.
24. Angus MADDISON: *The World Economy: Historical Statistics* (OECD 2003)
25. MAJOROS Pál: „A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve a technikai színvonal közvetett jelzője” (*BKE Vállalatgazdaságtan Intézet*, 1997. műhelytanulmány-sorozat 21. szám)
26. PALÁNKAI Tibor: „A Lisszaboni Program megvalósíthatósága” *Magyar Tudomány* 2006/9. 1045.
27. PALÁNKAI Tibor: *Az európai integráció gazdaságtana* (Budapest: Aula Kiadó 2004)
28. Michael E. PORTER: *The Competitive Advantage of Nations* (London: Palgrave Macmillan 1998)
29. SIGÉR Fruzsina: „Why Do We Compare the EU with the USA All the Time?” *Institute for World Economics*, working papers 2011/196.
30. SZILÁGYI György: „A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében” *Statistikai Szemle*, 2008/1. 5–21.
31. TÖRÖK Ádám: *Tudomány vagy versenyképesség? Tudomány és versenyképesség!* (Budapest: Magyar Tudományos Akadémia 2007)
32. VITRAI József: Hol a boldogság mostanában? *Egészségfejlesztés*, 2022/1. 43–51.

Internetes hivatkozások

1. Az Európai Unió Kiadóhivatala (2022): <https://eur-lex.europa.eu/HU/legal-content/glossary/competitiveness.html>
2. ENSZ Fejlesztési Program (2022): <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
3. Európai Bizottság (2010): https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_HU_ACT_part1_v1.pdf
4. Európai Bizottság (2024): https://commission.europa.eu/to-pics/eu-competitiveness_hu
5. Európai Tanács és az Európai Unió Tanácsa (2025): <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/competitiveness-compass/>
6. Eurostat (2025): <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tessi90/default/table>
7. Eurostat (2024): <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00005/default/table>
8. GVH (2007): https://gvh.hu/preview/gvh/elemzesek/gvh_tanulmanyok/4813_hu_versenys_es_termelekenysegs_-_irodalmi_attekintes
9. ILOSTAT (2024): https://rshiny.ilo.org/dataexplorer1/?lang=en&id=SDG_0131_SEX_SOC_RT_A
10. IMF (2024): WEO - Population: <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/WEO>
11. KSH (2022): <https://ksh.hu/s/kiadvanyok/fenntarthato-fejlodes-indikatorai-2023/2-1>
12. Statista (2024): <https://www.statista.com/statistics/1373419/eu-gdp-percentage-share-member-state-2022/>
13. UNESCO Institute for Statistics (2024) https://databrowser.uis.unesco.org/browser/SCIENCE_TECHNOLOGY_INNOVATION/UIS-SDG9Monitoring
14. Világbank (2025) és OECD (2025) <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD>
15. Világbank (2025) és OECD (2025): <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD>
16. Világbank - WDI (2025): <https://data.worldbank.org/source/world-development-indicators>
17. WHO (2021): <https://data.worldbank.org/indicator/SH.MED.PHYS.ZS>
18. WHO (2023): <https://apps.who.int/nha/database/viewdata/indicators/en>
19. Worldometer (2025): <https://www.worldometers.info/world-population/population-by-region/>

PÁKH LILLA

Az Unió klímaválság elleni küzdelmet forradalmasító irányelve és annak globális hatásai

1. Előszó
2. Módszertan
3. Az Irányelv megalkotásának háttere és szükségessége
- 3.1 A vállalatok hozzájárulása a környezetszennyezéshez és az emberi jogi jogsértésekhez
- 3.2 A társadalmi felelősségvállalás és az önkéntes szabályozási keretek
- 3.3 Az érték- és tevékenységi láncok jelentősége
4. Az Európai Unió célja, az általa elérni kívánt hatások
- 4.1 Felmerülhet-e protekcionizmus?
5. A károsultak helyzetének javítása
- 5.1 Bizonyítás
- 5.2 Költségesség
- 5.3 Alkalmazandó jog
- 5.4 Időbeli korlátok
- 5.5 Felelősség megállapítása
6. Közvetett hatások
7. A végrehajtásban rejlő kihívások
- 7.1 Az Irányelv hatálya alá tartozó uniós leányvállalatok harmadik állambeli anyavállalatai
- 7.2 Vállalat általi teljesítés
- 7.3 Felügyeleti hatóságok
8. Konklúzió
9. Irodalomjegyzék

1. ELŐSZÓ

2024. július 25. napján hatályba lépett a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv, angol nevén *Corporate Sustainability Due Diligence Directive* (a továbbiakban Irányelv vagy CSDDD). Az Irányelv előírja a nagyvállalatok számára a vállalati átvilágítási kötelezettséget, amely alapján a nagyvállalatoknak azonosítaniuk és értékelniük kell a saját és a leányvállalataik működésében, továbbá a tevékenységi láncolatukban jelentkező emberi jogokra (például a gyermekmunka tilalma) és a környezetre (például a környezetszennyezés) gyakorolt kedvezőtlen hatásokat. Ezeket a hatásokat továbbá megelőzni, minimalizálni, megszüntetni és orvosolni is kell. A gyakorlatban a CSDDD-nek lesznek közvetlen és közvetett címzettjei.

A közvetlen hatások a nagyvállalatokra vonatkoznak majd, amelyek közvetlenül az Irányelv hatálya alá tartoznak. A közvetett hatások többek között pedig az ezen nagyvállalatok tevékenységi láncában működő üzleti partnerekre, valamint az anyavállalatokra vonatkoznak majd, amelyek akár harmadik állambeli társaságok is lehetnek. Noha a CSDDD kötelezettségei nem közvetlenül alkalmazandók rájuk, ezeknek az üzleti partnereknek meg kell felelniük a hatályos vállalatok elvárásainak, hogy az Európai Unió piacán maradhasanak¹.

Jelen dolgozat témájának fontossága abban rejlik, hogy az Unió olyan új elemeket vezet be a klímaválság elleni küzdelmébe és emberi jogi gyakorlatába, amelyek nagymértékben impresszionálhatják a világkereskedelemet, valamint az EU nemzetközi kapcsolataira is sajátos hatással bírhatnak. Míg az Irányelv célkitűzései méltányolhatók, a gyakorlati megvalósítás összetett és a gazdasági, valamint politikai következmények sokrétűek lehetnek. Az elmúlt időkből az Európai Unió nemzetközi befolyásának növelésére irányuló, egyre ambiciózusabb törekvéseit figyelhettük meg, amely befolyáson keresztül igyekezett morális értékeit is közvetíteni. A jelenleg vizsgálat alá vett CSDDD pedig mintapéldaként tükrözi a felvázolt tendenciát, így jelen dolgozat célja megvizsgálni az új klíma és emberi jogi szabályozás bemutatásán és elemzésén keresztül, hogy az Unió által a nemzetközi térben kikényszerített társadalmi felelősségvállalás, mint egyfajta értékközvetítés, milyen hatással is lehet az EU kapcsolataira, valamint magukra a harmadik országokra.

2. MÓDSZERTAN

Az Irányelvet a tagállamok 2026. július 26-ig kötelesek átültetniük a nemzeti jogba, egy évvel később kezdve pedig lépcsőzetes hatályosulást követve a szabályok 2029. július 26-tól lesznek teljeskörűen alkalmazandók.² Tekintettel, hogy a transzpozíciós időszak még csak a kezdeti szakaszban van, ez a szabályozás annyira új, hogy nincs még gyakorlata sem az EU-n belül, sem a nemzetközi szinten. A Kereskedelmi Világszervezet sem adott ki idáig konkrét, nyilvános nyilatkozatot vagy hivatalos álláspontot, ahogyan számos harmadik állam reakciója is várat még magára. Az Irányelv rendelkezéseinek végrehajtása során számos extraterritoriális dimenziót fedezhetünk fel, amelyből eredő problémák feloldására, mivel az Irányelvből eredő gyakorlatot még

¹ Radu MARES: The Unintended Consequences of Mandatory Due Diligence. Verfassungsblog, 2024. <https://verfassungsblog.de/csddd-the-unintended-consequences-of-mandatory-due-diligence/>

² Corporate sustainability due diligence. (n.d.-c). European Commission. https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/sustainability-due-diligence-responsible-business/corporate-sustainability-due-diligence_en

nem vehetjük alapul, többek között az Unió különböző szabályozási területein meghonosodott gyakorlat, valamint tapasztalat nyújthat segítséget. Mindezek mellett a dolgozat alapvetően a jogszabály és előkészítő iratainak dokumentumelemzésével igyekszik felvázolni a CSDDD közvetlen hatásait, a kapcsolódó szakirodalom, valamint a hasonló közpolitikai megközelítést alkalmazott területek, továbbá a korábbi bírósági döntések tanulmányozásával, azokkal párhuzamot állítva pedig törekszik megjósolni a valódi, indirekt következményeket.

A szabályozás névára nyomán sokak számára még ismeretlen, ezért a dolgozat célja és hozzáadott értéke abban rejlik, hogy az új szabályozást bevezeti a hazai akadémiai és szakmai diskurzusba. Mindemellett pedig betekintést nyújt abba, hogy a globálisan kikényszerített társadalmi felelősségvállalás, amelyet a szabályozás mint új környezetvédelmi és emberi jogi védelmi eszközt vezet be, milyen nemzetközi szintű problémákat vagy megoldásokat eredményezhet.

3. AZ IRÁNYELV MEGALKOTÁSÁNAK HÁTTERE ÉS SZÜKSÉGSÉGE

Ahhoz, hogy jobban megértsük az Irányelv mögött álló döntéshozókat és motivációjukat, valamint, hogy mélyebben elemezhessük magát a jogszabályt, annak rendelkezéseit és hatásait, érdemes mindenekelőtt a szabályozást kiváltó okokkal megismerkedni. Így elsőként a dolgozat feldolgozza azokat a fő kiváltó tényezőket, amelyekre válaszol a CSDDD született.

3.1. A vállalatok hozzájárulása a környezetszennyezéshez és az emberi jogi jogsértésekhez

Az utóbbi évtizedekben mind az uniós, mind a tagállami döntéshozók felismerték, hogy a környezetszennyezés korunk egyik legégetőbb kihívása és a vállalatok jelentős szerepet játszanak ebben a problémában. A gazdasági növekedés motorjaiként a vállalatok gyakran élen járnak a környezetromláshoz hozzájáruló ipari tevékenységekben. A mérgező vegyi anyagok kibocsátásától kezdve az üvegházhatású gázok kibocsátásáig számos vállalat működése messzemenő hatással van az ökoszisztémákra és az emberi egészségre.

A vállalatok különböző módokon járulnak hozzá a környezetszennyezéshez, attól függően, hogy milyen tevékenységeket folytatnak. Például a feldolgozóiparban működő vállalatok gyakran bocsátanak ki szennyező anyagokat a levegőbe, a vízbe és a talajba mint a gyártási folyamatok melléktermékeit. Rachel Carson *'Silent Spring'* azaz *Néma tavasz* című könyve 1962-ben egy úttörő műnek számított, amely felhívta a figyelmet a vegyi szennyezés veszélyeire, és arra, hogy a vállalati gyakorlatok hogyan járulnak hozzá a környezeti károk széles körű elterjedéséhez. Carson munkája rámutat arra, hogy az

ellenőrizetlen vállalati tevékenységek hogyan vezethetnek egész ökoszisztémák leromlásához. Bár ez az alkotás viszonylag régre nyúlik vissza, rendkívül jól tükrözi a vállalatok általi környezeti pusztítást, amely mostanra már – annak realizálásának ellenére – több mint 60 éve töretlenül tart. Továbbá a világ több százezer vállalata közül mindössze 100 felelős a globális felmelegedést okozó globális üvegházhatásúgáz-kibocsátás 71%-áért 1998 óta a Carbon Disclosure Project által közzétett *'The Carbon Majors Database'* című jelentés alapján, amely rávilágít a vállalatok és a befektetők éghajlatváltozás elleni küzdelemben játszott szerepére. A jelentés szerint a globális ipari kibocsátások több mint fele 1988 óta mindössze 25 vállalati és állami tulajdonban lévő szereplőhöz köthető. Ezeknek a fosszilis tüzelőanyag-termelőknek a történelmi kibocsátása olyan jelentős mértékű volt, hogy nagymértékben hozzájárult a klímaváltozáshoz. A jelentés arra figyelmeztet, hogy ha a fosszilis tüzelőanyagok kitermelése a következő 28 évben is ugyanolyan ütemben folytatódik, mint 1988 és 2017 között, a globális átlaghőmérséklet a század végére akár 4°C-kal is emelkedhet³.

Ami az emberi jogokat illeti, a multinacionális vállalatok emberi jogi jogsértéseket közvetlenül vagy közvetetten is elkövethetnek. Közvetlen jogsértésről akkor beszélünk, ha a vállalat saját tevékenysége révén sérti az emberi jogokat, például gyermek- vagy kényszermunka alkalmazásával, rossz munkakörülmények biztosításával, környezetszennyezéssel, vagy diszkriminációval. Közvetett jogsértés esetén a vállalat résztvevője vagy haszonélvezője a fogadó állam által elkövetett jogsértéseknek, például fegyveres konfliktusok vagy totalitárius rendszerek támogatása során. Az ilyen jogsértések gyakrabban váltak a globalizált kereskedelem és tőkeberuházások növekedésével, a jogsértések terjedését pedig elősegíti, hogy bár a vállalatok gazdaságilag egységesek, minden országban külön jogi entitásként működnek, ami gyenge állami szabályozású területeken, például Afrikában, Ázsiában és Latin-Amerikában fokozza a jogsértések kockázatát⁴. Az eseteket, jelentéseket és példákat még oldalakon keresztül lehetne sorolni, jelen bekezdés csupán érintőleges kitekintése arra szándékozza felhívni a figyelmet, hogy az EU helyesen jut arra a következtetésre, hogy a vállalatoknak szigorúbb szabályozásokkal és elszámoltatással kell szembenéznie a jelentős környezeti károkozások és emberi jogok megsértése miatt.

³ Paul GRIFFIN w. Climate Accountability Institute: „The Carbon Majors database CDP” *Carbon Majors Report*, 2017.

⁴ UDVARHELYI Bence: „A vállalatok felelőssége az emberi jogok megsértéséért” *Miskolci Jogi Szemle: A Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Karának folyóirata* 2022, 3. Különszám, 138-150.

3.2. A társadalmi felelősségvállalás és az önkéntes szabályozási keretek

A CSDDD kapcsolódik az ESG (Environmental, Social, Governance – Környezeti, Társadalmi és Vállalatirányítási) keretrendszerhez, ugyanakkor az Irányelv már nemcsak értékelési és jelentéstételi struktúrát biztosít, hanem konkrét intézkedéseket és kötelezettségeket ír elő.⁵ Habár az ESG gondolata egyre nagyobb hangsúlyt kap, kikényszerítés nélkül még mindig nem elegendő megfelelő mértékű változások eléréséhez.

A vállalati tevékenységek által okozott környezeti károk mérséklésére különféle szabályozási és önkéntes kereteket dolgoztak már ki, így például történelmileg sok kormány környezetvédelmi törvényekre és szabályozásokra támaszkodott a vállalati szennyezés ellenőrzésében. Ezek a szabályozások gyakran jelentős hézagokat, vagy kiskapukat tartalmaznak, amelyek lehetővé teszik a vállalatok számára, hogy továbbra is szennyezzenek, minimális következményekkel. Ez rámutat a szabályozási megközelítések korlátaira a vállalati környezeti felelősség teljes körének kezelésében⁶. Az önkéntes normák egyre inkább előtérbe kerülnek, mint olyan eszközök, amelyek segítségével a vállalatok bemutathatják elkötelezettségüket a környezeti fenntarthatóság iránt. Az OECD multinacionális vállalatokra vonatkozó iránymutatásai⁷ és az Egyesült Nemzetek Üzleti és Emberi Jogi Irányelvei⁸ példák az ilyen nem kötelező erejű normákra, amelyek a vállalatokat felelős üzleti gyakorlatok elfogadására ösztönzik. Egyre több uniós vállalat alkalmazza az értéklánc-átvilágítást a kockázatok azonosítására és az ellenálló képesség javítására, amelyhez az előbbiekben említett önkéntes nemzetközi standardokat veszik alapul,⁹ ugyanakkor számos kihívással kell szembenézniük, például a jogi egyértelműség hiányával, az értékláncok összetettségével, piaci nyomással, információhiánnyal és költségekkel. 2020-ban az Európai Bizottság közzétett egy tanulmányt, amely szerint az üzleti válaszadók mindössze 37,14%-a végez önkéntesen átvilágítási folyamatokat, amelyek figyelembe veszik az emberi jogokat és a környezeti hatásokat az összes üzleti ágazatban. Ezek közül mindössze 16% fedi le a teljes értékláncát¹⁰. Bár az önkéntes fellépések egyre

⁵ https://esghub.hu/vallalati-fenntarthatosag-iranyelvek-csrd-es-csddd?utm_source=chatgpt.com

⁶ Craig COLLINS: „Toxic loopholes: failures and future prospects for environmental law” *Choice Reviews Online*, 2010, 48(02), 48–1141.

⁷ <https://oecdmnkp.hu/CMS/Content/iranyelvek/Iranyelvek%20vegleges.pdf>

⁸ https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf

⁹ lásd: Javaslat a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló Európai Parlament és Tanács irányelvről és az (EU) 2019/1937 irányelv módosításáról COM/2022/71 final, indoklása, 2.

¹⁰ Johannes JÄGER–Gonzalo DURAN–Lukas SCHMIDT–Sarah BRUCKNER (szerk.): *Expected economic effects of the EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)* (Wien: Verlag Arbeiterkammer 2023).

gyakoribbak, eddig nem hoztak jelentős javulást az ágazatokban, és továbbra is negatív hatások figyelhetők meg. Egyes uniós vállalatokat így is összefüggésbe hoztak káros emberi jogi és környezeti hatásokkal, mint például kényszermunka, gyermekmunka, munkavállalók kizsákmányolása, valamint üvegházhatású gázok kibocsátása és az ökoszisztéma pusztulása.¹¹

Az utóbbi években nem csak a piaci szereplők által történt előrelépés, ugyanis pár tagállam szabályozásában megszülettek már a CSDDD elődjei. A 2017-ben elfogadott Loi de vigilance másnéven a francia Éberségi törvény a nagyvállalatok számára kötelezővé teszi, hogy átvilágítási terveket készítsenek a beszállítói láncokban előforduló emberi jogi és környezetvédelmi kockázatok kezelésére¹². A másik szignifikáns példa a német Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), más néven a német ellátási lánc fenntarthatósági törvénye, amely 2023 januárjától lépett hatályba. A törvény célja, hogy a német vállalatok nagyobb felelősséget vállaljanak a beszállítói láncokban tapasztalható emberi jogi és környezeti normák betartásáért¹³.

3.3. Az érték- és tevékenységi láncok jelentősége

A multinacionális vállalatok gyakran járulnak hozzá a szennyezéshez a fejlődő országokban, ahol a környezetvédelmi szabályozás kevésbé szigorú. Jennifer Clapp és Peter Dauvergne *'Paths to a Green World - The Political Economy of Corporate Pollution in Developing Countries'* című könyve jól bemutatja, hogy a 'multik' hogyan használják ki a gyengébb környezetvédelmi törvényeket a Globális Délen a költségek minimalizálása érdekében, ami jelentős szennyezést eredményez ezekben a régiókban. Ez rávilágít a vállalati környezeti hatások globális dimenziójára, ahol a negatív hatások gyakran olyan országokra hárulnak, amelyek kevesebb erőforrással rendelkeznek azok kezelésére. A globális gazdaság egyre inkább a „hiperglobalizációnak” nevezett jelenség által formálódott, amelyben a szabadkereskedelmi megál-

¹¹ Francisca TORRES-CORTÉS–Camille SALINIER–Hanna DERINGER et al.: *Study on due diligence requirements through the supply chain – Final report* (European Commission: Directorate-General for Justice and Consumers, Publications Office 2020) <https://data.europa.eu/doi/10.2838/39830>

¹² Elsa SAVOUREY–Stéphane BRABANT: „The French Law on the Duty of Vigilance: Theoretical and Practical Challenges Since its Adoption” *Business and Human Rights Journal*, 2021, 6(1), 141–152.

¹³ Markus KRAJEWSKI–Kristel TONSTAD–Franziska WOHLTMANN: „Mandatory Human Rights Due Diligence in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction?” *Business and Human Rights Journal*, 2021, 6(3), 550–558.

lapodások és a liberalizáció lehetővé tették a globális értékláncok (továbbiakban: GVC, mint global value chains) terjeszkedését¹⁴. Bár ez gazdasági fejlődéshez vezetett, különösen a Globális Délen, ugyanakkor fokozta a környezeti degradációt is, ahogyan azt a GVC elemzések irodalma is hangsúlyozza. Gereffi és társai a GVC-k elemzésében feltárják, hogy miként vonódik el az érték a Globális Délből és koncentrálnodik a Globális Északban, miközben a környezeti költségeket aránytalanul viselik a fejlődő országok.¹⁵

Moritz Nill, Norbert Jungmichel és társaik *'Atlasz az ellátási láncokra gyakorolt környezeti hatásokról'* című tanulmánya elemzi a környezeti hatásokat nyolc kiválasztott német iparágban a globális értéklánc mentén, az erőforrások kitermelésétől a vállalatok saját telephelyéig. A dokumentum vizsgálja a különböző németországi ágazatok környezeti hatásait, kiemelve, hogy az egyes szektorok hogyan járulnak hozzá az üvegházhatású gázok kibocsátásához, a légszennyezéshez, a vízfogyasztáshoz és a földhasználathoz. Az atlasz alapján, a következő ipari ágazatokban az alábbi tendenciákat, arányszámokat figyelhetjük meg: az autóiparban az üvegházhatású gázok kibocsátásának 90%-a az ellátási láncban történik, különösen az inputok előállítása (54%) és a közvetlen beszállítók (28%) terén. A vízfogyasztás jelentős része a vállalatok saját telephelyein történik (38%), de a fennmaradó rész (62%) az ellátási láncban zajlik. A vegyipar üvegházhatású gázok több mint fele (57%) az ellátási láncból származik, különösen a közvetlen beszállítóktól. A vízfogyasztás közel egyenlő arányban oszlik meg az ellátási lánc és a vállalati működés között. Az elektronikai ipart tekintve sem túl jók a mutatók, az üvegházhatású gázok kibocsátásának 85%-a az ellátási láncban történik, ahol az inputok előállítása (50%) és a közvetlen beszállítók (26%) a fő hozzájárulók. A vízfogyasztás is magasabb az ellátási láncban (61%), mint a vállalatok saját telephelyein. A divat-kiskereskedelem esetében a vízfogyasztás csaknem egésze (84%) az ellátási láncban történik, főként a nyersanyagok (pl. gyapot) kitermelésénél. Az ellátási láncban az üvegházhatású gázok kibocsátása tízszer magasabb, mint a vállalati telephelyeken. Továbbá az élelmiszer-kiskereskedelemben 47 liter vizet fogyasztanak el minden eurónyi árbevétel után, főként a mezőgazdasági nyersanyagok kitermelésénél (az üvegházhatású gázok kibocsátásának 58%-a itt történik). Az élelmiszer-kiskereskedelem a legmagasabb vízintenzitással rendelkezik a vizsgált ágazatok közül. Végül a fémfeldolgozásban a legmagasabb az összes ágazat közül az üvegházhatású gázok kibocsátása, az ellátási láncban a kibocsátások 70%-a történik. Az atlaszt vizsgálva is jól kivehető, hogy az iparágak mindegyikében az értéklánc

¹⁴ Arvind SUBRAMANIAN–Martin KESSLER: „The Hyperglobalization of Trade and its Future” *Peterson Institute for International Economics Working Paper* 2013, No. 13-6.

¹⁵ Gary GEREFFI–John HUMPHREY–Timothy STURGEON: „The governance of global value chains” *Review of International Political Economy*, 2005 <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09692290500049805>

upstream szakasza – a nyersanyagok kitermelésétől a különböző feldolgozási lépcsőkhöz át egészen a közvetlen beszállítókig – meghatározó szerepet játszik a környezeti hatások kialakulásában. Ezért a környezetvédelmi intézkedéseket nemcsak a vállalatok saját telephelyein kell megvalósítani, hanem kiterjesztve az egész beszállítói láncra is. Az autóiparban, gépiparban és élelmiszer-kiskereskedelemben az üvegházhatású gázok kibocsátása az ellátási láncban hozzávetőlegesen tízszerese a vállalatok németországi telephelyein kibocsátott mennyiségnek. Hasonló a helyzet a szennyezőanyag-kibocsátások terén is. A vízhasználat jelentős része pedig olyan régiókban történik, ahol komoly, helyi vagy szezonális vízhiány áll fenn, ahogy azt az ágazati elemzések is mutatják. Ez a dinamika jelentős kihívást jelent az olyan normák, mint például a CSDDD esetében, amelyek célja a környezeti és szociális felelősség érvényesítése a globális ellátási láncokban. Az EU környezetvédelmi jogszabályai különböző környezetvédelmi követelményeket írnak elő a vállalatokra és a tagállamokra vonatkozóan, illetve célokat határoznak meg az Unió számára, általában azonban nem vonatkozik az Unión kívüli értékláncokra, ahol az uniós termelés környezeti kárainak akár 80-90%-a is előfordulhat.

Az Irányelv tervezete kifejti, hogy a környezeti felelősségről szóló irányelv a környezeti károk megelőzése és helyreállítása tekintetében a környezeti felelősség keretét határozza meg a „szennyező fizet” elv alapján a vállalatok saját tevékenységére vonatkozóan, azonban ez nem terjed ki a vállalatok értékláncaira. A kihívás abban rejlik, hogy olyan hatékony mechanizmusokat fejlesszenek ki, amelyek egyensúlyt teremtenek a gazdasági növekedés és a környezeti felelősség között, különösen a globális értékláncok kontextusában. Miközben a CSDDD magasra teszi a lécet a vállalati felelősségvállalás tekintetében, végrehajtása elkerülhetetlenül kihívásokkal fog szembesülni. A megfelelés biztosítása a sokszínű és összetett tevékenységi láncokban kihívást jelenthet, különösen a több államban működő multinacionális vállalatok számára. Ezen túlmenően az Irányelv sikere a hatékony szabályozásról és a végrehajtó szervek azon képességétől függ, hogy képesek lesznek-e nyomom követni és kezelni a meg nem felelést.

4. AZ EURÓPAI UNIÓ CÉLJA, AZ ÁLTALA ELÉRNI KÍVÁNT HATÁSOK

Az Uniónak kiemelten fontos a környezetvédelem és az emberi jogok tiszteletben tartása, amelyet a jogi szabályozások, politikai programok és nemzetközi fellépések egyaránt tükröznek. Emellett az Európai Bizottság gyakran kifejezte elkötelezettségét a vállalati fenntarthatóság ösztönzése iránt. Ez a 'küldetés' számos olyan szabályban megnyilvánul, amelyek meghatározzák, hogyan kell a vállalatoknak beszámolniuk az ezen a téren tett erőfeszítéseikről, a CSDDD pedig ezeket a tendenciákat szigorítja és tágitja ki. A vállalatok társadalmi felelősségvállalásának globális kiterjesztésével elérendő célok az

EU hivatalos honlapjain elérhető közlemények¹⁶, valamint az Irányelv indoklása alapján az alábbiak.

Az emberi jogok hatékonyabb védelme; ide tartozik a munkavállalói jogok megerősítése és tiszteletben tartása a tevékenységi lánc teljes hosszában. Egészségesebb környezet biztosítása a jelenlegi és jövőbeli generációk számára, ami magában foglalja az éghajlatváltozáshoz való alkalmazkodást és a klímaváltozás mérséklésére irányuló intézkedéseket. Átláthatóság javítása; az ellátási láncok és üzleti gyakorlatok nagyobb átláthatósága lehetővé teszi a fogyasztók számára, hogy megalapozott döntéseket hozzanak. Cél továbbá biztosítani az igazságszolgáltatáshoz való jobb hozzáférést az áldozatok számára, amely a továbbiakban még részletesebben kifejtésre kerül. Az egyik legmeghatározóbb törekvés az emberi jogok és környezetvédelem átfogóbb védelme. Továbbá a fenntartható befektetések ösztönzése, mivel a szabályozás támogatja a fenntarthatósághoz kapcsolódó beruházásokat, valamint a kapacitásépítést és az ellátási lánc szereplőinek támogatását. Az EU elősegítené a felelős üzleti gyakorlatok és a fenntarthatósági szempontok szélesebb körű elterjedését, a nemzetközi fenntarthatósági szabványok elterjedése fokozná a következetességet és az elszámoltathatóságot. További intenció, hogy az ügyfelek nagyobb bizalma és az alkalmazottak elköteleződése erősödjön a fenntarthatósági és emberi jogi elvek betartásának köszönhetően. Emellett az emberi jogokra és a környezetre gyakorolt lehetséges negatív hatások tudatosítása segíti a jogi kockázatok minimalizálását. A fenntarthatóság előtérbe helyezése potenciálisan innovációt generál majd, elősegítve új termékek és folyamatok kifejlesztését.

4.1. Felmerülhet-e protekcionizmus?

A CSDDD kapcsán azért merülhet fel a kérdés, hogy vajon egyfajta protekcionista eszközként is működhet-e, és hogy mennyiben jelent akadályt és korlátozást az unió piacára való belépésre vagy maradásra. Bár az Irányelv deklarált célja a fenntarthatóság és az emberi jogok előmozdítása az ellátási láncokban, extraterritoriális hatálya és szigorú követelményei véletlenül vagy szándékosan is protekcionista hatással bírhatnak, nem vámjellegű intézkedésként. A továbbiakban ezen gondolat górcső alá vétele következik.

Protekcionista elemként jelenhet meg a megfelelési teher a nem uniós vállalatok számára, lévén, hogy az Irányelv jelentős kötelezettségeket ró az EU piacán működő nem uniós cégekre is, így például kockázatkezelési gyakorlatok bevezetését és az emberi jogi, valamint környezeti előírásoknak való megfelelést az egész tevékenységi láncban. Az ilyen megfelelési költségek különösen az EU-n kívüli kisebb, kevesebb erőforrással rendelkező vállalatokat

¹⁶ https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/sustainability-due-diligence-responsible-business/corporate-sustainability-due-diligence_en#why-does-the-eu-need-to-foster-sustainable-corporate-behaviour

érinthetik hátrányosan, ami versenyelőnyt biztosíthat az EU-ban működő cégeknek, a külföldi exportot pedig visszaveti¹⁷. Beszélhetünk továbbá a piaci hozzáférés korlátozásának jelenségéről is. Az alábbiakban még részletesebben kifejtésre kerül, most azonban annyit előjáróban érdemes felvetni, hogy végső eszközként a vállalatoknak meg kell szakítaniuk üzleti kapcsolataikat azon vállalkozások tekintetében, akiknél nem lehet az Irányelvet megfelelően érvényesíteni. Ez a fajta szankció, avagy kényszerítő eszköz végsősoron csökkenti a külföldi cégek „jelenlétét” az uniós piacon. Továbbá valószínűsíthető, hogy a helyi innovációs ökoszisztémák előnyben részesülnek majd, hiszen az EU által prioritásként kezelt fenntarthatósági követelmények előírása közvetten előnyben részesítheti azokat a helyi technológiai ökoszisztémákat, amelyek már összhangban vannak az uniós normákkal. Ez korlátozhatja az olyan technológiai szereplők befolyását, akik kevésbé szigorú szabályozási környezetből érkeznek. Nincs közvetlen bizonyíték arra, hogy a CSDDD szándékosan korlátozó vagy protekcionista célokat szolgálna. Az előbbieket viszont azt sugallhatják, hogy akaratlanul is lehetnek ilyen hatásai.

Mindenesetre az EU hagyományosan elkötelezett a nyitott és liberalizált kereskedelmi rendszer iránt, azonban ez az elköteleződés veszélybe kerülhet, ha folytatja az olyan szigorú szabályozások bevezetését – mint a CSDDD is –, amelyek akadályozzák mind az EU-n belüli, mind az EU és harmadik országok közötti kereskedelmet. A protekcionista intézkedések alkalmazása, amelyek új kereskedelmi akadályokat teremtenek és növelik a szabályozási komplexitást, megbonthatja az áruk és szolgáltatások szabad áramlását. Ez nemcsak a globális gazdasági integrációt lassíthatja, hanem az EU nemzetközi kereskedelmi és befektetési tevékenységét is kedvezőtlenül befolyásolhatja¹⁸.

Természetesen vannak ellentétes érvek a protekcionista szándékkal szemben: Egyrészt a nemzetközi normákhoz való igazodásra törekvés, ugyanis az Irányelv a korábbiakban említett olyan nemzetközi keretekre épül, mint az ENSZ Üzleti és Emberi Jogi Irányelvei vagy az OECD multinacionális vállalatokra vonatkozó útmutatója, ami azt mutatja, hogy célja inkább a globális gyakorlatok harmonizálása, mint a nem uniós szereplők kizárása. Másrészt a kétségtelenül prioritást élvező fenntarthatósági célok is inkább az Unió által kommunikált szándékokat támasztják alá, hiszen az Irányelv illeszkedik az EU szélesebb fenntarthatósági stratégiáihoz, például a Zöld Megállapodáshoz, ami arra utal, hogy elsődleges célja a környezeti és társadalmi fenntarthatóság előmozdítása.

¹⁷ MARES, 1. lj.

¹⁸ Matthias BAUER - Dyuti PANDYA: „EU autonomy, the Brussels effect, and the rise of global economic protectionism.” *ECIPE Occasional Papers* 2024, 4.

5. A KÁROSULTAK HELYZETÉNEK JAVÍTÁSA

Az Irányelv megfogalmazza a vállalatok polgári jogi felelősségét, amelyet akár a harmadik országban illetékes személyek is érvényesíthetnek a tagállamok bíróságai előtt. A CSDDD csökkentheti a korlátolt felelősség által okozott társadalmi károkat. A vállalatok a felelősségi kockázat minimalizálása érdekében nem tudnak leányvállalatok és tevékenységek kiszervezése mögé bújni. Ha a vállalatoknak az általuk okozott károknál kisebb felelősséggel kell szembenézniük, bár különböző vállalati eszközökön keresztül, akkor az olyan társadalmi károk, mint a környezeti és emberi jogi jogsértések, túltermelőnek. Azáltal, hogy a CSDDD a leányvállalatokkal és az üzleti partnerekkel való kapcsolattartás során átvilágítási kötelezettségeket, valamint e kötelezettségek elmulasztása esetén felelősséget állapít meg, a polgári jogi felelősséget funkcionálisan kiterjeszti a vállalat csoporton belüli és az egész tevékenységi láncra.¹⁹

A Loi de vigilance alapján 2019 óta, – amikor először lehetett érvényesíteni a végrehajtási mechanizmust – több mint egy tucat hivatalos értesítést bocsátottak ki, amelyek közül néhány polgári perhez vezetett. Különösen ezek a perek emberi jogi és környezeti kérdésekkel foglalkoznak, mint például az őslakos népek és a helyi közösségek jogainak sérelme, a biodiverzitás veszélyeztetése, valamint vízforrások szennyezése. Ez jól mutatja a mechanizmus potenciálját a vállalati elszámoltathatóság biztosításában az emberi jogok és a környezet védelme terén²⁰. Az első per,²¹ amelyet e törvény alapján indítottak azonban úgy látszik egyelőre elbukott. A TotalEnergies ellen indítottak először pert, mivel egy olajvezeték-projekt kapcsán több mint 100 000 ember kizorításával és veszélyeztetett fajok károsításával vádolták. A felperesek, hat civil szervezet, kártérítést követeltek az érintett közösségek számára, és a projekt törvényi előírásokhoz igazítását kérték. A bíróság formai okok miatt elutasította az ügyet, mert a felperesek nem követtek a szükséges lépéseket, mint az ismételt hivatalos panasz benyújtását. Az ítélet kérdéseket vet fel a törvény hatékonyságáról és a francia bíróságok felkészültségéről a globális ellátási láncok kezelésében. A kritikusok szerint a bíróság túlságosan a formai követelményekre összpontosított, ahelyett, hogy a törvény célját, az emberi jogi jogsértések és környezeti károk megelőzését helyezte volna előtérbe. Az ügy fellebbezésre kerülhet, vagy teljes peres eljárásban folytatód-

¹⁹ lásd: <https://blogs.law.ox.ac.uk/oblb/blog-post/2023/09/civil-liability-eu-corporate-sustainability-due-diligence-directive-proposal>

²⁰ Andrei MARCU - Michael MEHLING - Ana RUIZ: „The EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive and its Extraterritorial Effect: Promise and Pitfalls” *European Roundtable on Climate Change and Sustainable Transition* 2023, 11.o.

²¹ lásd: <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/total-lawsuit-re-failure-to-respect-french-duty-of-vigilance-law-in-operations-in-uganda/>

hat, de addigra az olajvezeték már működhet, és a károk visszafordíthatatlanná válhatnak.²² A francia Éberségi törvényhez tehát egyelőre nem társul sok precedens döntés, a fenti ítélet, ami mostanra megszületett sem szolgál túl kecsegtető hírekkel, ugyanakkor jól szemlélteti, hogy az ilyen ügyekben az áldozatoknak mennyi nehézséggel kell szembenéznie.

Tekintettel, hogy a CSDDD tagállami elődjei alapján indított perekre még nem lehet támaszkodni a gyakorlat területén, érdemes e körben a további jogterületek gyakorlatára alapozni, annak vizsgálatakor, hogy az Irányelv bírósági úton való érvényesítése hogyan fog valószínűleg alakulni. Míg az EU-nak nincs egyetlen átfogó jogszabálya, amely minden harmadik országbeli személy számára biztosítaná a perindítás lehetőségét, számos jogi keret ad lehetőséget erre bizonyos területeken, például emberi jogok²³, környezetvédelem²⁴, polgári és kereskedelmi ügyek²⁵, vagy diszkrimináció elleni jogok²⁶ terén.

2019-ben a EU Külkapcsolati Politikai Főosztálya kiadott egy tanulmányt²⁷, amely összegyűjti és elemzi az érintett témában releváns jogeseteket. Az alábbiakban a tanulmány alapján kerül két ügy feldolgozásra, ugyanis ezen peres esetek közül több is szolgálhat annak példaként, hogy milyen nehézségekkel néztek szembe azok a személyek, akik a globális nagyvállalatokat pereltek be akár polgári jogi akár büntetőjogi alapon, nemzetközi szinten. Mindezen akadályok feltüntetése mellett ugyanakkor vizsgálatra kerül az is, hogy az Irányelv ezekre a problémákra hogyan reagált, milyen új módszereket vezetett be annak érdekében, hogy ezeket orvosolja.

²² lásd: Miriam SAAGE-MAAß: Urteil gegen TotalEnergies nährt Zweifel an der Wirksamkeit des französischen Lieferkettengesetzes - *Business & Human Rights Resource Centre*. (n.d.-b.), 2023. <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/urteil-gegen-totalenergies-n%C3%A4hrt-zweifel-an-der-wirksamkeit-des-franz%C3%B6sischen-lieferkettengesetzes/>

²³ Az Európai Unió Alapjogi Chartája HL C 326., 2012.10.26. 389–405.

²⁴ Egyezmény a környezeti ügyekben az információhoz való hozzáférésről, a nyilvánosságnak a döntéshozatalban történő részvételéről és az igazságszolgáltatáshoz való jog biztosításáról (Aarhusi Egyezmény) HL L 124., 2005.5.17, 4–20.

²⁵ Az Európai Parlament és a Tanács 1215/2012/EU rendelete (2012. december 12.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról (Brüsszel Ia) HL L 351., 2012.12.20, 1–32.

²⁶ A Tanács 2000/43/EK irányelve (2000. június 29.) a személyek közötti, faji- vagy etnikai származásra való tekintet nélküli egyenlő bánásmód elvének alkalmazásáról HL L 180., 2000.7.19, 22–26.

²⁷ Axel MARX - Claire BRIGHT - Jan WOUTERS et al.: „Access to legal remedies for victims of corporate human rights abuses in third countries” *Study from Policy Department for External Relations* 2019. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/603475/EXPO_STU\(2019\)603475_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2019/603475/EXPO_STU(2019)603475_EN.pdf)

2012 szeptemberében 260 ember halt meg és 32-en megsérültek a pakisztáni Karacsiban található Baldia textilgyárban. A KiK német ruha-kiskereskedelmi vállalat volt a gyár fő vásárlója. 2015. március 13-án egy túlélő és 3 áldozat családja keresetet nyújtott be a KiK ellen a németországi dortmundi regionális bíróságon, azt állítva, hogy a cégnek kell vállalnia a felelősséget a pakisztáni gyár tűzbiztonsági hiányosságaiért. A perben a tűz okozta fájdalomért és szenvedésért kártérítést követeltek minden érintett családnak, és kérték, hogy a cég vállalja, hogy gondoskodik a biztonságról a kiszervezett ruhagyártó létesítményeiben. 2016-ban a bíróság elfogadta a joghatóságot, később 2019-ben pedig arra hivatkozva utasította el a keresetet, hogy az elévülési idő lejárt.²⁸ A német bíróságok joghatósága a Brüsszel I. átdolgozott rendelet 4. és 63. cikkén alapult, mivel a KiK alapszabály szerinti székhelye Németországban van. A döntés, amely született az ügyben, nem hordoz magában érdemi válaszokat, azonban az eljárás rávilágított több olyan kihívásra és nehézségre is, amelyek valószínűleg a CSDDD kártérítési pereiben is vissza fognak köszönni.

5.1. Bizonyítás

Probléma merült fel például abban, hogyan lehet megoldani a felpere-sekre háruló bizonyítási kötelezettséget és a bizonyítékokhoz való hozzáférés nehézségeit. Ebben az esetben különösen egy olasz cég ellen indított kereset kapcsán merültek fel nehézségek, amely állítólag megtagadta a releváns információk közzétételét a titoktartási kötelezettségekre hivatkozva, ezáltal gátolva az emberi jogi aktivisták és külső független felek munkáját a tények megállapításában.²⁹ Habár valószínűleg a gyakorlatban még ha a vállalatoknak kötelező is lesz kiadni információt, ha azt nem teljesítik, a bíróságok nem fogják tudni azt kikényszeríteni, azért a CSDDD megfogalmaz több, a bizonyítást elősegítő rendelkezést. Így a kereset benyújtása esetén, ha a felperes annak alátámasztására olyan indokolást terjeszt elő, amely tartalmazza az észszerűen rendelkezésre álló és a kártérítési igénye megalapozottságának megfelelő elégséges tényeket és bizonyítékokat is, valamint jelezte azt is, hogy a vállalatnak további bizonyítékok vannak a birtokában, a bíróságok a nemzeti eljárásjoggal összhangban kötelezhetik a vállalatot e bizonyítékok bemutatására. Ezenfelül a tagállamok kell, hogy biztosítsák, hogy a nemzeti bíróságok hatáskörrel rendelkezzenek a bizalmas információkat tartalmazó

²⁸ lásd: KiK lawsuit (re Pakistan) - *Business & Human Rights Resource Centre*. (n.d.). <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/kik-lawsuit-re-pakistan/>

²⁹ Axel MARX–Claire BRIGHT–Jan WOUTERS et al.: „Access to legal remedies for victims of corporate human rights abuses in third countries” *Study from Policy Department for External Relations* 2019. 64.

bizonyítékok bemutatásának elrendelésére, amennyiben azt a kártérítési kereset szempontjából relevánsnak ítélik és a tagállamok biztosítják, hogy az ilyen információk bemutatásának elrendelése esetén a nemzeti bíróságoknak hatékony intézkedések álljanak a rendelkezésére az ilyen információk védelme céljából.³⁰

5.2. Költségesség

A vállalati emberi jogi visszaélésekkel kapcsolatos perekben a felperesek gyakran alacsony jövedelmű országok marginalizált csoportjaiból származnak. Ez azt eredményezi, hogy általában nem tudják megfizetni a perköltségeket, még akkor sem, ha azok Németországban viszonylag alacsonyak. A KiK-ügyben például a perköltségek csak mintegy 3000 eurót tettek ki, miközben a pakisztáni munkavállalók havi bére 95 és 170 euró között mozgott³¹. Erre a problémára válaszul mondja ki az Irányelv, hogy a tagállamoknak az átültetés során biztosítaniuk kell, hogy az eljárás költségei ne legyenek megfizethetetlenül magasak az igazságszolgáltatást igénybe venni kívánó felperesek számára.³²

5.3. Alkalmazandó jog

A Róma II. rendeletének 4. cikke értelmében ebben az ügyben a Pakisztáni jog volt az alkalmazandó jog, mivel a kár ott következett be.³³ Az a tény, hogy a fogadó állam jogszabálya volt az alkalmazandó jog, jelentős akadályokat teremtett a felperesek számára. Először is azért, mert a pakisztáni jog alacsonyabb egészségügyi és biztonsági standardokat, valamint munkajogi standardokat ír elő, ami a gyengébb kormányzati struktúrákkal, illetve a helyi jogszabályok érvényesítésének hiányával függ össze. Ezenkívül a követelések elévültek a pakisztáni jog alapján, míg német jog alkalmazása esetén azok még érvényesíthetők lettek volna³⁴. Tekintve, hogy a gyengébb harmadik állambeli környezetvédelmi és emberijogi jogszabályok kiüresítenék a

³⁰ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (3) bekezdés e)

³¹ Philipp WESCHE–Miriam SAAGE-MAAß: „Holding Companies Liable for Human Rights Abuses Related to Foreign Subsidiaries and Suppliers before German Civil Courts: Lessons from *Jabir and Others v KiK*” *Human Rights Law Review*, 2016, Vol.16, Issue 2, June Pages 382.

³² A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (3) bekezdés b)

³³ Az Európai Parlament és a Tanács 864/2007/EK rendelete (2007. július 11.) a szerződésen kívüli kötelmi viszonyokra alkalmazandó jogról (Róma II.) HL L 199., 2007.7.31, 40–49.o. 4. cikk

³⁴ WESCHE–SAAGE-MAAß, 31. lj. 374.

CSDDD célját, a tagállamoknak biztosítaniuk kell, hogy a polgári jogi felelősséget szabályozó 29. cikket átültető nemzeti jogszabályi rendelkezések elsőbbséget élvező kötelező rendelkezések legyenek azokban az esetekben, amikor az érintett követelések alkalmazandó nemzeti jog nem valamely tagállam joga.³⁵ Tehát ezekben az ügyekben mostantól a tagállamok szabályai szerint fognak eljárni, ami az áldozatok számára nagyobb védelmet, több biztosítékot jelenthet.

5.4. Időbeli korlátok

A KIK perében további gondként merült fel a polgári követelések elévülési ideje, ami általában egy és három év között mozog, ami rövid, és nem veszi figyelembe a transznacionális ügyek bonyolultságát. Ez jelentős akadályt jelentett a felperesek számára, akik nem tudtak így jogorvoslatot igényelni Németországban. Annak érdekében, hogy az elévülési idő kezdetére, időtartamára, nyugvására, illetve megszakadására vonatkozó nemzeti szabályok ne akadályozhassák indokolatlan módon a kártérítési keresetek benyújtását, az ezen Irányelven alapuló kártérítési keresetek indításának elévülési ideje legalább 5 év kell, hogy legyen, és semmi esetre sem lehet rövidebb a polgári jogi felelősségre vonatkozó általános nemzeti szabályrendszerekben előírt elévülési időnél, továbbá az elévülési idő nem kezdődhet meg az előtt, hogy a jogsértés megszűnt volna és a felperes tudomást szerzett volna bizonyos tényekről.³⁶

5.5. Felelősség megállapítása

Ebben az esetben egy fontos akadályt képzett, hogy nehéz volt közvetlen felelősséget tulajdonítani egy alvállalkozó cégnek a megfelelő gondosság elmulasztásából adódóan, amelynek célja, hogy biztosítsa az emberi jogok betartását globális beszállítói láncokban. A gyakorlatban ez azt igényelte volna, hogy a felperesek bizonyítsanak számos elemet, például azt, hogy milyen mértékben és milyen ellenőrzést gyakorolt az anyavállalat a beszállítói tevékenységek felett, ami rendkívül nehezen bizonyítható. Az a tény, hogy az információhoz való hozzáférés (például belső dokumentációk) általában nagyon korlátozott, még nehezebbé tette a felperesek számára, hogy alátámaszák igényeiket³⁷. A CSDDD alapján a kötelezett vállalatok felelőssége fennáll

³⁵ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (7) bekezdés

³⁶ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (3) bekezdés a)

³⁷ Gwynne SKINNER–Robert MCCORQUODALE–Olivier DE SCHUTTER–Andie LAMBE: *The Third Pillar: Access to judicial remedies for human rights violations by transnational business* (European Coalition for Corporate Justice 2013). 58.

abban az esetben, ha szándékosan vagy gondatlanságból megszegté a megállapított kötelezettségeket és amennyiben az Irányelv I. mellékletében felsorolt jog, tilalom vagy kötelezettség a természetes vagy jogi személy védelmét szolgálja továbbá az említett kötelezettségszegés következtében sérült a természetes vagy jogi személynek a nemzeti jog által védett jogi érdeke. A polgári jogi felelősség abban az esetben is fennáll a kötelezett vállalatoknál, amennyiben a károkozást a leányvállalata vagy a tevékenységi láncba tartozó vállalat követi el, ha az abból fakad, hogy a vállalat nem tett eleget az átvilágítási, illetve megelőzési vagy mérséklési kötelezettségeinek. Tehát a szoros ellenőrzési vagy közreműködési kapcsolatot többé nem kell bizonyítaniuk a felpereseknek, a nagyvállalat felelősségét könnyebb lesz megállapítani, ugyanakkor azt szükséges bizonyítani, hogy a károkozást nem kizárólag a tevékenységi láncba tartozó üzleti partnerei okozták.³⁸ A vizsgált jogeset tehát szimbolizálja azt, ahogy az Irányelv sok problémára igyekezett eszközt és megoldást találni.

6. KÖZVETETT HATÁSOK

Az extraterritoriális jogalkotás és jogalkalmazás kihívást jelenthet a modern nemzetközi jog alapvető rendezőelve számára, nevezetesen, hogy a politikai és jogi hatalmat elvileg területileg meghatározott részek felett gyakorolják.

Az EU jogszabályainak extraterritoriális hatásra irányuló törekvései és a tagállamok kezdeményezései a hazai ellátási láncok átvilágítására arra utalnak, hogy a CSDDD jelentős gazdasági, jogi és pénzügyi következményekkel jár majd, és alapvető elvi kérdéseket is érinteni fog. E területi kiterjesztés azonban ütközhet többek között az ENSZ Alapokmánya által meghatározott nemzeti szuverenitás elvével, valamint a Közös, de Megkülönböztetett Felelősségek és Képességek elvével, amelyet az ENSZ Éghajlat-változási Keret-egyezménye és a Párizsi Megállapodás is magában foglal. Emellett figyelembe kell venni, hogy a fenntartható fejlődés meghatározása eredetileg nemzeti előjog volt, ahogyan azt a riói Környezetvédelmi és Fejlesztési Nyilatkozat is megfogalmazta.³⁹ Az előbbieken felvázolt elvekre és egyezményekre is nézve, úgy tűnik, hogy az EU felgyorsítaná vagy befolyásolná a környezetvédelmi intézkedéseket más országokban, hiszen egyfajta ultimátumot állít a vállalatok elé: vagy megfelelnek vagy végül akár meg is szűnhet a gazdasági és kereskedelmi a kapcsolat. Ugyan az Irányelv méltányolható értékekre épít és alapvetően pozitív értékeket képvisel, azért felvetődik a kérdés, hogy az emberi jogok és a környezetvédelem, mint cél, felsőbbrendű-e, mint a harmadik országok érdekei vagy akarata? A CSDDD tehát valószínűleg je-

³⁸ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (1) bekezdés

³⁹ MARCU–MEHLING–RUIZ, 20. lj. 16.

lents hatást gyakorol majd a harmadik országok jogszabályaira és azok végrehajtására, de az EU önmagában nem képes megoldani a fejlett világ kihívásait ezzel az Irányelvvel. A fejlődő országok globális emberi jogi és környezetvédelmi normákhoz való integrálása gyakorlati, kulturális és erkölcsi értelemben is bonyolult, és ezek az erőfeszítések gyakran figyelmen kívül hagyják a helyi körülmények, szokások és politikák komplexitását, amelyek akadályozhatják ezen országok helyi rendszereinek vagy gazdaságának megerősítését.

Az Irányelv a hatálya alá tartozó vállalatok tevékenységi láncának részét képező harmadik országbeli vállalatok által nyomást gyakorolhat az EU a területén és joghatóságán kívül eső vállalatokra, hogy tartsák be a nemzetközi egyezményeket, amelyek szabályai a harmadik államban akár nincsenek is érvényben. A CSDDD-ben említett más vállalatokkal ellentétben ez a kategória bármilyen méretű harmadik állambeli cégeket lefed, feltéve, hogy üzleti kapcsolatban állnak vagy más módon kapcsolódnak az érintett európai vállalatok tevékenységi láncához, hiszen az átvilágítás és megfelelés akkor érhető el a kötelezett vállalatok által, ha a láncokban lévők is megfelelnek a környezetvédelmi és emberi jogi előírásoknak. A CSDDD végrehajtásánál figyelembe kellene venni a fejlődő országok beszállítóinak eltérő kapacitásait és lehetőségeit. Bár az EU hivatkozhat a CSDDD javaslat mellékletében felsorolt nemzetközi emberi jogi és környezetvédelmi egyezményekre azzal az érveléssel, hogy csupán olyan követelményeket támaszt, amelyeket más országok már elfogadtak, fennáll annak a veszélye, hogy ez sértheti a nemzetközi jogot, ugyanis nem minden érintett vállalat működik olyan országban, amely részes fele lenne valamennyi vonatkozó szerződésnek.⁴⁰

Többek között gazdasági szempontokból is az lenne az ideális, ha az érintett vállalatok továbbra is jelen lennének ezekben a térségekben, és aktív hatást gyakorolnának a szerződéses partnereik működési körülményeire („maradni és cselekedni”).⁴¹ Amennyiben azonban ilyen hatás nem érhető el, fennáll a veszélye annak, hogy ezek a vállalatok kihasználják a helyzetet, és elhagyják a problémás piacokat, vagy már eleve elkerülik azokat („kivonulni és menekülni”). Ez már felmerült a brazil szóját importáló francia élelmiszertermelők esetében is. Az eset remek személtetesként szolgál, a szója braziliai terjeszkedésével kapcsolatos európai HREDD-politikák (Human rights and environmental due diligence) áttekintésére, és annak elemzésére, hogy miért számíthatunk vagy nem ’Brüsszel hatásra’ például a szója ellátási láncokban. A szója Franciaország legnagyobb mezőgazdasági importcikke, Brazília pedig a fő beszállító. A Franciaországban fogyasztott szója majdnem teljes egésze (90%) a haszonállatok takarmányozására szolgál. A három legnagyobb brazil szójabeszállító közül kettő, a Bunge és a Cargill, a dél-amerikai

⁴⁰ MARCU–MEHLING–RUIZ, 20. l. 16.

⁴¹ Felix BIERBRAUER: „Nachhaltigkeitsziele und das Lieferkettengesetz” *Wirtschaftsdienst* 2022, 344–346.

ország legnagyobb erdőirtói között van. 2018-ban ez a két amerikai mezőgazdasági óriás szállította a Franciaországba importált brazil szója több mint felét (54%), amelynek körülbelül kétharmada a Cerrado régióból, a világ legnagyobb trópusi szavannájából származik, ahol az erdőirtás hatalmas méreteket ölt.⁴² De ugyanígy szállítottak szóját Spanyolországba, Hollandiába és Németországba is. Olyan nagyvállalatok, mint a Danone, Carrefour, az Auchan, a Leclerc, a Lidl, a Metro és az Aldi, valamint a Burger King és a Quick gyorséttermek nagy francia élelmiszeripari vállalatai a Cargill és a Bunge szójababjának vannak kitéve ellátási láncukban. Tehát adott egy eset, amelyben számos ország számos vállalat a szója nagy részét olyan területről szerzi be, ahol bizonyított a hatalmas léptékű erdőirtás és környezetszennyezés. Egy ezzel a történéssel foglalkozó tanulmány alapján ebben az esetben a következőket figyelhettük meg; egyrészt a HREDD-politikák és az esetleges 'Brüsszel hatás' kritikus kérdésévé válik az, amit ellátási lánc divergenciának nevezünk, azaz olyan taktikai átrendeződések, amelyek korlátozhatják ezen szabályozások hatékonyságát. Más szavakkal, fennáll annak a veszélye, hogy az erdőirtástól mentes szója a magasabb fenntarthatósági szabványokkal rendelkező importáló országokba áramolhat, miközben a magas kockázatú területekről származó termelés zökkenőmentesen eljut az alacsonyabb követelményeket támasztó fogyasztókhoz, így például Kínába vagy Japánba. Az európai piac „tisztává” válna az átrendeződés miatt, anélkül, hogy az erdőirtás csökkenne a helyszínen. Míg a harmadik állambeli termelők és exportőrök részéről az előbbieken felvázolt lépésekre számíthatunk, addig az EU-s importőröknél az a valószínűbb forgatókönyv, hogy az európai vállalatok inkább biztonságosabb régiókba költöznek, és kizárják a problémás beszállítókat, ahelyett, hogy a magas kockázatú területeken tevékenykednének és befolyásukat a fejlődés elősegítésére használnák. Például olyan nagyvállalatok, mint a Carrefour és a Danone – amelyekre a francia Éberségi törvény vonatkozik – már jelezték, hogy a káros hatások minimalizálása érdekében csökkenteni kívánják a Brazíliából származó szójaimportot.⁴³ Fentiekre tekintettel tehát ebben az esetben az ellátási láncokban keletkezett erdőirtási és nem megfelelőségi problémák, nem kerültek és kerülnek megoldásra akként, hogy az uniós nagyvállalatok anyagilag támogatják a brazil mezőgazdasági termelés fenntarthatóvá válását, vagy a brazil termelők a nyomás hatására fenntarthatóvá válnak. Sokkal inkább kerül számításba, hogy a piac szimplán átrendeződik.

⁴² lásd: <https://www.mightyearth.org/wp-content/uploads/France-English-Data-sheets.pdf>

⁴³ Mairon G. BASTOS LIMA–Almut SCHILLING -VACAFLOR: Supply chain divergence challenges a 'Brussels effect' from Europe's human rights and environmental due diligence laws. 2024, *Global Policy*, 15(2), 260–275.o. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.13326>

Az Irányelv indoklása szerint a vállalatoknak fel kell függeszteniük az üzleti kapcsolatot azokkal a partnerekkel, ahol ezáltal nagyobb befolyást gyakorolhatnak rájuk, és ezzel lehetőség nyílik a káros hatások kezelésére. Ha azonban észszerűen nem várható, hogy ezek az erőfeszítések sikerrel járnak – például államilag elrendelt kényszermunka esetén –, vagy ha a megerősített megelőző intézkedési terv sem elegendő a káros hatások megszüntetéséhez vagy csökkentéséhez, a vállalatok számára kötelezővé tehető az üzleti kapcsolat megszakítása az érintett tevékenységekkel kapcsolatban.⁴⁴ Ez különösen akkor érvényes, ha a káros hatás súlyosnak minősül. Annak érdekében, hogy a vállalatok ennek a kötelezettségnek eleget tehesse, a tagállamoknak gondoskodniuk kell arról, hogy a vonatkozó szerződések tartalmazzanak olyan rendelkezéseket, amelyek lehetővé teszik az üzleti kapcsolat megszüntetését. A fejlődő országok számára, akikhez az innovációt, a munkahelyeket és a tőkét jelentős mennyiségben a fejlett országok multijai viszik be, különösen fontos lehet, hogy ezek a vállalatok maradjanak is ott, vagy hogy a nagyvállalatoknak továbbra is szállíthassanak, exportálhassanak. E kvázi gazdasági függésből adódóan pedig valószínűleg jobban érdeke legalábbis az elmaradottabb régióknak, hogy az Unió elvárásainak megfeleljenek, mintsem, hogy konstans ellenálljanak és megkockáztassák az üzleti kapcsolatok megszakadását. Ugyanakkor, még ha a harmadik országok igyekeznek is majd megfelelni, mivel a vállalatok számára növekedni fognak a normák betartásához kapcsolódó költségek, fennáll a veszélye annak, hogy visszavonulnak a fejlődő régiókból, ami esetleg deindusztrializációhoz és gazdasági hanyatláshoz vezethet.

7. A VÉGREHAJTÁSBAN REJLŐ KIHÍVÁSOK

7.1. Az Irányelv hatálya alá tartozó Unió leányvállalatok harmadik állambeli anyavállalatai

Amennyiben a harmadik állam joga alá tartozó anyavállalat egy vagy több európai leányvállalata megfelel a mennyiségi árbevétel kritériumoknak, és ezért az Irányelv hatálya alá tartoznak, az, például az amerikai anyavállalatot is közvetlenül érinteni fogja.⁴⁵ A kötelezettségek közvetve is ki fognak hatni az anyavállalatra több szempontból is, így például, amennyiben a szülővállalat határozza meg a 'leány' üzleti politikáját, illetve tevékenységét az anyavállalatnak a mögöttes nemzetközi egyezményekkel ellentétes cselekménye visszaüthet a láncban, és megfelelési kudarcot okozhat a CSDDD alá tartozó leányvállalatoknál. Továbbá, amennyiben a leányvállalat kötelezettséget szeg

⁴⁴ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 10. cikk (6) bekezdés b).

⁴⁵ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 2. cikk (2) bekezdés

és megbírságot, az ebből fakadó anyagi veszteséget is valószínűleg az anyavállalat kompenzálja majd, így a megfelelés ellenőrzésére nekik is érdemes lesz kiemelt figyelmet fordítaniuk.⁴⁶ A kötelezettségek kiterjesztése a vállalat anyavállalataira – függetlenül attól, hogy azok hol találhatók – tehát egyaránt közvetlenül és közvetve is alkalmazza az uniós jogot a harmadik országokban lévő anyavállalatokra, amelyek egy teljesen eltérő joghatóság alá tartoznak.⁴⁷ Az anyavállalatok felelőssége ugyanakkor indokoltnak tűnik. Az önálló jogi személyiség és a korlátozott felelősség nem zárhatja ki teljesen a leányvállalataikat utasító és felügyelő anyavállalatok felelősségét. A felelősségre vonáshoz azonban eddig arra volt szükség, hogy a felperesek tudják igazolni az anyavállalat felelősségét és alátámasztani például, hogy az anyavállalat közvetlenül felelősséget vállalt azokért a szabályzatokért, amelyek a per tárgyát képezték, vagy hogy az anyavállalat irányította azokat a műveleteket, amelyek alapját képezték a követelésnek. A CSDDD azonban már más logikán alapul. Az indoklás alapján mentesülhetnek az anyavállalatok, amennyiben fő tevékenységük az operatív leányvállalatok részvényeinek birtoklása, és amennyiben nem vesznek részt a csoportot, illetve egy vagy több leányvállalatát érintő irányítási, operatív vagy pénzügyi döntésekben. Ezen a kivételeken kívül az Irányelv feltételezi, hogy az anyavállalatok „jelentős tudással” vagy szakértelemmel rendelkezik a leányvállalat működésével kapcsolatban.⁴⁸ Az azonban továbbra is nyitott kérdés marad, hogy például az Egyesült Államokban vagy Kínában operáló nagy anyavállalat általi teljesítést miként tudják majd effektíven ellenőrizni és kikényszeríteni, valamint, hogy mindez mekkora ellenállásba fog ütközni.

7.2. Vállalat általi teljesítés

Elsősorban maga a kötelezett, azaz a gazdasági társaság az, aki köteles jelentést tenni és átvilágítani nem csak a leányvállalatait, de a tevékenységi láncához tartozó többi, az EU-n kívülre eső vállalatot is, környezetszennyezési és emberi jogi jogsértési tendenciájukkal összefüggésben. Ezen az Unió kiterjesztett hatása a vállalatokon keresztül zajlik közvetve, ugyanis a kötelezett társaságok bele kell, hogy láthassanak a harmadik országokban

⁴⁶ Luca ENRIQUES–Matteo GATTI: The extraterritorial impact of the proposed EU Directive on Corporate Sustainability Due Diligence: Why Corporate America should pay attention. *Oxford Law Blogs*. 2022. <https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2022/04/extraterritorial-impact-proposed-eu-directive-corporate>

⁴⁷ Enrico ZONTA: „View of the EU’s CSDDD: Lawful extraterritoriality or jurisdictional overreach?” *Trento Student Law Review*, 2024, Volume 6 Issue 1. 100.

⁴⁸ Elvis OJEDA: „Transnational Corporate Liability Litigation and Access to Environmental Justice: The Vedanta v Lungowe Case”, *Deleted Journal*, 2021, 6(3), 229–230.

zajló tevékenységekbe, valamint biztosítaniuk kell az EU joga alapján elvárt emberi jogi és környezeti standardok érvényesülését.

Maguk a vállalatok is nehézségekbe ütközhetnek, amikor átvilágítási kötelezettségeiket teljesítik, ugyanis a harmadik államoknak nem feltétlenül érdeke kiadni a joghatóságuk alatt operáló vállalatok emberi jogokhoz és környezetszennyezéshez kapcsolódó adatait. A Volkswagen-ügy és a vádak, miszerint a cég ujjur kényszermunkát vett igénybe egy Hszincsiangban található üzemben, is jól reprezentálja az előbbieken felvázolt helyzetet, és rávilágíthat a rugalmas és fokozatos gondossági kötelezettségek szükségességére.⁴⁹ A vádak alapján a Volkswagen nem vizsgálta megfelelően a kínai ellátási láncai és a kényszermunka közötti lehetséges kapcsolatokat. A vállalat 2023-ban egy mélyen hibás auditot is megbízott a Volkswagen és a SAIC, egy kínai állami autógyártó vegyesvállalat leányvállalata által üzemeltetett hszincsiangi üzemben. A Volkswagen álláspontja szerint a kínai kormány Hszincsiangban folytatott átfogó megfigyelése és elnyomása azt eredményezte, hogy az auditok nem tudták hitelesen ellenőrizni, hogy a régió létesítményei mentesek-e a kényszermunkától.⁵⁰ A Volkswagen azt állította, hogy nem tud elegendő befolyást gyakorolni a kínai SAIC vállalattal kötött közös vállalkozásban, amely 2012 óta működteti az üzemet. A vállalat azt is hangsúlyozta, hogy az adott esetben a gondossági kötelezettség nem egyeztethető össze az azal az egyetemes jogelvvel, amely tiltja a felelősség átruházását, ha valaki nem tudja kontrollálni az adott problémát. Az irodalom szerint a vállalatok számára közvetlen (és a CSDDD esetében közvetett) beszállítóikra vonatkozó gondossági kötelezettségek érvényesítése során felmerülő, nehéz vagy kezelhetetlen erőfeszítések negatívan befolyásolhatják az ellátási láncra vonatkozó törvények törvényhozási célját.⁵¹

Az Irányelv 29. cikke alapján a vállalatok polgári jogi felelősségre vonhatók a természetes vagy jogi személyeknek okozott károkért, feltéve, hogy; a vállalat szándékosan vagy gondatlanságból szegte meg a megállapított kötelezettségeit, amennyiben ezen Irányelv mellékletében felsorolt jog, tilalom vagy kötelezettség a természetes vagy jogi személy védelmét szolgálja és a kötelezettségszegés következtében sérült a természetes vagy jogi személynek a nemzeti jog által védett jogi érdeke. A vállalat nem vonható felelősségre a

⁴⁹ Stefan Koos: „Civil Law, conflict of laws, and extraterritoriality in the European Supply Chain Due Diligence Law” *Hasanuddin Law Review*, 2024/ 10(2). 144.

⁵⁰ lásd: Volkswagen: Address Uyghur forced labor. *Human Rights Watch*. (2024.05.28). <https://www.hrw.org/news/2024/05/27/volkswagen-address-uyghur-forced-labor>

⁵¹ Koos, 49. l.j. 155.

kárért, ha azt kizárólag a tevékenységi láncába tartozó üzleti partnerei okozták.⁵² A kötelezettségszegés magában foglalhatja a megfelelő enyhítő intézkedések elmulasztását, beleértve például egy kkv üzleti partner támogatásának elmulasztását, az üzleti tervek szükséges módosításainak elmaradását, vagy az üzleti kapcsolatok felfüggesztésének, vagy megszüntetésének hiányát, ha arra szükség van. Az előbbiekkal kapcsolatban nem világos, hogy abban az esetben tehát, ha csak az üzleti partner okoz kárt, mennyiben lehet mégis áthárítani a felelősséget a nagyvállalatokra arra hivatkozva, hogy nem nyújtottak megfelelő pénzügyi támogatást.⁵³ Amennyiben a kárt a vállalat, annak leányvállalata vagy üzleti partnerei közösen okozták, akkor mindannyian egyetemlegesen felelnek, amely egyetemleges felelősség a vonatkozó nemzeti jogszabályok szerinti feltételek figyelembevételével érvényesül.⁵⁴ Tehát a vállalatot kötelezhetik például a teljes pénzügyi kártérítés megfizetésére, még akkor is, ha a kárt közösen idézte elő más szereplőkkel, amelyek közül néhány esetleg az EU bíróságainak joghatóságán kívül esik. Ez a vállalatokra jelentős felelősséget, bizonytalanságot és anyagi terhet is róhat.

Alexander Schall a németországi lüneburgi Leuphana egyetem professzora elgondolkodtató kritikát fejezett ki az Irányelv gyakorlati megvalósulása terén. A felügyeleti kötelezettség a beszállítók tekintetében válik igazán kétségesse. Szerinte a „CSDDD nem érti”, hogy a normál vállalatok nem felügyeleti szervek és nem alkalmas kapuőrök. Olyan kérdéseket vet föl, mint például, hogy pontosan mit is kellene tennie egy vállalatnak, ha egy magas kockázatúnak ítélt országból, például Törökországból szerez be alkatrészt? Küldjön kérdőíveket, de amennyiben azok vagy alpból a távkommunikáció nem tartalmaznak kielégítő választ, oda kellene utazni valakinek személyesen behajtani az információkat? Ha így tesznek, azt hogyan kellene megvalósítani? Partnerként mosolyogva, vagy ha és amennyiben ez nem vezet eredményre nyomozzon, vallasson, esetleg helyezzen el megfigyelőeszközöket, vagy alkalmazzon belső revíziót? Lehetséges az a megoldás is, hogy a nagyvállalatok ezt az információszerzési kötelezettséget szerződéses úton áttelepítik a láncukban olyan társaságra, aki közvetlenül érintkezi egy másik láncbeli vállalattal. Ugyanakkor ebben az esetben is kérdéses, hogy hol az a mértékhatár, amelynél a kötelezett nagyvállalat már túlzott mértékű feladat áttelepítést végez. Az információk megszerzésének sikeressége nagyban fog függeni a tevékenységi láncba tartozó vállalatok, pontosabban az azok fölött joghatóságot gyakorló főleg harmadik államok közreműködésétől, amelyet,

⁵² A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (1) bekezdés

⁵³ lásd: *The CSDDD and Civil Liability: Expanding the reach of EU Courts.* Watson Farley & Williams (2024, August 22)., <https://www.wfw.com/articles/the-csddd-and-civil-liability-expanding-the-reach-of-eu-courts/>

⁵⁴ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 29. cikk (5) bekezdés

ha megtagadnak egy vállalat nehezen fog kezelni és megoldani. Valószínűleg a kötelezettségek gyakorlati megvalósítása majd az Irányelv alkalmazása közben fog kifo rni igazán és a felvetett problémákra később módosításokkal reagálhatnak a jogalkotók, mindenesetre a felvetett gyakorlati aggályokat egyelőre nehéz lenne pontosan megválaszolni.

Mivel a CSDDD hatálya alá tartozó vállalatok olyan tevékenységi láncokért is felelősséggel tartozhatnak, amelyek fölött nincs közvetlen ellenőrzésük világszerte, az uniós döntéshozóknak mérlegelniük kell a rendeletnek az EU gazdasági versenyképességére gyakorolt esetleges hatásait. Felmerülhet, hogy a CSDDD elősegítheti-e a gazdasági tevékenységek áthelyezését más régiókba, vagy visszafoghatja-e a befektetéseket. Egy EU-ban működő multinacionális vállalat nehéz helyzetbe kerülhet, ha az EU-n kívül többféle és egymást átfedő kötelezettségnek kell megfelelnie, ami további bizonytalanságot okozhat az érintettek számára.⁵⁵

7.3. Felügyeleti hatóságok

A CSDDD felügyeleti végrehajtását a tagállamok által létrehozott független felügyeleti hatóságok fogják végrehajtani. A hatóságoknak közigazgatási szerveket kell kijelölni, továbbá az Irányelv hatálya alá tartozó vállalatoktól és egyéb piaci érdekektől függetlennek kell lenniük.⁵⁶ A hatóságnak hatáskörrel kell rendelkeznie szankciók kiszabására, a szankciórendszernek pedig olyannak kell lennie, hogy a harmadik országbeli társaságokkal szemben is hatékony legyen. A dolgozatban már meghatározott kötelezettségek érvényesítése céljából létrehozott felügyeleti hatóságok esetében indokolt lenne, hogy jogosultak legyenek mind az EU-ban operáló és a kritériumok alá eső harmadik országbeli vállalatok ellenőrzésére, mind a tevékenységi láncokhoz tartozó harmadik ország területén lévő vállalatok monitorozására, annak érdekében, hogy megfelelően tudják ellenőrizni az Irányelv által megfogalmazottak teljesülését, az átvilágítási jelentések hitelességét, valódiságát. Ezeknek a hatóságoknak információkat kellene kérniük, nyomozást folytatniuk, és ellenőrzéseket indítaniuk, beleértve a váratlan helyszíni látogatásokat és az előírt jelentéstételi rendszer alapján benyújtott panaszokat is.⁵⁷ Azonban ilyen széles körű hatásköröket, melyeket még harmadik országokban is gyakorolhatnának szinte biztosan nem fognak kapni.

A felügyeleti hatóságok harmadik államokban történő vizsgálódásának nehézségeit jól ugyanis jól tükrözi a Külföldi támogatásokról szóló rendelet (FSR) esete. A szakirodalom például erősen vitatja a rendelet harmadik államokban történő zökkenőmentes végrehajtását. Habár maga a Bizottság az

⁵⁵ MARCU–MEHLING–RUIZ, 20. l. 21.

⁵⁶ A fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló irányelv 24. cikk (9) bekezdés

⁵⁷ KOOS, 49. l. 144–160.

FSR értelmében széles körű végrehajtási hatáskörökkel rendelkeznek, külföldi joghatóságok területén csak akkor végezhet ellenőrzéseket, ha „az adott harmadik ország kormányát hivatalosan értesítették, és az nem emel kifogást a vizsgálat ellen”. Nehéz elképzelni, hogy mondjuk az Egyesült Államok vagy Kína kormánya engedélyezné a Bizottságnak, hogy a területén ellenőrzéseket végezzen.⁵⁸ Párhuzamot vonva, annak érdekében, hogy a felügyeleti hatóságok megbizonyosodjanak arról, hogy a kötelezett nagyvállalatok átvilágítási jelentéseiben feltüntetett információk megbízhatóak és megfelelnek a valóságnak, szükségük van ellenőrzési és adatkérési jogosultságokra. Ezen esetben az FSR-hez fűződő kérdés releváns marad, amennyiben a valós adatok felderítésére harmadik állambeli vállalatokat szükséges vizsgálni, akár a harmadik országokban lévő ellenőrzéssel, akár adatszolgáltatásra kötelezéssel, kérdéses, hogy mind az Egyesült Államoknak, mind az ázsiai kontinens országainak mennyiben áll majd érdekében vállalataikról adatokat kiadni, főleg az emberi jogi és környezeti hatásokkal összefüggésben.

8. KONKLÚZIÓ

Összefoglalva tehát a CSDDD-t alapvetően sokan üdvözölhetik, hiszen egy olyan kötelező erejű normáról van szó, ami egy már évtizedek óta jelenlévő problémára próbál megoldást nyújtani globális szinten és a klímaválság elleni küzdelemben, valamint az emberi jogok érvényesítésébe eddig sehol nem látott mértékű szigorot vezet be. Az Irányelvvel az Európai Unió döntéshozói egy 'felsőbb morális célt' igyekeznek elérni, s a reményeik szerint a szabályozás azzal az eredménnyel jár majd, hogy a globális értékláncokban, valamint a fejlődő országokban is előrelépés lesz látható mind az emberi jogok tiszteletben tartásában, mind a környezetszennyezés elleni fellépésben, az Unióban működő vállalatok pedig többé nem hárítják át a felelősséget az őket kiszolgáló üzleti partnereikre. Ahhoz, hogy ezek az értékek ténylegesen érvényesüljenek, láthattuk, hogy akár közvetlen, akár közvetett módon az Unió extraterritoriális hatásokkal járó eszközöket használ, így a CSDDD vonatkozik mind az Unióban operáló harmadik állambeli gazdasági szereplőkre, mind a kötelezett vállalatok tevékenységi láncába tartozó vállalatokra, továbbá bizonyos anyavállalatokra is. Az érintett vállalatokon keresztül gyakorlatilag valamennyi ország gazdasági szereplőire hatással lesz a szabályozás és átalakítja majd a felelősségvállalásukat.

Arra a kérdésre, hogy a harmadik államok az új szabályokra hogyan reagálnak majd, jelen dolgozat alapján a következőképp reflektálhatunk. A CSDDD bevezetését a harmadik államok eltérően fogadhatják, így néhány ország, különösen azok, amelyek már fenntarthatósági normákat követnek, pozitívan

⁵⁸ Jan BLOCKX–Pierfrancesco MATTIOLO: „The foreign subsidies regulation: calling foul while upping the ante?” *European Foreign Affairs Review*, 2023, Volume 28, Special Issue 53–74.

értékelhetik, mivel támogatja a globális etikai és környezetvédelmi célokat. Ugyanakkor más, különösen a fejlődő országok ezt extraterritoriális beavatkozásnak tekinthetik, mivel a szabályozás szuverenitásuk korlátozásának tűnhet, és akár a kultúrájuk, politikájuk akár a gazdasági kapacitásuk semmibe vételét érezhetik, ami még sok feszültséget okozhat. Ugyanakkor az elmaradottabb régiók, melyek különösen elszenvedik a környezetszennyezést és a 'multik' visszaéléseit, üdvözölhetik a nagyvállalatok megnövekedett felelősségét és elszámoltatását. A különböző reakciókból vezethetjük le a különböző, lehetséges közvetett hatásokat is. Így közvetett, vagy nem várt hatásként jöhet elő az a tendencia, hogy az EU-s cégeket a CSDDD arra ösztönzi, hogy fenntarthatóbb, megbízhatóbb partnereket találjanak, ami ellátási láncok átrendezéséhez vezethet, vagy akár meg is szüntethetik egy-egy üzleti tevékenységük. Párhuzamosan maguk az EU-ba szállító harmadik országbeliek is dönthetnek úgy, hogy szimplán csak átkonstruálják beszállítási gyakorlatukat és érdemi eredményre nem jut a szabályozás. Habár a szabályozás célja a régiók emberi jogi és környezeti fejlesztése lenne a gazdasági együttműködésen keresztül, esélyes tehát, hogy a multinacionális vállalatok inkább kivonulnak a magas költségek és kockázatok miatt, ami hátrányosan érintheti a fejlődő országokat, így pedig pont ellentétes lenne az elért hatás a kívánt hatástól. A fejlődő országok pedig vagy megpróbálnak megfelelni, de ha nem akarnak vagy nem tudnak, a megszűnő üzleti kapcsolatok által kikerülhetnek a tagállamok piacairól. Ezen a ponton pedig felmerülhetett a szoftprotekciónizmus gyanúja is, ugyanis az előbbi gondolatmenet által az Unió a szabályozáson keresztül megnehezíti a harmadik államokból érkezők helyzetét, adott esetben ki is rekesztheti őket, és alaphoz az Irányelvnek való megfelelés az EU-s vállalatok helyzetét favorizálja. Mindez ellen több ellenérv is felsorolható, ugyanakkor a teljesség kedvéért célravezető ezt a gondolatot is magunkénak tudni.

Az Irányelv kikényszerítésére különböző szereplőkön, különböző módokon kerülhet sor és mindegyik szereplőnek szembe kell nézni a saját kihívásaival. A felügyeleti hatóságok és a kötelezett vállalatok eljárásában is láthatunk előre vetített nehézségekre példát, mindazonáltal az átvilágítási jelentések vizsgálatának sikerességéhez elengedhetetlen lesz a harmadik államok együttműködése. Az igazán nagy előrelépéseket pedig a bírósági eljárásokon tapasztalhatjuk meg, amelyekbe ezúton számos olyan garancia került, amely a korábbi hasonló gyakorlat problémáira szolgál megoldásként. Az, hogy a gyakorlatban a vállalatok ténylegesen hogyan fognak tudni eleget tenni a velük szemben tett elvárásoknak tevékenységi láncok tekintetében még számos olyan kérdést hordoz magában, melyre válasz az átültetés és alkalmazás után adható. Az Európai Unió rendkívül jelentős gazdasági tényező, amely az egyik legnagyobb befolyást tudhatja magáénak a globális kereskedelemben, így sok államnak lehet életbevágó vele piaci kapcsolatok kialakítása és megtartása. Amennyiben egy harmadik állam rászorul az Unióval kiépített kereskedelmi kapcsolataira és a piacon jelenlévő multinacionális vállalatokra – ami

több, mint valószínű – úgy feltételezhető, hogy biztosítja majd a megfelelést és transzparenciát, nagy és pozitív változásokat idézve elő ezzel a klímaválság elleni küzdelemben. Ugyanakkor, mivel a szabályozás szinte minden országra kihat, ha elég számú állam, főleg a befolyásosabbak ellenállást fejeznek ki könnyen kerülhetnek az EU-hoz képest erőfölénybe, így a kényszerítéshez szükség lesz arra is, hogy a harmadik országok is elismerjék és ne ütközzön általuk jelentős ellenállásba.

Az Európai Unió egy rendkívül meghatározó, már-már megkerülhetetlen gazdasági szereplő, így hosszú távon a CSDDD a fenntarthatósági normák nemzetközi harmonizációját segítheti elő, ugyanakkor rövid távon kereskedelmi akadályokat és kihívásokat okozhat majd.

9. IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom (könyvek, szakcikkek, útmutatók):

1. Alexander SCHALL: „The CSDDD: Good Law or Bad Law?” *European Company Law* 2024, Volume 21, Issue 3, pp. 56–58.
2. Andrei MARCU–Michael MEHLING–Ana RUIZ: „The EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive and its Extraterritorial Effect: Promise and Pitfalls” *European Roundtable on Climate Change and Sustainable Transition* 2023.
3. Arvind SUBRAMANIAN–Martin KESSLER: „The Hyperglobalization of Trade and its Future” *Peterson Institute for International Economics Working Paper* 2013, No. 13-6.
4. Axel MARX–Claire BRIGHT–Jan WOUTERS et al.: „Access to legal remedies for victims of corporate human rights abuses in third countries” *Study from Policy Department for External Relations* 2019.
5. Craig COLLINS: „Toxic loopholes: failures and future prospects for environmental law” *Choice Reviews Online*, 2010, 48(02), 48–1141.
6. Elsa SAVOUREY–Stéphane BRABANT: „The French Law on the Duty of Vigilance: Theoretical and Practical Challenges Since its Adoption” *Business and Human Rights Journal*, 2021, 6(1), 141–152.
7. Elvis OJEDA: „Transnational Corporate Liability Litigation and Access to Environmental Justice: The Vedanta v Lungowe Case”, *Deleated Journal*, 2021, 6(3), 223–248.
8. Enrico ZONTA: „View of the EU’s CSDDD: Lawful extraterritoriality or jurisdictional overreach?” *Trento Student Law Review*, 2024, Volume 6 Issue 1.
9. Felix BIERBRAUER: „Nachhaltigkeitsziele und das Lieferkettengesetz” *Wirtschaftsdienst* 2022, 344–346.
10. Gary GEREFFI – John HUMPHREY – Timothy STURGEON: „The governance of global value chains” *Review of International Political Economy* 2005.
11. Gwynne SKINNER–Robert MCCORQUODALE - Olivier DE SCHUTTER - Andie LAMBE: *The Third Pillar: Access to judicial remedies for human rights violations by transnational business* (European Coalition for Corporate Justice 2013).
12. Jan BLOCKX–Pierfrancesco MATTIOLO: „The foreign subsidies regulation: calling foul while upping the ante?” *European Foreign Affairs Review*, 2023, Volume 28, Special Issue pp. 53–74.
13. Jennifer A. ZERK: „Extraterritorial jurisdiction: lessons for the business and human rights sphere from six regulatory areas” *Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper* 2010, No. 59., 13.

14. Johannes JÄGER–Gonzalo DURAN–Lukas SCHMIDT–Sarah BRUCKNER (szerk.): *Expected economic effects of the EU Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)* (Wien: Verlag Arbeiterkammer 2023).
15. Markus KRAJEWSKI–Kristel TONSTAD–Franziska WOHLTMANN: „Mandatory Human Rights Due Diligence in Germany and Norway: Stepping, or Striding, in the Same Direction?” *Business and Human Rights Journal*, 2021, 6(3), 550–558.
16. Matthias BAUER–Dyuti PANDYA: „EU autonomy, the Brussels effect, and the rise of global economic protectionism.” *ECIPE Occasional Papers* 2024.
17. Moritz NILL–Norbert JUNGMICHEL–Christina SCHAMPEL–Daniel WEISS: *Atlas on Environmental Impacts – Supply Chains – Environmental Impacts and Hot Spots in the Supply Chain* (Berlin/Hamburg: adelphi 2017)
18. Paul GRIFFIN w. Climate Accountability Institute: „The Carbon Majors database CDP” *Carbon Majors Report*, 2017.
19. Philipp WESCHE–Miriam SAAGE-MAAB: „Holding Companies Liable for Human Rights Abuses Related to Foreign Subsidiaries and Suppliers before German Civil Courts: Lessons from Jabir and Others v KiK” *Human Rights Law Review*, 2016, Vol.16, Issue 2, June Pages 370–385.
20. Stefan KOÓS: „Civil Law, conflict of laws, and extraterritoriality in the European Supply Chain Due Diligence Law” *Hasanuddin Law Review*, 2024/ 10(2).
21. UDVARHELYI Bence: „A vállalatok felelőssége az emberi jogok megsértéséért” *Miskolci Jogi Szemle: A Miskolci Egyetem Állam- és Jogtudományi Karának folyóirata* 2022, 3. Különszám, 138-150.

Az Európai Unió jogalkotási aktusai:

1. A Tanács 2000/43/EK irányelve (2000. június 29.) a személyek közötti, faji- vagy etnikai származásra való tekintet nélküli egyenlő bánásmód elvének alkalmazásáról HL L 180., 2000.7.19.
2. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2019/2088 rendelete (2019. november 27.) a pénzügyi szolgáltatási ágazatban a fenntarthatósággal kapcsolatos közzétételekről, HL L 317., 2019.12.9.
3. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2022/2464 irányelve (2022. december 14.) a 537/2014/EU rendeletnek, a 2004/109/EK irányelvnek, a 2006/43/EK irányelvnek és 2013/34/EU irányelvnek a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati beszámolás tekintetében történő módosításáról, HL L 322., 2022.12.16.
4. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2024/1760 irányelve (2024. június 13.) a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról,

- valamint az (EU) 2019/1937 irányelv és az (EU) 2023/2859 rendelet módosításáról HL L, 2024/1760, 2024.7.5., https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202401760
5. Az Európai Parlament és a Tanács 1215/2012/EU rendelete (2012. december 12.) a polgári és kereskedelmi ügyekben a joghatóságról, valamint a határozatok elismeréséről és végrehajtásáról HL L 351., 2012.12.20, (Brüsszel Ia).
 6. Az Európai Parlament és a Tanács 2004/35/EK irányelve (2004. április 21.) a környezeti károk megelőzése és felszámolása tekintetében a környezeti felelősségről HL L 143., 2004.04.30.
 7. Az Európai Parlament és a Tanács 2014/95/EU irányelve (2014. október 22.) a 2013/34/EU irányelvnek a nem pénzügyi és a sokszínűséggel kapcsolatos információknak bizonyos nagyvállalkozások és vállalatcsoportok általi közzététele tekintetében történő módosításáról, HL L 330., 2014.11.15.
 8. Az Európai Parlament és a Tanács 864/2007/EK rendelete (2007. július 11.) a szerződésen kívüli kötelmi viszonyokra alkalmazandó jogról (Róma II.) HL L 199., 2007.7.31.
 9. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2022/2560 rendelete (2022. december 14.) a belső piacot torzító külföldi támogatásokról, HL L 330., 2022.12.23.
 10. Az Európai Unió Alapjogi Chartája HL C 326., 2012.10.26.

Soft law források, uniós dokumentumok:

1. European Commission, Directorate-General for Trade. DG Trade statistical guide: *Publications Office of the European Union*, August 2024.
2. Francisca TORRES-CORTÉS–Camille SALINIER–Hanna DERINGER–Claire BRIGHT–Daniela BAEZA-BREINBAUER–Lise SMIT–Héctor TEJERO TOBED–Matthias BAUER–Senda KARA–Frank ALLEWELDT–Robert MCCORQUODALE: *Study on due diligence requirements through the supply chain – Final report* (European Commission: Directorate-General for Justice and Consumers, Publications Office 2020)
3. Guiding principles on business and human rights, Implementing the United Nations ‘Protect, Respect and Remedy’ Framework (2011). In *United Nations eBooks*.
4. Javaslat a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról szóló Európai Parlament és Tanács irányelvről és az (EU) 2019/1937 irányelv módosításáról COM/2022/71 final.
5. *OECD Guidelines for Multinational Enterprises, 2011 edition*. <https://doi.org/10.1787/9789264115415-en>

Nemzetközi egyezmény:

1. Egyezmény a környezeti ügyekben az információhoz való hozzáférésről, a nyilvánosságnak a döntéshozatalban történő részvételéről és az igazságszolgáltatáshoz való jog biztosításáról (Aarhusi Egyezmény) HL L 124., 2005.5.17.

Internetes honlapok, linkek:

1. <https://blogs.law.ox.ac.uk/oblb/blog-post/2023/09/civil-liability-eu-corporate-sustainability-due-diligence-directive-proposal>
2. https://commission.europa.eu/business-economy-euro/doing-business-eu/sustainability-due-diligence-responsible-business/corporate-sustainability-due-diligence_en?prefLang=hu&ettrans=hu
3. <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-an-economy-that-works-for-people/file-legislative-proposal-on-sustainable-corporate-governance>
4. https://esghub.hu/vallalati-fenntarthatosag-iranyelvek-csrd-es-csddd?utm_source=chatgpt.com
5. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/LSU/?uri=CELEX:32019R2088>
6. <https://www.mightyearth.org/wp-content/uploads/France-English-Data-sheets.pdf>
7. <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/kik-lawsuit-re-pakistan/>
8. <https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2022/04/extra-territorial-impact-proposed-eu-directive-corporate>
9. <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/urteil-gegen-totalenergies-n%C3%A4hrt-zweifel-an-der-wirksamkeit-des-franz%C3%B6sischen-lieferkettengesetzes/>
10. <https://doi.org/10.59704/1e76134f5aa24ba5>
11. <https://doi.org/10.59704/1e76134f5aa24ba5>
12. <https://www.wfw.com/articles/the-csddd-and-civil-liability-expanding-the-reach-of-eu-courts/>
13. <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/total-lawsuit-re-failure-to-respect-french-duty-of-vigilance-law-in-operations-in-uganda/>
14. <https://www.hrw.org/news/2024/05/27/volkswagen-address-uyghur-forced-labor>

SÁROSI BOGLÁRKA

A fenntarthatóság fenntarthatatlan ára: az európai uniós versenyképesség jelene és jövője a karbonkvóták szorításában

1. Bevezetés
 2. Alapvetések
 - 2.1. A versenyképesség
 - 2.2. Az európai zöld megállapodás (Green Deal)
 - 2.3. Az európai klímarendelet
 - 2.4. Az „Írány az 55%” (Fit for 55)
 - 2.5. Az EU kibocsátáskereskedelmi rendszere (EU ETS) és az import-árak karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmus (CBAM)
 3. A versenyképességre gyakorolt hatás
 - 3.1. A karbonpiacok elterjedése
 - 3.1.1. Általános kép
 - 3.1.2. Kína
 - 3.1.3. Amerikai Egyesült Államok
 - 3.1.4. Tanulságok
 - 3.2. Innovációra ösztönzés
 - 3.2.1. Árvolatilitás és a szabályozási környezet bizonytalansága
 - 3.2.2. Megfelelés a célszámoknak
 - 3.2.2.1. Megfelelési képesség
 - 3.2.2.2. Megfelelési hajlandóság
 - 3.2.3. Bürokratikus terhek
 - 3.2.4. Tanulságok
 - 3.3. Zöld munkahelyek teremtése
 4. Összefoglaló és lehetséges jövőbeli kimenetek
- Forrásjegyzék

1. BEVEZETÉS

„Ha csődbe megyünk, senkit sem fog érdekelni a környezetvédelem”¹ – hangzott el Donald Tusktól 2025 januárjában az Európai Parlament előtt. A lengyel kormányfő a Green Dealre utalt, és arra a feszültségre, amelyet ez a jogalkotási monstrum a zöld átmenet és az európai versenyképesség között okoz.

Az Európai Unió magára a klímaváltozás elleni küzdelem éllovasaként tekint. Ez valóban így is van, hiszen a világon ezelőtt még senki nem fogadott

¹ LIBOREIRO, Jorge: „Tusk makes passionate plea for an 'armed' Europe and rails against the Green Deal” *Euronews*, 2025

el ekkora mennyiségű és ilyen szigorúságú jogi aktust a klímasemlegesség jegyében. Az ezáltal előállt helyzet azonban egyre tarthatatlanabbá válik: a korábban jólétben élő európai polgárok 10,6%-a 2023-ra energiaszegénnyé vált², és tősgyökeres európai vállalatok tervezik kivonulásukat a kontinensről – mindezek korábban elképzelhetetlenek voltak.

Ezekért és egyéb következményekért is – természetesen az orosz–ukrán háború elvitathatatlan hatásával az energiaárakra – nagy arányban az európai zöldpolitika tehető felelőssé, amelynek egyik legrégebbi vívmánya a szén-dioxid-kvótákkal való kereskedelem. Ez a mesterségesen kreált piac olyan kiterjedt, közvetlen és közvetett hatásokkal bír, amelyek rendkívüli módon érintik az európai versenyképességet, és amely hatások még erőteljesebbé váltak a Green Deal, majd a Fit for 55 intézkedéscsomag elfogadása után.

Ennek a területnek a ma is fokozódó relevanciája miatt ez a dolgozat arra keresi a választ, hogy az EU szén-dioxid-kvótarendszere milyen hatással van az európai versenyképességre és milyen kihívásokat jelent a vállalatok, gazdasági szereplők számára. Szerkezetét tekintve először az alapok és a jogszabályi környezet rövid ismertetése után a karbonpolitika két legfontosabb eszköze, az EU ETS és a CBAM bemutatása következik dióhéjban. Ezt követően ezek tartalma és mechanizmusai bővebben is ismertté válnak az általuk várt versenyképességi hatások és az ezzel párhuzamosan generált problémák kibontása mentén. A dolgozat nagyban támaszkodik uniós és világsszervezetek elemzéseire, statisztikáira, illetve gyakran előfordulnak benne nemzetközi kitekintések is, hiszen az Unió és vállalatai nem steril környezetben működnek, azokat versenyképességi szempontból vizsgálni a versenytársakkal összemérve van értelme. A dolgozat a karbonpolitika jövőjének lehetséges kimeneteleivel zárul, amelyben a politikai realitások legalább akkor szerepet játszanak, mint a gazdaságiak, és amelyben a végkövetkeztetés az, hogy a változásra csak csekély esély mutatkozik.

2. ALAPVETÉSEK

2.1. A versenyképesség

A versenyképességnek nincs közmegegyezéssel meghatározása. Abban az egyben biztosak lehetünk, hogy egy vállalat versenyképessége nem vonható analógiába egy nemzet versenyképességével,³ mert működésükre nem igazak ugyanazok a dinamikák és törvényszerűségek. Azonban abban a kérdésben,

² Az Európai Bizottság: Az energiaunió helyzetéről szóló 2024. évi jelentés alapján ennyien nem tudták megfelelően melegen tartani otthonaikat.

³ Paul KRUGMAN: „Competitiveness: A Dangerous Obsession” *Foreign Affairs* 1994/2. 28–44.

hogy mit jelent egy nemzet versenyképessége, ahány iskola, annyi megközelítés létezik.⁴ Mégis megfigyelhető valamiféle evolúció abban, hogy ha nem is az egzakt meghatározások, de az ezt övező szemlélet hogyan alakult. Eleinte léteztek kritikus hangok, amelyek a versenyképesség délibábszerű üldözését veszélyesnek, de leginkább egy politikailag kényelmes terminológiának tartották.⁵ Aki ezt nem győzt meg, azoknak a kiindulópont kezdetben a szűk értelemben vett árközpontú versenyképesség volt, amely egy vállalat vagy ország külkereskedelemben alkalmazott árainak rangsorában elfoglalt helyét jelentette. Ezután jelent meg a költségek mellett a termelékenység is mint a versenyképesség fokmérője, majd következett a minőségi vagy technológiai versenyképesség fogalma: ez már számos indikátort ölel fel, sőt a jövőbeli dimenziót – azaz a saját versenyképesség fenntartására való képességet – is számításba veszi. Ezt egy hármas ismérrendszer alapján állapítjuk meg: struktúra (a termelőipar összetétele), technológia (erős technológiai bázis, ezt támogató egyetemek, high-tech fókusz megléte vagy hiánya), lehetőségek és képességek (oktatás, innováció és támogató intézmények megléte vagy hiánya, hiszen mindezek a versenyképesség fenntartását biztosítják). Ebből az egyre tágabb merítésű, GDP-n túli, dinamikus versenyképesség-felfogásból alakult ki az eredményalapú versenyképesség, amely egyre inkább a jóléti állam ismertetőjegyeinek meglétét is vizsgálja.⁶ Ma már számos, erre a nézetre épülő versenyképességi mutatót találhatunk, például ilyen a World Economic Forum globális versenyképességi index (*Global Competitiveness Index* – GCI) vagy az Európai Bizottság európai innovációs eredménytáblája (*European innovation scoreboard* – EIS). Alapvetően ebbe a jóléti felfogásba illeszkedik bele az EU meghatározása is, amely szerint „[a] versenyképes gazdaság olyan gazdaságot jelent, amelynek tartós termelékenységi aránya képes ösztönözni a növekedést, ezáltal pedig a jövedelmet és a jólétet.”⁷ Az ilyen szemléletben már olyan, egyébként költségoldalon megjelenő faktorok is szerepelhetnek a versenyképesség serkentőiként, mint a szociális szférában az oktatás, képzések, élethosszig tartó tanulás támogatása, gyermeknevelési intézmények, vagy az ökológiai kiadások közül a megújuló energiák ösztönzése.

⁴ Porter, például, miután rávilágít, mely definíció miért nem elégséges, ő maga a termelékenységben találja meg a versenyképesség kulcsát, hiszen ez bennfoglal az előtte szólók meghatározásainál komplexebb folyamatokat. Szerinte végső soron a versenyképesség azon tulajdonságok összessége, amelyért egy nemzetközileg működő vállalkozás éppen az adott országot bázisául választja. PORTER, Michael E.: „The competitive advantage of nations” *Harvard Business Review*, 1990/március-április 73–93.

⁵ KRUGMAN, 3. lj.

⁶ a fejlődéstörténet összefoglalása innen: AIGINGER, Karl; VOGEL, Johanna: „Competitiveness: From a misleading concept to a strategy supporting beyond GDP goals” *Competitiveness Review*, 2015/5. 497–523.

⁷ EUR-Lex Glosszárium: Versenyképesség

A kollektív gondolkodásban mára nem vitatott, hogy az ökológiai tényezők helye van a versenyképesség megítélésekor, sőt egyre fontosabbá válik. Ennek legegyszerűbb oka, hogy a fosszilis energiákkal dolgozó vállalatok, nemzetek a hordozó végessége miatt nem tudják örökké fenntartani termelékenységüket, ezért alternatívák után kell kutatniuk, akaratlanul is zöldebb megoldásokat eredményezve. A vállalat szemszögéből például a helyes hulladékfeldolgozás, illetve a hulladékkeletkezés megelőzése, ezáltal a kibocsátás-csökkentés a lehetőségek jobb kiaknázását és az anyaggal való gazdaságosabb bánásmódot eredményezhetik, amely végül nettó bevételhez juttathat, azaz gazdaságilag is előnyös. (Hogy ezt a vállalatok miért nem eleve így teszik, ha ez valóban ennyire egyértelműen előnyös számukra, annak több oka van: a döntések nem mindig optimálisak, a technológiák folyamatosan fejlődnek, az információáramlás közel sem tökéletes stb.⁸) Az állam oldaláról vizsgálva pedig egy megfelelően kialakított szabályozási környezet folyamatos innovációra ösztönözhet, amely versenyelőnyhöz juttathat a már meglévő és az éppen a folyamatos innováció következtében még csak kialakulófélben lévő piacokon is.

Mindezekből annak kellene következnie, hogy a Green Deal az európai versenyképesség felhajtómotorja, hiszen szigorú előírásaival folyamatos megújulásra sarkall, amelynek a fogyasztó is előnyeit látja, hiszen tisztább, zöldebb, kisebb karbonlábnyomú termékhez jut. Az EU-ban azonban nem az áll célkeresztben, hogy szükséges-e a zöldítés, sokkal inkább az, hogy a Green Deal ezt tényleg a megfelelő, versenyképességet erősítő módon hatja-e végre.

2.2. Az európai zöld megállapodás (*Green Deal*)

A 2019-ben elfogadott Green Deal a ma létező legkiterjedtebb és legambiciózusabb zöldstratégia a világon. A fenntartható irányba haladás azonban az energiaügy terén az energiaunió létrehozásával már jóval korábban elkezdődött, amelynek keretein belül azóta az EU a maga energiakitettséget például megújuló energiaforrásokkal igyekszik csökkenteni, és amelynek szabályozási területei már nagyban átfedést mutatnak a Green Dealével.⁹

A Közösségen kívüli legjelentősebb előzmény a 2015-ös ENSZ éves klímasúcs, ahol megszilárdult a politikai akarat egy kötelező erejű klímaegyezmény megkötésére, amely meg is történt ugyanazon év ENSZ Közgyűlésén. Ezt ismerjük ma Párizsi Klímaegyezmény néven, amely fő célkitűzése a globális átlaghőmérséklet emelkedését 2°C alatt tartani az iparosodás előtti

⁸ Michael E. PORTER; Claas VAN DER LINDE: „Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship” *Journal of Economic Perspectives*, 1995/4. 97–118.

⁹ Európai Tanács és Tanács: Energiaunió

szinthez képest, sőt lehetőség szerint 1,5°C-ra korlátozni, és amely 175¹⁰ aláírója között olyan részes államok vannak, mint az USA,¹¹ Kína és India, azaz a világ vezető szén-dioxid-kibocsátói.¹² A Green Deal a klímaegyezmény tagállamokra eső kötelezettséghányadának teljesítésére is alkalmas, de messze több területre is kiterjed.

Jogi természetét tekintve a Green Deal egy hatalmas intézkedéscsomag, amely másodlagos jogi aktusokból, de soft law-ból is áll. Amit Green Dealnek nevezünk, az önmagában még nem kötelező jogforrás, hanem egy politikai célkitűzés, amelyeket az uniós szervek a jogalkotási folyamatokban különböző, már normatív erővel bíró kötelezettségekké konvertáltak.

Politikai, szakpolitikai jellegét tekintve nyolc nagy területet ölel fel: éghajlatpolitika, energiaügy, mezőgazdaság, ipar, környezet és óceánok, áru- és személyszállítás, pénzügyek és regionális fejlesztés, kutatás és innováció. Az elérendő célok igen gyakran egy elérendő célszámban és egy ahhoz társított határidőben artikulálódnak.

2.3. Az európai klímarendelet

A Green Deal által is érintett éghajlatpolitika legfontosabb jogszabálya az európai klímarendelet,¹³ hiszen valamennyi tagállam számára ez teszi követségé a klímasemlegesség 2050-ig történő elérését az előtte csak soft law formában megjelenő kötelezettséggel szemben. Érdekes, hogy tartalmát tekintve (ha eltekintünk a Bizottságra szabott nagyon is egzakt, határidős jelentéstételi-felülvizsgálati kötelezettségektől) az irányelvekhez hasonló absztrakt célok laza megfogalmazásával találkozunk; a rendelet jól körülhatárolt, közvetlenül alkalmazásra alkalmas intézkedéseket aligha tartalmaz (legalábbis a tagállamok számára), a jogszabályt mégis rendeleti formában fogadták el. A preambulum indokolása¹⁴ szerint erre a szabályozott tárgykör globálisan összehangolt cselekvést igénylő jellege miatt van szükség.

¹⁰ Az első aláíráskor, 2016-ban volt ennyi. List of Parties that signed the Paris Agreement on 22 April

¹¹ Pontosítás: az USA miután 2017-ben kilépett (amely csak 2021-ben hatályosult), 2021-ben visszalépett, ám 2025-ben ismét kilépett.

¹² A teljes bekezdés forrása: SZÉLPÁL Szilárd, VARGA János: „Fenntarthatósági stratégiák, javaslatok, programok története az EU-ban – a Zöld Európa megteremtése és a Green Deal előzményei” *Acta Humana*, 2023/3. 185-199.

¹³ Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2021/1119 rendelete (2021. június 30.) a klímasemlegesség elérését célzó keret létrehozásáról és a 401/2009/EK rendelet, valamint az (EU) 2018/1999 rendelet módosításáról (európai klímarendelet)

¹⁴ a preambulum (40) pontja

2.4. Az „Irány az 55%” (Fit for 55)

A következő mérföldkő, a 2022-es Fit for 55 intézkedéscsomag olyan, mint egy rövidebb távú Green Deal, ugyanis fő célkitűzése a szén-dioxid-kibocsátás legalább 55%-kal való csökkentése 2030-ig. Ennek elérése érdekében számos éghajlat-politikai jogszabályt is tartalmaz, amelyek további szabályokat és intézkedéseket határoznak meg a cél elérése érdekében.¹⁵ A Fit for 55 szerepe tehát kettős: meghatározni ezt a köztes célt, illetve a szabályok céllal való harmonizációja szigorítás, reformálás, esetleg új kötelezettségek létrehozása útján. Kiemelten jelentős változásokat hozott az akkor már működő uniós karbonpiacon, illetve ez a csomag hozta létre a dolgozatban szintén tárgyalt karbonvámot is.¹⁶

2.5. Az EU kibocsátáskereskedelmi rendszere (EU ETS) és az importárúk karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmus (CBAM)

Az éghajlat-politika a környezetvédelem címszó alatt szabályozott megosztott hatáskörök közé tartozik.¹⁷ A két legfontosabb éghajlat-politikai „vív-mány” az uniós kibocsátáskereskedelmi rendszer (*European Union Emissions Trading System* – a továbbiakban: EU ETS) és az importárúk karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmus (*Carbon Border Adjustment Mechanism* – CBAM) vagy köznapi nevén (és a továbbiakban) karbonvám.

A világ első nemzetközi kibocsátáskereskedelmi rendszerét, az EU ETS-t létrehozó irányelvet¹⁸ 2003-ban fogadták el, a rendszert 2005-ben indították el, majd a Fit for 55 intézkedéscsomag ezt is ambiciózusabbá tette.¹⁹ Az EU ETS a „plafon és kereskedelem” (*cap and trade*) elvén alapul, ahol a plafon a rendszer hatálya alá eső létesítmények és üzemeltetők által kibocsátható üvegházhatású gáz teljes mennyiségére vonatkozó határértéket, a kereskedelem pedig a kibocsátási egység, azaz a kvóta adásvételét jelenti. Egy kibocsátási egység egy tonna szén-dioxid-egyenérték kibocsátására jogosít fel. Az EU-s szinten kibocsátható összkvótát (amelyet aztán leosztanak tagállami, majd létesítményi szintre) a zöld célokkal összhangban évente csökkentik. A kibocsátási egységeket vagy ingyenesen osztják ki, vagy árveréseken értékesítik, azokkal kereskedni lehet, és ahogy a plafon csökken, úgy csökken a

¹⁵ Európai Tanács és Tanács: Milyen intézkedéseket hoz az EU az éghajlatváltozás ügyében?

¹⁶ Európai Tanács és Tanács: „Irány az 55%!”: a Tanács a 2030-ra vonatkozó éghajlat-politikai célkitűzések teljesítését célzó kulcsfontosságú jogszabályokat fogadott el

¹⁷ EUMSZ 4. cikk (2) e) és EUMSZ 191-193. cikkek

¹⁸ Az Európai Parlament és a Tanács 2003/87/EK irányelve (2003. október 13.) az üvegházhatást okozó gázok kibocsátási egységei Unión belüli kereskedelmi rendszerének létrehozásáról és a 96/61/EK tanácsi irányelv módosításáról

¹⁹ European Commission: Development of EU ETS (2005-2020)

kibocsátási egységek kínálata is az uniós szén-dioxid-piacon. A vállalatoknak egyéb kötelezettségeik teljesítése mellett a kibocsátásukat lefedő mértékű kvótával kell rendelkezniük, ellenkező esetben súlyos bírságokra számíthatnak.²⁰ A rendszer tehát egyfelől rendelkezik egy visszafogottabb jutalmazó faktorral azok részére, akik innovációval vagy energiahatékonyságuk növelésével dekarbonizációra képesek, hiszen azok ingyen kapott kvótáik eladásával nettó bevételre tehetnek szert,²¹ és rendelkezik büntetőfaktorral is azok számára, akik nem érik el a célokat, hiszen vagy kvóták vásárlására kényszerülnek, vagy a túllépés mértékével arányos büntetés megfizetésére kötelesek.

A rendszer fokozatosan, különböző fázisokban valósul meg, jelenleg a negyedikben járunk. Az egyes fázisok versenyképességi szempontból jelentős ismérveit (rendkívül leegyszerűsítő módon, de a mechanizmus megértéséhez még elégségesen) az alábbi táblázat mutatja:

²⁰ az intézmény összefoglalása innen: European Commission: About the EU ETS

²¹ Fontos azonban megjegyezni, hogy az ilyen kvóták aránya fokozatosan csökken, 2026-tól egyes ágazatokban teljesen meg is szűnik.

	tárgyi hatály (szektor + gáz- típus)	ingyenes/ ár- veréses kvó- ták aránya a fix összkvóta tekintetében	fix összkvóta / kvótacsökken- tés mértéke	szank- ció (EUR/ tonna)
1. fázis (2005- 2007)	erőművek >20 MW hőteljesít- ményű tüzelőberen- dezések ipar: olajfi- nomítók, kokszoló- kemencék, vas- és acélművek, cement-, üveg-, mész-, téglá-, kerámia-, cellulóz-, papír-, kartongyártás	100/ 0 %	2005: 2096 MtCO ₂ e fix össz- kvóta éves csök- kentés nélkül	40
2. fázis (2008- 2012)	az eddigiek + nemzetközi légi- közlekedés (2012)	~ 90/ 10% (8 tagállamban árverések)	2008: /2049 MtCO ₂ e légiközlekedés: 2012: 221 millió MtCO ₂ e fix összkvóta éves csökkentés nélkül	100
3. fázis (2013- 2020)	az eddigiek + szén-dioxid-levá- lasztó és -tároló léte- sítmények, petrolké- miai termékek, am- mónia, színes- és vasfémek, gipsz, alu- mínium, salétrom- sav, adipinsav, glikolsav	57/ 43 %	-1,74%/ év	100
4. fázis (2021- 2030)	az eddigiek + tengeri közlekedés, szén-dioxid, nitro- gén-oxid, perfluor- karbonok, metán + EU ETS ₂ (2027): épületek, közúti köz- lekedés, üzemanya- gok	57/ 43 % EU ETS ₂ : 0/ 100 %	2021-2023: - 2,2%/ év 2024- 2027: -4,3%/ év 2028-: -4,4%/ év EU ETS ₂ : 2013-2020: - 5,10%/ év 2028-: -5,38%/ év	100

(saját szerkesztés, forrásai az EU hivatalos dokumentumai)

Az importárak karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmus már kifejezetten Green Deal-találmány: a Fit for 55 részeként rendelet²² hívta életre, célja a nem uniós országok aszimmetrikus éghajlat-politikái által okozott kibocsátásáthelyezés (szén-szivárgás) kockázatának kezelése és a partnerországok ösztönzése szén-dioxid-árázási politikák kidolgozására.²³ Tárgyi hatálya szerint kiterjed a cementre, villamos energiára, trágyázószerekre, vasra, alumíniumra és a hidrogénre.²⁴ A CBAM 2026-tól alkalmazandó végleges rendszerében, a jelenlegi, átmeneti szakasz 2023 és 2025 között zajlik. Az ingyenesen kiosztott ETS kvóták a magas karbonkibocsátású iparágak EU-n kívüli szereplőkkel szemben keletkező versenyhátrányát kompenzálják, ezért 2026-tól, amikor a CBAM szerinti díjkiszabás megindul a harmadik országokra is, a versenyhátrány fokozatosan megszűnik, ezért azok fenntartása nem indokolt, így fokozatosan kivezetésre kerülnek. Ez a fokozatos be- és kivezetés egymásra tekintettel, egymással összhangban történik, az uniós ipar dekarbonizációjának támogatása érdekében.²⁵ Azaz a karbonvám tulajdonképpen az EU ETS komplementere: míg az ETS az EU-n belüli, a karbonvám az azon kívüli kibocsátáscsökkentést hivatott kikényszeríteni.

3. A VERSENYKÉPESSÉGRE GYAKOROLT HATÁS

Míg az EU ETS már 2005 óta működik és hatástanulmányok tucatjai állnak rendelkezésre, a CBAM tényleges fizetési kötelezettséggel járó működése csak 2026-ban indul meg, ezért hatásairól egyelőre csak hipotetikus megállapítások tehetők. Ami biztos, hogy mindkét intézmény esetében bonyolult, összetett folyamatok jellemzők és a kettő nem is választható el egymástól élesen, hiszen rendeltetésükben is nagyon hasonlóak és szabályozásukban is érzékenyen reagálnak egymásra.

A teljes rendszer kifejezett vagy bennfoglalt, versenyképességet is alakító hatásai között szerepel az EU-n kívüli térségek hasonló szabályozási környezet kialakítására való ösztönzése, a folytonosan innovatív és kibocsátáscsökkentésre törekvő létesítmények tevékenysége nyomán a karbonszegény termékek piacának megteremtése, majd az azon való előnyszerzés, zöld beruházások elősegítése, zöld munkahelyek megteremtése. A dolgozat ebből az alábbi hármat tárgyalja.

²² Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2023/956 rendelete (2023. május 10.) az importárak karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmus létrehozásáról

²³ Európai Tanács és Tanács: A Tanács megállapodott az importárak karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmusról (CBAM)

²⁴ a CBAM-rendelet I. melléklete

²⁵ European Commission: Carbon Border Adjustment Mechanism

3.1. A karbonpiacok elterjedése

3.1.1. Általános kép

Az EU ETS-nek a 27 tagállamon kívül tagja még Izland, Liechtenstein és Norvégia, valamint a villamosenergia-termelés tekintetében Észak-Írország is, illetve összeköttetésben áll a svájci ETS-szel.²⁶ 2024-ben 36 ETS működött világszerte – számos pedig épp fejlesztés alatt áll –, amelyek azonban mindössze a világ 18%-a körüli üvegházhatású gáz kibocsátását fedik le.²⁷ Annak ellenére, hogy már számos állam rendelkezik ilyen kvótakereskedelmi rendszerrel, a karbonsemlegesítés piaci szemléletének átvételét, illetve a nettó zéró kibocsátás elérését számukra az EU politikájában leginkább a karbonvám bevezetése katalizálja, ugyanis a bevezetésre kerülő szabályozásnak része többek között, hogy ha az importőrök bizonyítani tudják, hogy az importált áruk előállítása során már megfizették a szén-dioxid-árat, a megfelelő összeg levonható,²⁸ így az egyes államok a saját nemzeti jogukba való karbonár-bevezetéssel maguk szedhetik be ezt a díjat ahelyett, hogy átengednék a bevételt az EU-nak.²⁹ Ebben különösen érintettek az EU-ba nagy arányban exportáló országok. Ezt felismerve valóban számos ország el is kezdte a maga szabályozási környezetének kialakítását: Kanada 2021-ben,³⁰ az Egyesült Királyság,³¹ az USA³² és Ausztrália³³ 2023-ban kezdett foglalkozni a karbonvám kérdésével, míg Törökország³⁴ a célok tekintetében jóval távolabbról, de 2021-ben szintén nyitottá vált az ez irányú politikák bevezetésére. Ugyanakkor mind a kvóta-, mind a vámrendszert tekintve ezek nemzetközi összekapcsolása máig kihívás a szabályozási különbségek miatt.

Mindez pozitívan cseng, hiszen azt sugallja, hogy az egyes államok, felismerve kötelezettségüket a klímaváltozás elleni küzdelemben való részvételre, elkezdtek megtenni a szükséges lépéseket. Ez így is van, azonban ahogyan a későbbiekben világosság válik, fontos szemléletbeli különbség húzó-

²⁶ European Commission: Scope of the EU ETS

²⁷ ICAP: Emissions Trading Worldwide: Status Report 2024

²⁸ European Commission: Carbon Border Adjustment Mechanism

²⁹ BELLETTI, Elena; HAN, Nuomin; PÉREZ, Iván: *„Playing by new rules: How the CBAM will change the world”* Wood Mackenzie, 2023

³⁰ Government of Canada: Exploring Border Carbon Adjustments for Canada

³¹ Gov.UK: New UK levy to level carbon pricing

³² POMERLEAU, Shuting: „Carbon border adjustment bills: how do the U.S. proposals compare to the EU one?” *Niskanen Center*, 2024

³³ Australian Government: Australia’s Carbon Leakage Review

³⁴ WEISE, Zia: „EU’s looming carbon tax nudged Turkey toward Paris climate accord, envoy says” *Politico*, 2021

dik meg az EU és a többi állam teljes környezet- és így karbonpolitikája között. Ennek szemléltetésére elég a két legnagyobb kibocsátó, Kína és az Amerikai Egyesült Államok rendszereinek megfigyelése.

3.1.2. Kína

Kína zöldpolitikájának kezdetét Hszi Csin-ping elnök 2020. szeptember 22-én, az ENSZ Közgyűlés 75. ülészakájának általános vitáján elhangzott beszédének idejére datáljuk, amikor is kijelentette: „Célunk elérni a szén-dioxid-kibocsátásunk csúcsát 2030 előtt és elérni a karbonsemlegességet 2060 előtt.”³⁵ Ezt a célkitűzést nevezzük kettős szén-dioxid-célnak.³⁶

A kínai karbonpiac 2021 óta létezik és az EU-hoz képest egyelőre gyerekcipőben jár, hiszen csak az energiaszektorra terjed ki (a fokozatos kiterjesztés, akárcsak az EU-ban, tervezett), amely azonban az ország összkibocsátásának kb. 40%-áért felel.³⁷ A kínai karbonpiacon kétféle karbonkvóta létezik: az ellenőrzött kibocsátók kvótái, akiknek részvétele a kínai ETS-ben kötelező, illetve az önkéntes kibocsátáscsökkentők kreditjei (*China Certified Emission Reduction* – CCER), akik a karboncsökkentési projektek sikeres átültetésével gazdasági haszonra tehetnek szert.³⁸ A kötelező rendszerben csak a legnagyobb kibocsátók (min. 26 ezer tonna szén-dioxid/év) vesznek részt. Az EU-ban ehhez képest szektorálisan eltérő, bonyolultabb és szigorúbb de minimis szabályok érvényesülnek. A kínai ETS-ben a kvótákat ingyen osztják ki, szemben az EU-s rendszerrel, amelyben arányuk fokozatosan csökken. A legnagyobb különbség a kvótameghatározás és -kiosztás módjában mutatkozik: míg az EU-ban meghatároznak egy abszolút kibocsátási szintet (fix összkvótát), Kínában azt a kormány által meghatározott, idővel csökkentett ipari szén-dioxid-intenzitási referenciaértékek alapján határozzák meg.³⁹ Azaz az EU-ban megállapítanak egy plafont, amely fölé az ETS által lefedett összes szektor kumulált kibocsátása nem mehet, Kínában azonban nem plafont alkalmaznak, hanem az egy egységhez kibocsátható szén-dioxid mértéke csökken folyamatosan, így azt eredményezve, hogy ugyan gazdasági növekedés esetén a szén-dioxid-kibocsátás is növekedhet, azonban nem az egységekkel egyenesen arányosan, hanem a tervek szerint a 2060-ig eljutva a zero kibocsátásig. Összefoglalva a fő különbség a két ETS-ben: Kínában a zöldítés csak a gazdasági fejlődést megtámogatva képzelhető el, míg az EU-ban akár annak

³⁵ Full text of Xi's statement at the General Debate of the 75th Session of the United Nations General Assembly

³⁶ BIRÓ Kinga; ÖRDÖG Enikő; YUNQIAO, Zhan; LI, Deng; KOK, Sin Woon: „China's Climate Strategy. Past, Present & Future” *Klímapolitikai Intézet*, 2024

³⁷ ICAP: Compare ETS

³⁸ BIRÓ, ÖRDÖG, YUNQIAO, KOK: 36. lj.

³⁹ LV, Amy; STANWAY, David: „What's China's carbon market and how does it work?” *Reuters*, 2024

kárára is. A tényekhez hozzátartozik, hogy míg az Unió kibocsátása jelentősen csökken, a kínai valóban növekszik,⁴⁰ ugyanakkor a kínai gazdaság is növekedni, az európai pedig zsugorodni látszik.

3.1.3. Amerikai Egyesült Államok

Az USA a karbonpiac tekintetében nagy mozgásteret enged az államainak: az Egyesült Államok Környezetvédelmi Ügynöksége (*United States Environmental Protection Agency* – EPA) ernyőszervezetként korlátozott hatáskörrel fogja össze a politikát, de az államok rendelkezhetnek saját ETS-szel, szabályokkal és kibocsátási plafonnal. Ennek következtében általános megállapítások nem tehetők, hiszen az egyes kibocsátáscsökkentési programok szövetségi (pl. a legelső cap and trade jellegű program, a Savaseső Program (*Acid Rain Program* – ARP)), mások állami (pl. Kalifornia állam saját cap and trade programja) szinten jöttek létre,⁴¹ illetve a plafon és a kvótakiosztás módja, a felhasználás lehetőségei is eltérőek lehetnek. A technológiákhoz való viszonyulás, illetve az ösztönző támogatások természetének kérdésében azonban érdemes összevetni az USA-t és az Európai Uniót.

Előbbiben kijelenthetjük, hogy az Egyesült Államok a szén-dioxid-kibocsátás csökkentését technológiasemleges módon igyekszik elérni, ugyanis a szabályozásnak való megfelelés módja nem megszabott. Ez azt jelenti, hogy az Egyesült Államok egyes programjaiban általában megválasztható a kibocsátási cél elérésének módja, legyen az a fosszilizsról megújuló energiára váltás, extra kvóták vásárlása, hatékonyabb kontrolmechanizmusok bevezetése stb.⁴² Az EU ezzel szemben két tekintetben sem minősül technológiasemlegesnek. Először is az egyes technológiák az ETS keretében ugyan nem explicit módon tiltottak (habár az autóiparban a belső égésű motorok 2035-től való kivezetésével még ez a direkt tilalom is megvalósul), ám a K+F területén léteznek az EU által preferált, így fejlesztésükben erőteljesebben finanszírozott technológiák, például a megújuló energiaforrások az atomenergia rovására,⁴³ kvázi mesterségesen utat szabva ezzel a tudományos fejlődésnek. Az Európai Unióban karbonsemlegessége ellenére egy általánosan atomenergia-ellenes

⁴⁰ Az European Commission: GHG emissions of all world countries 2024-es jelentése szerint a kínai ÜHG-kibocsátás 2023-ban 2022-höz képest 5,2%-kal nőtt.

⁴¹ United States Environmental Protection Agency: Emissions Trading Programs

⁴² United States Environmental Protection Agency: Why Do Emissions Trading Programs Work?

⁴³ Az Európai Bizottság: Horizon Europe, költségvetés, 2024 szerint míg a Horizont Európa program keretében a megújuló kutatására szánt forrás 15,1 milliárd euró körüli, az atomenergia-kutatásra az Euratom keretében mindössze 1,4 milliárd euró jut.

nézet is uralkodik,⁴⁴ amely a jogszabályok szintjén néhol, a politikai nyilatkozatokban viszont rendre megjelenik. Másodszorban pedig bizonyos technológiákkal szemben egy hatásában diszkriminatív szabályozás bontakozik ki az ETS működésében, amelynek az ingyenes kvóták fokozatos és hamarosan bekövetkező kivezetésével, illetve a karbonvám bevezetésével a karbonintenzív ágazatok (pl. acél-, cement-, vegyipar) látják kárát. Ennek következtében a megfelelő alternatív technológia rendelkezésre állásának híján és így a költségek drasztikus megemelkedése miatt az ilyen szektorok vállalatai akár a gazdasági ellehetetlenülés szélére is sodródhatnak.

Az USA jelenlegi legfontosabb jogforrása a 2022-es Inflációcsökkentési Törvény⁴⁵ (*Inflation Reduction Act* – a továbbiakban: IRA), amely körülbelül 400 milliárd dollárnyi összeget (ún. zöldtámogatást)⁴⁶ fektet a tiszta energiába, technológiába és a dekarbonizációba. Az IRA a tiszta energia fejlesztését adójóváírásokkal ösztönzi egészen addig, amíg az Egyesült Államokban a villamosenergia-ágazat kibocsátása a 2022-es szint 20%-ára csökken (azaz ez egy határozatlan idejű program), emellett a villamosítást és a kibocsátásmentes autók gyártását is dollármilliárdokat érő állami támogatásokkal igyekeznek ösztönözni.⁴⁷ A szabályozásból kitűnik, hogy a zöldítés elsődleges módszereit a tengerentúlon az adókedvezményekben és a támogatásokban látják és az EU-ban domináló karbonárzás csak harmadik helyen áll⁴⁸ (pontosabban egyelőre szövetségi szintű karbonárkiszabás egyelőre nem is létezik). A megközelítésbeli különbségen felül van egy erősen protekcionista elem is az IRA-ben, amely megkülönbözteti az EU-tól: az elektromos autók területén az előállítási folyamat minél nagyobb fokú domesztikációja érdekében minél nagyobb (és időben növekvő) arányban belföldi eredetű egy áru, az adójóváírás mértéke annál magasabb.⁴⁹ Ez az intézkedéscsomag, sokan úgy vélik, egy támogatási versenyt indíthat meg az Atlanti-óceán két partja között.

⁴⁴ BUSCH, Ebba: „Technology neutrality is a ‘do or die’ moment for Europe” *Euractiv*, 2024

⁴⁵ *Inflation Reduction Act of 2022*

⁴⁶ PUJOLS, Aleix: „Green energy subsidies: EU vs. US battle” *Magnus Commodities*, 2023

⁴⁷ Milan ELKERBOUT; Dallas BURTRAW; Åsa LÖFGREN; Lars ZETTERBERG: „Transatlantic Cues: How the United States and European Union Influence Each Other's Climate Policies” *Resources for the Future*, 2024

⁴⁸ Egy hasonlat szerint a zöldpolitikák általánosságban a szabályozás, árazás, támogatások három lábából álló, néha kissé ingatag szék. Az USA politikájában a legerősebb láb feltétlenül a támogatások rendszere, míg a leggyengébb az árazás, hiszen szövetségi karbonárkiszabás egyelőre nem is létezik. Uo.

⁴⁹ Joseph MAJKUT: „The Inflation Reduction Act: A Race to the Top or Protectionism in High Gear?” *Center for Strategic and International Studies*, 2023.

Az EU válasza erre a 2023-as, Green Dealhez kapcsolódó ipari terv,⁵⁰ amely azóta részleges változást idézett elő a zöldátállás anyagi ösztönzésének jellegében. Az ipari terv előtt ugyanis az Unió zöldpolitikái rendszere erőteljesen a szabályozás és karbonárázás talaján állt, amely jelenleg is helytálló, azonban a támogatások nem a technológia gyakorlati alkalmazására (*deployment*) fókuszáltak, mint az IRA, sokkal inkább az innovációra.⁵¹ Erre Mario Draghi is rámutatott a sokat idézett jelentését bemutató beszédében: „A probléma nem az, hogy Európában nincsenek ötletek vagy ambíció (...). Az innováció a következő fázisban akad el: ott bukunk el, ahol az innovációból bevételt kellene faragni.” Az EU, érezve versenyhátrányát az IRA-val szemben, valamelyest eltolta a hangsúlyt a gyakorlatiasabb támogatások felé, többek között az állami támogatásokra vonatkozó versenyjogi szabályok lazításával. A finanszírozás egyébként számos szakpolitika irányából és alapjából ered. Az EU ETS bevételei az Innovációs Alapba, a Modernizációs Alapba, de elsősorban a nemzeti költségvetésekbe folynak be, és a tagállamoknak azt a zöldítés támogatására kell felhasználniuk.⁵² Mindezek hatása a jövőben bontakozik ki. A legutóbbi fejlemény a 2025 februárjában elfogadott tisztáipar-megállapodás,⁵³ amely már kifejezetten a zöldátmenet és versenyképes-ség közötti feszültséget igyekszik enyhíteni.

3.1.4. Tanulságok

Meg kell állapítanunk, hogy az Európai Unióé a Föld legambiciózusabb és legelőrehaladottabb zöldpolitikája, ugyanis annak ellenére, hogy a Föld negyedik legnagyobb üvegházhatásúgáz-kibocsátója, de ezzel is mindössze az összkibocsátás 6,08%-áért felelt 2023-ban,⁵⁴ az övé a világ legszigorúbb környezetvédelmi szabályozása.⁵⁵

Az Unió azonban elkövette azt a hibát, hogy nem tekintett magán kívülre, míg a saját szabályait alakította ki, ugyanis akkor észrevette volna, hogy ambícióiban senki nem követi: egyetlen másik állam sem kockáztatja a maga

⁵⁰ European Commission: The Green Deal Industrial Plan: putting Europe's net-zero industry in the lead

⁵¹ ELKERBOUT, BURTRAW, LÖFGREN, ZETTERBERG: 47. lj.

⁵² European Commission: About the EU ETS

⁵³ Európai Bizottság: Tisztáipar-megállapodás

⁵⁴ European Commission: GHG emissions of all world countries

⁵⁵ Ugyan nem áll rendelkezésre mérőszám kifejezetten ezt az állítást alátámasztandó, de a jelenlegi irodalomban ez a közvélekedés, illetve az OECD legutolsó, 2022-ben közzétett, az OECD-országok környezetpolitikájának szigorúságát mérő indexe (*Environmental Policy Stringency* – EPS) az EU tagállamait az él- vagy a középmezőny második felébe sorolja, kétharmaduk 2020-as szabályozási állapota például megelőzi az Egyesült Államokat és Kínát. Tobias KRUSE; Antoine DECHEZLEPRÊTRE; Rudy SAFFAR; Leo ROBERT: „Measuring environmental policy stringency in OECD countries” *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1703, 2022.

gazdasági növekedését a zöldítésért cserébe, hanem elismerve a klímacélok fontosságát, de azokkal instrumentumként bánva építette be azokat gazdaságpolitikájába. Így történhetett meg, hogy míg Kína és az USA is teret ad a technológia organikus fejlődésének, az Unió indirekt módon kijelöli az utat, amerre a technológiának fejlődnie „kell”; így történhetett meg, hogy míg mindkét előbbi ország kormányzata masszív mennyiségű pénzügyi eszközökkel támogatja a zöldítésre hajlandó szereplőket, az Unió bünteti őket a meg nem felelésért. És így történhetett meg az is, hogy az uniós vállalatok fizetik a világon a legtöbbet ugyanazon mennyiségű szén-dioxid-kibocsátásért,⁵⁶ és ennek változása a jövőben sem várható.⁵⁷

Az ilyen, gazdasági és versenyképességi szempontokból nehezen igazolható döntések miatt nevezik olykor az EU zöldpolitikáját átideologizálnak vagy moralizálónak, amelynek eredményeképp az európai vállalatok és létesítmények valóban extrém nehéz helyzetbe kerültek.

3.2. Innovációra ösztönzés

A zöldítés deklaráltan legfontosabb célja az innovációra ösztönzés, hiszen a zöldátállás a zöldtechnológiák átültetésével lesz fenntartható.

3.2.1. Árvolatilitás és a szabályozási környezet bizonytalansága

A karbonkvóták árát a piaci körülmények szabják meg: az EU a fix összkvótával meghatározza a kínálatot, az ár pedig a kereslet és számos egyéb külső tényező szintéziseként alakul ki. Áresés akkor következhet be, ha a kínálat túl nagy a kereslethez képest. Az első ilyen történet 2008-at követően a gazdasági válság következtében, de azóta több alkalommal is előfordult már. Eredményeképp megszűnik az innovációra való ösztönzés, azaz a teljes intézmény célját veszti, sőt a kezdeti időszakban megtörtént, hogy egyes vállalatok bevételre tettek szert a nulla eurót közelítő karbonárak következtében.⁵⁸ Áremelkedés pedig értelemszerűen akkor áll be, ha a kereslet növekszik, többek között akár piaci spekuláció (azaz ebben a kontextusban az európai piac szándékos torzítása) eredményeként is, erre a mai napig vannak példák. Amint érzékelhető, a karbonár rendkívül ingadozó és külső körülmé-

⁵⁶ World Bank Group: State and Trends of Carbon Pricing Dashboard

⁵⁷ BloombergNEF: Europe's New Emissions Trading System Expected to Have World's Highest Carbon Price in 2030 at €149, BloombergNEF Forecast Reveals, 2025

⁵⁸ Markus WRÅKE; Dallas BURTRAW; Åsa LÖFGREN; Lars ZETTERBERG: „What Have We Learnt from the European Union's Emissions Trading System?” *Ambio*, 2012/ február, 12–22.

nyeknek kitett. Ezek hosszú távú kezelésére indult el 2019-ben a piaci stabilizációs tartalék (*Market Stability Reserve* – MSR).⁵⁹ Ez az eszköz egy bizonyos plafon elérésekor kivon kvótákat a piacról és egy bizonyos padló elérésekor kvótákat bocsát a piacra, egyfajta pufferként konszolidálandó az ingadozásokat.

Mivel az EU ETS piaci szereplőket érint, az EU által választott (piaci szemléletű és elsősorban a meg nem felelést büntető) megközelítésben a legerősebb ösztönző a karboncsökkentésre a kellően erős árjelzés, ennek elemei a kellően magas ár és a hosszú távú kiszámíthatóság, megbízhatóság.⁶⁰ Előbbi az ösztönző faktor folyamatos fennállása miatt fontos, utóbbi pedig különösen a tőkeigényes ágazatokban számít, hiszen a befektetések gyakran évtizedekre szólnak, illetve a karbonkibocsátás csökkentésének hosszú távú költségeit Európában nagyban meghatározza, hogy az EU ETS rövid vagy hosszú távú eszközökbe történő beruházások révén érte-e el a kibocsátási célját.⁶¹ Ehhez képest a stabilan és kellően magas, és így ösztönző hatású karbonár nem biztosított: az MSR ellenére is az áringadozások a mai napig jelentősek, például 2023 márciusában több mint 100 euróba, addig 2024 márciusában 58 euró körül alakult a karbon tonnánkénti ára.⁶² Mivel az árak ingadoznak, a kibocsátás-csökkentés jövőbeli költségei is rendkívül bizonytalanok, amely emiatt elriaszthatja a zöldberuházásokat.

A szabályozási környezet biztonsága pedig (a 21. században abszolút elvárható jogbiztonsági szempont mellett) azért fontos, hogy a piaci szereplők a rövid távú alkalmazkodás helyett strukturális változásoknak vessék alá működésüket (amely a valódi fenntarthatóság kulcsa). Ez nyilvánvalóan csak akkor következhet be, ha a regulatív környezet kiszámítható és hosszú távon tervezni lehet vele. Ez azonban az EU karbonkereskedelmi rendszeréről kevéssé mondható el, hiszen a felülvizsgálatok és módosítások gyakoriak, illetve az enyhítésekért, halasztásokért folyó lobbitevékenységek is célt érnek.⁶³ Ez utóbbi különösen káros, hiszen a politika hitelességének csorbulása mellett azoknak a szereplőknek a törekvéseit is aláássa, akik a lobbizással ellentétben megpróbálnak megfelelni a szabályoknak, jogosan bízva abban, hogy az elvárások nem fognak változni.

Ezek ismeretében úgy tűnik, az EU mintha két szék közül a földön landolt volna: mivel a karbonárak még a magas volatilitás ellenére is jellemzően az

⁵⁹ European Commission: Market Stability Reserve

⁶⁰ Tim LAING; Mísato SATO; Michael GRUBB; Claudia COMBERTI: „Assessing the effectiveness of the EU Emissions Trading System” *Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment*, Working Paper No. 106, 2013

⁶¹ Uo.

⁶² Trading Economics: EU Carbon Permits

⁶³ Például az európai autógyártók lobbiszervezete, az ACEA nemrégiben az eredetileg kért két év helyett három év halasztást ért el az autógyártókra a 2025-re kötelezően teljesítendő számok tekintetében. BIRÓ Balázs: „EU CO2 kvóta: három év haladékok kapnak az autógyártók” *Villanyautósok*, 2025

EU-ban a legmagasabbak az egész világon (habár egy tonnányi kibocsátott szén-dioxid nem szennyezőbb Európában, mint bárhol máshol), az európai vállalatok versenyképessége jelentősen romlik, ugyanakkor nem elég konzisztensen és erőteljesen magasak ahhoz, hogy az innováció igazi motorjaként szolgáljanak. A magas ár pedig egyébként is csak akkor nem lenne ártalmas a versenyképességre, ha ezt más szabályozók is hasonló árakkal dolgoznának – de ez szintén nincs így.

A CBAM EU-n túli innovációt ösztönző hatásairól nehéz nyilatkozni, hiszen a vám még nem alkalmazandó, azonban többen is kevésbé az innovációt, sokkal inkább az export és a világkereskedelem újrendeződését prognosztizálják.

3.2.2. Megfelelés a célszámoknak

Hibái ellenére az EU ETS hatására természetesen jelennek meg technológiai innovációk,⁶⁴ hiszen a K+F szektor jelentős támogatásban részesül, részben az ETS-ből befolyó forrásokból. Ugyanakkor az ETS hatálya alá tartozó ágazatokban két jelenség is jellemző: a megfelelő technológiák rendelkezésre nem állása miatt egyes szektorokban a kibocsátási plafon alatt maradás rendkívüli nehézségekbe ütközik, míg más szektorokban gyakran a megfelelést nem a zöldtechnológiák adaptálásával, hanem a „kreatív megfelelés” különböző formáival érik el.

3.2.2.1. Megfelelési képesség

A megfelelési képesség hiányosságára eklatáns példa az energiaszektor, amely a kvótarendszer által „erőművek” címszó alatt már a kezdetektől fogva érintett. Az EU-ban az ágazat a szén-dioxid-kibocsátás 27,4%-át tette ki 2022-ben.⁶⁵ A gondot az okozza, hogy a fosszilis forrásokból származó energia aránya természetesen csökkenthető, de az ennek felváltására fő lehetőséget kínáló megújuló energiák (pl. szél- és napenergia) és atomenergia különböző okokból, de mind problematikusak, azaz az a technológia, amellyel az elvárt eredmény egyéb érdekeket nem veszélyeztetve elérhető lenne, egyelőre nem létezik.

⁶⁴ Habár az ETS céljából fakadóan általánosan elismert mint a karbonsemleges innovációk ösztönzője (*Technological Innovation for Climate Change Mitigation – TICC*), tényleges hatását a különböző tanulmányok rendkívül változóan értékelik: egyesek mérsékelt pozitív hatásról számolnak be, mások elégtelennek tartják. Zihong CHEN; Paul E. BROCKWAY; Sheridan FEW; Jouni PAAVOLA: „The impact of emissions trading systems on technological innovation for climate change mitigation: a systematic review” *Climate Policy*, 2024

⁶⁵ European Parliament: Greenhouse gas emissions by country and sector, 2024

A megújuló energiákkal az a gond, hogy a megfelelő tárolásuk technológiailag jelen állás szerint nem megoldott, és mivel előállításuk abszolút időjárásfüggő, az ilyen energiákra való túlzott támaszkodás végső soron az ellátásbiztonságot is veszélybe sodorhatja. Éppen emiatt pedig az egyes tagállamok nem tehetik meg, hogy bizonyos szint fölé emeljék a nemzeti energiáimukban a megújuló energiák arányát.

Az atomenergia kérdése jól szemlélteti az Unióval gyakran asszociált átideologizált és a pragmatikus szemlélet között húzódó feszültséget. Az EU szupranacionális szervei míg kifejezetten a megújuló energiaforrások javára igyekeznek növelni az energiamixet, addig az atomenergia termelését karbonsemlegessége ellenére nyilatkozataikban és K+F forrásokkal sem támogatják. Ugyanakkor az egyes tagállamok képviselői, akik (jobb esetben) a választói felhatalmazásuk tartalmával összhangban cselekszenek, megoszlanak az atomenergia támogatásának kérdésében: az atomenergiára erősebben támaszkodó nemzetek ellátásbiztonságukat féltve nem kívánnak felhagyni az atomenergia alkalmazásával, sőt a dekarbonizáció elérésében elengedhetetlennek tartják. Egy 2024-es, 30 ország (köztük olyan fajsúlyos szereplőkkel is, mint Franciaország) vezetője által aláírt nyilatkozat épp ezt fejezi ki.⁶⁶ Összességében tehát az energiaszektor részben azt példázza, amikor az innovációnak ideológiai akadályai vannak.

3.2.2.2. Megfelelési hajlandóság

Tekintve, hogy a karbonkereskedelem piaci logikán működő, profitorientált szereplőket érint, nagyfokú naivitásra vallana azt hinni, hogy a szabályozás hatályba lépésétől fogva minden vállalat őszinte felelősségtudatból, forrásait nem kímélve kezd a karbonsemlegesítésbe. A már említett autóipari példa esetében például a Volvo ugyan szabálykövetően viselkedett és kibocsátását csökkentette, míg a vállalatok többsége egységbe tömörülve a lobbizás mellett döntött – és sikerrel jártak. A kibocsátási plafon alatt maradásnak a számos egyéb, kvázi „green washing” technikája létezik még: ilyen például a flottákba tömörülés,⁶⁷ a kvótavárás, a szénmegkötés és -tárolás, de bizonyos versenyellenes magatartások⁶⁸ is.

⁶⁶ The Brussels Times: Some 30 countries reaffirm the place of nuclear energy at Brussels summit, 2024

⁶⁷ Reuters: Automakers to pool CO2 emissions with Tesla, Polestar to meet EU 2025 rules, 2025

⁶⁸ Például amikor 2021-ben több nagy autógyártó megegyezett egy bizonyos fejlettségi fokú technológia egységes alkalmazásában és annak szándékos tovább nem fejlesztésében, amely természetesen az uniós versenyjogba ütközőnek minősült. European Commission: Statement by Executive Vice-President Vestager on the Commission decision to fine car manufacturers €875 million for restricting competition in emission cleaning for new diesel passenger cars

Az előrejelzések a CBAM esetében, habár vegyesek, szintén kevésbé a szemléletbeli páfordulást, inkább a piac és az import átszerveződését prognosztizálják. A karbonvám egyelőre a legszennyezőbb ágazatokat fedi le. Az ide tartozó harmadik országbeli vállalatok az elterjedt vélemény szerint egyszerűen úgy kerülnek ki majd a vámokat, hogy ahol ez lehetséges, az EU-ba a karbonszegény termékeiket importálják a karbonintenzív helyett,⁶⁹ illetve maguk az EU-s importőrök fognak kisebb karbonlábnyommal exportálni képes vállalatokkal üzetelni. Mások szerint pedig míg bizonyos vállalatok a kiszámíthatatlan és aránytalan adminisztratív terhek miatt, addig a fejlődő vagy alacsony jövedelmű országok⁷⁰ létesítményei a karbonsemlegesítés átvételének elkerülése céljából inkább választják majd a gyártás EU-ba való áttelepítését – amely az EU-ra ugyan pozitívan, de ezen országok gazdaságaira értelemszerűen károsan hat.⁷¹

Ami az európai vállalatokat illeti: a CBAM több másik cél mellett az európai vállalatok ETS által keletkezett versenyhátrányát hivatott kiegyenlíteni, hiszen a két intézmény azonos árakkal fog működni, illetve a CBAM által lefedett szektorokban a vám bevezetésével párhuzamosan szűnnek meg az ETS ingyenes kvótái is. A vám kapcsán az erről szóló elemzések egyhangúlag ár-emelkedést⁷² prognosztizálnak. Ugyanakkor a vám célja szerint hiába igyekszik leküzdeni az európaiak versenyhátrányát, mert a karbonvám mindössze a hatálya alá tartozó nyersanyagokra (a nyersanyag előállítása során keletkezett kibocsátásra) terjed ki, az egyébként hatály alá tartozó nyersanyagokat tartalmazó késztermékekre azonban nem. Azaz, ha az európai gyártó a vámot a fogyasztói árba beépítené, versenyhátrányba kerülne a saját piacán azokkal a harmadik országbeli termékekkel szemben, amelyek tartalmazták ugyanezeket a nyersanyagokat, ám az EU határait már késztermékként lépték át, ezért vámkötelesek sem voltak, így az ár-emelés sem indokolt. Ugyanezek a vállalatok, amelyek a CBAM tárgyi hatálya alá tartozó nyersanyagokat importálják, a megnövekedett költségek miatt elképzelhető, hogy gyártási folyamataikat az EU-n kívülre helyezik a vámfizetési kötelezettség elkerülése

⁶⁹ Stefano F. VERDE; Simone BORGHESI: „The International Dimension of the EU Emissions” *Trading Environmental and Resource Economics*, 2022/július 23-46.

⁷⁰ A Világbank ilyennek tartja különösen az alábbi országokat: Zimbabwe, Mozambik, Ukrajna, Georgia, India, Fehéroroszország, Trinidad és Tobago, Egyiptom, Oroszország, Kazahsztán.

⁷¹ GONZÁLEZ DURÁNTEZ, Miriam; OBERN, Calli: „The EU’s Carbon Border Tax Could Hurt Developing Countries” *Project Syndicate*, 2022

⁷² Egy felmérés például a technológiai iparban, amely különösen érintett a CBAM által, a gyártási költségek általánosan 1/3-dal való emelkedését jósolja Orgalim: EU Carbon Border Adjustment Mechanism. Assessing impacts on Europe’s Technology Industries, 2025

érdekében.⁷³ Egyebek mellett ez is oka annak, hogy többen ipari exodusról beszélnek – sőt ennek konkrét jelei már tapasztalhatók.

3.2.3. Bürokratikus terhek

Az Európai Unió közismerten rendkívül bürokratikus szervezet, átláthatatlan és hosszú folyamatai pedig nem az európai versenyképesség javára dolgoznak. Ez nem új keletű probléma: Donald Trump az ezévi Világgazdasági Fórumon Davosban egy emléket elevenítette fel még a politikába lépése előtti életéből, amikor is egy Írországból tervezett befektetéshez egy bizonyos EU-s engedélyre volt szüksége, amelyre már akkor 5-6 éves várakozási időt becsültek neki, ezért inkább nem fektetett be.⁷⁴

A már 2005 óta működő kvótapiac jelentős szabályozói és adminisztratív terheket ró mind a tagállamokra, mind a kibocsátókra, utóbbiak ráadásul súlyos szankciókkal számolhatnak a kötelezettségek nem megfelelő teljesítése esetén. A CBAM pedig már a pilot fázisban anomáliáktól terhelt: a szabályozás hirtelen bevezetése, az importőrök jelentéseit ellenőrző képzett hitelesítő (*verifier*) személyek hiánya, a vámhatékonyság különbözősége az egyes tagállamokban,⁷⁵ az elégtelen információáramlás mind a rendszer hatékonyságát ássák alá, mielőtt az még teljes egészében alkalmazandó lenne.

Ezeket észlelve a Bizottság 2025 februárjában előirányozott egy egyszerűsítési csomagot: az 50 tonna tömegű importáru alatti importőrök mentesülnek a CBAM alól, a jelentésételti kötelezettség szabályai enyhülnek.⁷⁶ Ennek hatásai a jövőben fognak érződni, de mindezekről függetlenül az adminisztratív terhek tekintetében az uniós importőrökhöz képest mindenki más versenyelőnyt élvez, aki ilyen szabályoknak nem áll a hatálya alatt, illetve nagyszabású dereguláció, amely látványosan csökkentené az uniós adminisztratív terheket, nem várható.⁷⁷

⁷³ Stefan AMBEC: „Plugging Carbon Leaks with the European Union's New Policy” *Kleinman Center for Energy Policy*, 2024

⁷⁴ The Telegraph: In full: Donald Trump's full speech at Davos World Economic Forum 2025

⁷⁵ PERRY, Neil: „Preparing for the new EU Carbon Emissions Tariff” *Sustainability Magazine*, 2023

⁷⁶ European Commission: Questions and answers on simplification omnibus I and II

⁷⁷ Ezt két biztos nemrégiben tett nyilatkozata is megerősíti: Teresa Ribera: „We are not deregulating, on the contrary: we are coming to the implementing phase.” és Stéphane Séjourné: „Europe knows how to reform itself. We don't have a chainsaw, but we have competent people leading the charge.”

3.2.4. Tanulságok

A 2020 és 2022 között végzett Community Innovation Survey⁷⁸ nyilvánosan elérhető adataiból kiderül, hogy az említett időszakban a karbonlábnym csökkentését eredményező innovációt bevezető vállalatok aránya nem éri el a 10%-ot sem, azaz amint ez a számokból is érzékelhetővé válik, a karbonárazás által érintettek elsősorban nem a tényleges technológiaváltás által igyekeznek az előírásoknak megfelelni.

Amellett, hogy a szabályozás részben célját veszti, az európai ipar számára olyan hátrányos szabályozási ellenszél alakult ki, amelyben mérlegre teszik, hogy gyártósoraikat részben vagy egészben az EU-n kívülre helyezték. Az első ilyen nagyobb eset volt a BASF 2022-ben,⁷⁹ a Michelin 2024-ben zárt be két üzemet,⁸⁰ és ugyanebben az évben a Volkswagen szüntetett meg 35 ezer munkahelyet,⁸¹ és számos példa sorolható még fel itt. Az ilyen vállalkozások új célszágája pedig általában Kína vagy az USA. Az euróvezet ipari termelése tavaly 1,2%-kal csökkent,⁸² és ezzel folytatódott az a tendencia, amelynek következtében az elmúlt 15 évben több mint 2,3 millió munkahely szűnt meg az ipari szektorban.⁸³

3.3. Zöldmunkahelyek teremtése

Éppen a fent tárgyaltak okán az Európai Unió egyik legnagyobb ígérete a zöldmunkahelyek teremtése. A probléma csak abban rejlik, hogy a Green Deal által kínált zöldmunkahelyek nem azokat az állásokat pótolják, amelyek a fenti folyamatok eredményeképp szűntek meg. A zöldátmenet miatt „organikus” bekövetkező folyamat az lenne, hogy a nagy üvegházhatású gázt kibocsátó iparágakban várhatóan csökken a munkahelyek száma, míg új lehetőségek nyílnak meg a zöldágazatokban, és számos meglévő foglalkozás átalakul. Ehhez képest jellemző ez a típusú munkahelymegszűnés mint a zöldátállítás következménye, és ezzel párhuzamosan létezik a kedvezőtlen szabályozási körülmények miatt üzleti megfontolásból bekövetkező foglalkoztatás-csökkenés. Egyébként a munkahely-teremtés folyamatában az Európai Unió

⁷⁸ Eurostat: Community Innovation Survey 2022 - key indicators

⁷⁹ KOTLYAROVA, Liudmila: „Abwanderung der deutschen Industrie: „Das ist ein neuer Schlag in die Magengrube”” *Berliner Zeitung*, 2023

⁸⁰ PATTON, Dominique: „Michelin to close two French plants in latest blow to Europe's auto sector” *Reuters*, 2024

⁸¹ GIORDANO, Elena: „Volkswagen deal cutting 35,000 German jobs is ‘good news,’ CEO says” *Politico*, 2024

⁸² Eurostat: Industrial production stable in the euro area and up by 0.3% in the EU

⁸³ LEALI, Giorgio: „Money alone can't stop Europe's industrial twilight” *Politico*, 2025

tagállamai nem teljesítenek rosszul, de természetesen a második okból történő csökkenés megállítása kívánatos lenne. Az *Oeconomus* összefoglalója⁸⁴ szerint a legtöbb kutatás az elkövetkező évekre enyhe foglalkoztatásnövekedést prognosztizál, a zökkenőmentes átmenethez azonban elengedhetetlen az átképzések támogatása is.

4. ÖSSZEFOGLALÓ ÉS LEHETSÉGES JÖVŐBELI KIMENETEK

Az Európai Unió jelenleg a fejlett világ sandboxa: az uniós jogalkotók szabályoznak, a gazdaság azt kísérleti alanyként elszenved, a többi állam pedig a mi kárunkon tanul. Az EU a karbonpiaccal csak akkor tudna jó példaként szolgálni a világnak, ha a szabályozás és a versenyképességi megfontolások olyan jótékony szintézisét lenne képes megvalósítani, amely egyszerre eredményez szerves zöldítést, kibocsátáscsökkenést és gazdasági növekedést (de legalábbis nem csökkenést). A dolgozat által leírt anomáliák azonban inkább azt indikálják, hogy elrettentő példává váltunk.

Ráadásul a karbonpiac csak egy szelete a zöldpolitikának, a zöldpolitika pedig csak egy szelete az Európai Unió összetett és mély versenyképességi válságának. Mindennek a végső kárvallottjai pedig az uniós polgárok, akik már most rekordmagas megélhetési költséget fizetnek, pedig az EU ETS2 még hatályba sem lépett. Róluk, jólétük hiába kívánatos célja az Unió felfogásában is a versenyképesség növekedésének, rendkívül kevés szó esik. Hogy jobban a figyelem középpontjába kerüljön az egyszerű európai fogyasztó, a technokrata szemlélet levételére van szükség. Az ilyen látásmód azonban a biztosítási jogállás természetébe kódolva van: nem várhatunk mást egy kollégiumtól, amely munkája végzéséhez nem szorul demokratikus legitimációra, amelyhez emiatt visszacsatoló impulzusok sem jutnak el, és amelynek sem szakmai reputációja, sem egzisztenciája nem függ politikája eredményességétől. Ráadásul Ursula von der Leyen második bizottsági elnöki ciklusát a Zöldek utolsó pillanatban elnyert bizalmával kezdhette meg, a Green Deal-tól való jelentős elhajlás így szinte kizárt. Hiába a Draghi-jelentések és az erősödő szkeptikus EP-frakciók, ezek a törekvések nem küzdik le az átideológizáltságot és a kompetenciadeficitet.

A mérleg egyik serpenyőjében tehát a kibocsátáscsökkenés és mérsékelt innováció van. A másik serpenyőben viszont ott sorakoznak: a csökkenő versenyképesség, az egekbe szökő árak, az ipari kivonulás, a zöldátállásra elköltött eurómilliárdok (amelyben jelentős összegeket tesz ki a zöldlobbi is), a legutóbbi nyáron már egyébként is átlépett másfél fokos globális felmelegedés és az, hogy az Európai Unió felelőssége a világ összkibocsátásában eleve csekély. Minden jóindulatú megközelítés ellenére úgy tűnik, ez sok hűhó a semmiért.

⁸⁴ ERDÉLYI Dóra: „A zöldátállás hatása a munkaerőpiacra” *Oeconomus*, 2024

Forrásjegyzék

Jogszabályok

1. Az Európai Parlament és a Tanács 2003/87/EK irányelve (2003. október 13.) az üvegházhatást okozó gázok kibocsátási egységei Unión belüli kereskedelmi rendszerének létrehozásáról és a 96/61/EK tanácsi irányelv módosításáról
2. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2021/1119 rendelete (2021. június 30.) a klímasemlegesség elérését célzó keret létrehozásáról és a 401/2009/EK rendelet, valamint az (EU) 2018/1999 rendelet módosításáról (európai klímarendelet)
3. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2023/956 rendelete (2023. május 10.) az importáruk karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmus létrehozásáról
4. Az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés
5. Inflation Reduction Act of 2022

Az EU hivatalos forrásai

1. EUR-Lex Glosszárium: Versenyképesség
2. Európai Bizottság: Az energiaunió helyzetéről szóló 2024. évi jelentés
3. Európai Bizottság: Horizon Europe, költségvetés, 2024
4. Európai Bizottság: Tíztaipar-megállapodás
5. European Commission: About the EU ETS
6. European Commission: Development of EU ETS (2005-2020)
7. European Commission: Carbon Border Adjustment Mechanism
8. European Commission: GHG emissions of all world countries
9. European Commission: Market Stability Reserve
10. European Commission: Questions and answers on simplification omnibus I and II
11. European Commission: Scope of the EU ETS
12. European Commission: Statement by Executive Vice-President Vestager on the Commission decision to fine car manufacturers €875 million for restricting competition in emission cleaning for new diesel passenger cars
13. European Commission: The Green Deal Industrial Plan: putting Europe's net-zero industry in the lead
14. European Parliament: Greenhouse gas emissions by country and sector, 2024
15. Európai Tanács és Tanács: A Tanács megállapodott az importáruk karbonintenzitását ellensúlyozó mechanizmusról (CBAM)
16. Európai Tanács és Tanács: Energiaunió

17. Európai Tanács és Tanács: „Irány az 55%!”: a Tanács a 2030-ra vonatkozó éghajlat-politikai célkitűzések teljesítését célzó kulcsfontosságú jogszabályokat fogadott el
18. Európai Tanács és Tanács: Milyen intézkedéseket hoz az EU az éghajlatváltozás ügyében?
19. Eurostat: Community Innovation Survey 2022 – key indicators
20. Eurostat: Industrial production stable in the euro area and up by 0.3% in the EU

Szakirodalom

1. Karl AIGINGER; Johanna VOGEL: „Competitiveness: From a misleading concept to a strategy supporting beyond GDP goals” *Competitiveness Review*, 2015/5. 497–523.
2. Stefan AMBEC: „Plugging Carbon Leaks with the European Union's New Policy” *Kleinman Center for Energy Policy*, 2024
3. BIRÓ Kinga; ÖRDÖG Enikő; YUNQIAO, Zhan; LI, Deng; KOK, Sin Woon: „China's Climate Strategy. Past, Present & Future” *Klímapolitikai Intézet*, 2024
4. Zihong CHEN; Paul E. BROCKWAY; Sheridan FEW; Jouni PAAVOLA: „The impact of emissions trading systems on technological innovation for climate change mitigation: a systematic review” *Climate Policy*, 2024
5. Markus WRÅKE; Dallas BURTRAW; Åsa LÖFGREN; Lars ZETTERBERG: „Transatlantic Cues: How the United States and European Union Influence Each Other's Climate Policies” *Resources for the Future*, 2024
6. Paul KRUGMAN: „Competitiveness: A Dangerous Obsession” *Foreign Affairs* 1994/2. 28–44.
7. Tobias KRUSE; Antoine DECHEZLEPRÊTRE; Rudy SAFFAR; Leo ROBERT: „Measuring environmental policy stringency in OECD countries” *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1703, 2022
8. Tim LAING; Misato SATO; Michael GRUBB; Claudia COMBERTI: „Assessing the effectiveness of the EU Emissions Trading System” *Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment*, Working Paper No. 106, 2013
9. Joseph MAJKUT: The Inflation Reduction Act: „A Race to the Top or Protectionism in High Gear?” *Center for Strategic and International Studies*, 2023
10. Michael E. PORTER: „The competitive advantage of nations” *Harvard Business Review*, 1990/március-április 73–93.
11. Michael E. PORTER; Claas VAN DER LINDE: „Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship” *Journal of Economic Perspectives*, 1995/4. 97–118.

12. SZÉLPÁL Szilárd, VARGA János: „Fenntarthatósági stratégiák, javaslatok, programok története az EU-ban – a Zöld Európa megteremtése és a Green Deal előzményei” *Acta Humana*, 2023/3. 185–199.
13. Stefano F. VERDE; Simone BORGHESI: „The International Dimension of the EU Emissions Trading” *Environmental and Resource Economics*, 2022/július 23–46.
14. Markus WRÅKE; Dallas BURTRAW; Åsa LÖFGREN; Lars ZETTERBERG: „What Have We Learnt from the European Union’s Emissions Trading System?” *Ambio*, 2012/ február, 12–22.

Online cikkek és egyéb internetes hivatkozások

1. Australian Government: Australia’s Carbon Leakage Review
2. BELLETTI, Elena; HAN, Nuomin; PÉREZ, Iván: „*Playing by new rules: How the CBAM will change the world*” Wood Mackenzie, 2023
3. BIRÓ Balázs: „EU CO₂ kvóta: három év haladékot kapnak az autógyártók” *Villanyautósok*, 2025
4. BloombergNEF: Europe’s New Emissions Trading System Expected to Have World’s Highest Carbon Price in 2030 at €149, BloombergNEF Forecast Reveals, 2025
5. BUSCH, Ebba: „Technology neutrality is a ‘do or die’ moment for Europe” *Euractiv*, 2024
6. ERDÉLYI Dóra: „A zöldátállás hatása a munkaerőpiacra” *Oeconomus*, 2024
7. „EU Carbon Border Adjustment Mechanism. Assessing impacts on Europe’s Technology Industries” *Orgalim*, 2025
8. Full text of Xi’s statement at the General Debate of the 75th Session of the United Nations General Assembly
9. GIORDANO, Elena: „Volkswagen deal cutting 35,000 German jobs is ‘good news,’ CEO says” *Politico*, 2024
10. GONZÁLEZ DURÁNTEZ, Miriam; OBERN, Calli: „The EU’s Carbon Border Tax Could Hurt Developing Countries” *Project Syndicate*, 2022
11. Government of Canada: Exploring Border Carbon Adjustments for Canada
12. Gov.UK: New UK levy to level carbon pricing
13. ICAP: Compare ETS
14. ICAP: Emissions Trading Worldwide: Status Report 2024
15. Jorge Liboreiro: Tusk makes passionate plea for an ‘armed’ Europe and rails against the Green Deal, Euronews, 2025
16. KOTLYAROVA, Liudmila: „Abwanderung der deutschen Industrie: „Das ist ein neuer Schlag in die Magengrube”” *Berliner Zeitung*, 2023
17. LEALI, Giorgio: „Money alone can’t stop Europe’s industrial twilight” *Politico*, 2025

18. List of Parties that signed the Paris Agreement on 22 April
19. LV, Amy; STANWAY, David: „What's China's carbon market and how does it work?” *Reuters*, 2024
20. PATTON, Dominique: „Michelin to close two French plants in latest blow to Europe's auto sector” *Reuters*, 2024
21. PERRY, Neil: „Preparing for the new EU Carbon Emissions Tariff” *Sustainability Magazine*, 2023
22. POMERLEAU, Shuting: „Carbon border adjustment bills: how do the U.S. proposals compare to the EU one?” *Niskanen Center*, 2024
23. PUJOLS, Aleix: „Green energy subsidies: EU vs. US battle” *Magnus Commodities*, 2023
24. Reuters: Automakers to pool CO2 emissions with Tesla, Polestar to meet EU 2025 rules, 2025
25. The Brussels Times: Some 30 countries reaffirm the place of nuclear energy at Brussels summit, 2024
26. The Telegraph: In full: Donald Trump's full speech at Davos World Economic Forum 2025
27. Trading Economics: EU Carbon Permits
28. United States Environmental Protection Agency: Emissions Trading Programs
29. United States Environmental Protection Agency: Why Do Emissions Trading Programs Work?
30. WEISE, Zia: „EU's looming carbon tax nudged Turkey toward Paris climate accord, envoy says” *Politico*, 2021
31. World Bank Group: State and Trends of Carbon Pricing Dashboard

JURASITS ZSOLT ANDRÁS

Merre sodródik az EU? Az uniós versenyjog bemutatása a vonal-hajózás tükrében magyar szuverenitás értéke az Európai Unió támogatáspolitikájában

1. Bevezetés
2. A hajózási iparág jellemzése
- 2.1. A konténerszállítói iparág konszolidációja
3. A hajózási társaságok együttműködése a 19. századtól napjainkig
4. Európai uniós szabályozás
- 4.1. A Tanács 4056/86/EGK rendelete
- 4.2. A Tanács 1419/2006/EK rendelete
- 4.3. A konzorciumok uniós szabályozása
- 4.3.1. A Bizottság 823/2000/EGK rendelete
- 4.3.2. A Bizottság 906/2009/EK rendelete (CBER)
- 4.3.3. A CBER felülvizsgálata
- 4.3.4. Együttműködés a CBER-t követően
5. Konklúzió
6. Forrásjegyzék

1. BEVEZETÉS¹

A globalizáció és kereskedelem jelentős mértékben hozzájárult a mai jóléti társadalmakhoz. A globalizáció megvalósulásához és fejlődéséhez az intézményi kereteken túl a tengeri kereskedelem robbanásszerű kapacitás növekedése járult hozzá, az elmúlt négy évtizedben a szállított mennyiség meg-négyszereződött.² A legnagyobb mai konténerszállító hajók képesek 24 000 TEU³ szállítására, ami megegyezik egy 70 km hosszú tehervonat kapacitásával. Más kontextusba helyezve, egy ekkora hajó 156 millió pár cipő, 300 millió tablet vagy 900 millió babkonzerv szállítására képes.⁴

A tengeri kereskedelem – becslések alapján – a globális kereskedelem 80%-át teszi ki,⁵ évente 2 milliárd tonna nyersolajat, 1 milliárd tonna vasércet és 350 millió tonna gabonát szállítva.⁶ Ezt a mennyiséget nem lenne képes

¹ A jelen dolgozatban felhasznált internetes források utolsó elérési ideje egységesen 2025. március 30. napja.

² <https://www.ics-shipping.org/>

³ 20-foot-equivalent container unit, 20 x 8 x 8,5 láb, ami nagyjából 6 x 2,4 x 2,6 méter, azaz 37,5 köbméter

⁴ <https://www.weforum.org/>

⁵ <https://unctad.org/>

⁶ <https://www.ics-shipping.org/>

önmagában a légi, vasúti és közúti szállítás kiszolgálni, nem beszélve arról, hogy felsorolt szállítási módok közül a tengeri kereskedelem a legköltséghatékonyabb és környezetbarátabb szállítási mód tonnára vetítve. A konténerek használata jelentősen csökkentette a tengeri kereskedelem költségeit, megjelenésük előtt 1956-ban 1 tonna áru rakodása 5,86 dollárba, használatukat követően csak 0,16 dollárba került.⁷ A Covid-19-járvány előtti időszakban egy 20 tonnás TEU szállítása Ázsia és Európa között tipikusan megegyezett egy azonos távú repülőjeggyel.⁸

A téma aktualitását az is szemlélteti, hogy 2021 első nyolc hónapjában a tengeri szállítási költségek inflációs hatása négyszeresére emelkedett, mint a 2014 óta mért átlagos mérték. Euró alapban, az ipari termékek energiaárral nem számított inflációjában a korábbi 0,07%-os inflációs hatás 0,27%-ra emelkedett, amely semmiképp sem nevezhető elhanyagolhatónak.⁹

Jelen tanulmány célja a hajózási iparágat érintő versenyjogi kérdések vizsgálata és bemutatása. A dolgozat különös hangsúllyal kíván kitérni a téma európai uniós nézőpontjára a konferenciák, konzorciumok és szövetségek tükrében.

2. A HAJÓZÁSI IPARÁG JELLEMZÉSE

A versenyjog a jogtudomány és a közgazdaság-tudomány határmezsgyéjén fekszik, a versenyjog védett jogi tárgya a gazdasági verseny.¹⁰ A hajózási iparág versenyjogi tanulmányozását, annak jelentősebb jogeseteinek és aktualitásainak bemutatását megelőzően szükséges a szektor általános, gazdasági ismertetése, mivel a versenyjogi összefüggések megértéséhez szükséges a piac sajátosságainak figyelembevétele.

A hajózási iparág felosztható az úgy nevezett *liner shipping* és *non-liner shipping* csoportosítás alapján, melyek közül előbbivel vonalhajózásként találkozhatunk a magyar szakirodalomban. Tágabb értelemben véve a vonalhajózási tevékenységek közé sorolandó a konténerekkel történő szállítás, az autósállítás és *cruise ship*ek. Szűkebb értelemben – és a gyakorlatban legtöbbször is így használva – vonalhajózásként csakis a konténerszállításra gondolunk. A vonalhajózási szolgáltatásokat a hajózási társaságok kereskedelmi szolgáltatásként nyújtják kikötők között, meghatározott útvonalakon, rendszeres menetrenddel, többnyire konténerhajók üzemeltetésével. A vonalhajózás egyike a három fő hajózási csoportnak az ipari hajózás és a tramphajó-

⁷ <https://traderiskguaranty.com/>

⁸ <https://www.weforum.org/>

⁹ Nektarios A. MICHAEL–Konstantinos D. MELAS–Lena CLEANTHOUS: *The relationship between freight rates and inflation in the Euro Area*. Central Bank of Cyprus Working Paper Series, 2022, Nicosia. 28–29.

¹⁰ TÓTH Tihamér: *Uniós és magyar versenyjog*. Wolters Kluwer, 2020, Budapest. p22.

zás mellett. Az ipari hajózás során az üzemeltető – például egy vasérckitermelő – tulajdonában és ellenőrzése alatt áll a rakomány és a hajó, célja a rakományszállítás költségeinek minimalizálása. Az ilyen üzemeltetők általában ömlesztett áruk szállítására használják a hajókat. A trambahajózási műveleteknél a hajók útvonaltervezése és ütemezése nem rögzített, az a rakomány helyéhez és mennyiségéhez igazodik. A legtöbb trambahajózás – csak úgy, mint az ipari hajózás – ömlesztett áruk kereskedelmével zajlik.¹¹

2.1. A konténerszállítói iparág konszolidációja

A konténerszállító iparágban az elmúlt évtizedekben markáns konszolidáció figyelhető meg, ugyanis a konténerszállító vállalatok közötti piaci koncentráció növekedett. 1985-ben az öt legnagyobb szolgáltató a szállított tonna 26,8%-át, a tíz legnagyobb szolgáltató 41,3%-át nyújtotta. 2018-ra ez a két adat 64,5%-ra és 83,6%-ra nőtt. Így jelenleg a konténerszállító iparágban a vállalatok egy igen kis száma felelős az áruk döntő többségének mozgatásáért.

A konszolidáció elsősorban M&A¹² ügyletek során történt. Az ügyletek célja elsősorban a mérethatékonyságból fakadó előnyök kihasználása. A főbb konszolidátorok közé sorolható a MAERSK, a Hapag Lloyd, a CMA CGM.¹³

Mivel a konténerszállítási szolgáltatások nehezen differenciálhatók és eredendően homogének, ezért a piacon elsősorban árverseny figyelhető meg.¹⁴

A piac fokozódó koncentrációja közben a konténerszállító hajók kapacitása, több, mint megduplázódott. A legnagyobb kapacitással rendelkező hajó 2006-ban 9.380 TEU, 2022-ben 23.992 TEU továbbítására alkalmas. Ugyanezen idő alatt a konténerrel történő kereskedelem is nőtt, de csupán 75%-kal. A hajók gyorsabban nőttek, mint az általuk kiszolgált kereskedelem mennyisége. Ezek a folyamatok csökkentették a piaci szereplők számát. Egyes források szerint így a versenyt is,¹⁵ míg más források ennek ellenkezőjét állítják, miszerint a csökkenő *unit operation cost*, vagyis átlagköltség, a

¹¹ Olaf MERK - Lucien KIRSTEIN – Filip SALAMITOV: *The impact of alliances in container shipping, the international transport forum case-specific policy analysis*. 2018, Párizs. 10. Elérhető: <https://www.itf-oecd.org/>

¹² Mergers & Acquisitions (Összeolvadások és felvásárlások)

¹³ Takuma MATSUDA–Enna HIRATA–Tomoya KAWASAKI: Monopoly in the container shipping market: an econometric approach. *Maritime Business Review*, 2021/7. 320–321.

¹⁴ MERK–KIRSTEIN–SALAMITOV (2018) 11. lj. 23.

¹⁵ Shamika SIRIMANNE–Jan HOFFMAN: *Review of Maritime Transport 2022*. United Nations, 2022, New York. p. 138. Elérhető: <https://unctad.org/>

H-statisztika¹⁶ 0,37-es értéke és a *China Containerized Freight Index* koefficiense a monopolizálás hiányára és a verseny 2008 óta tartó fokozódására utal.^{17,18} A kevesebb számú, de egyenként nagyobb piaci részesedéssel rendelkező vállalattal szemben egy új piacra lépő szereplőnek nehezebb dolga van, hiszen a piacra lépés még magasabb tőkét igényel, mint az elmúlt évtizedek konszolidációját megelőzően.

A konténerszállítói piacra az oligopol piactípus és piacszerkezet^{19,20} jellemző, amelynek mértéke útvonalanként eltérő. A konténer vonalhajózási ágazatot általánosságban véve viszonylag stabil verseny jellemzi.²¹ A lokális, regionális piacok szerkezetét nem csupán az adott kereskedelmi útvonal, hanem az ország fejlettsége és infrastruktúrája is befolyásolja. A kis szigetországokban az oligopolisztikus jellegű piac gyakran monopolpiaccá alakul és szerveződik, ez különösen gyakori a Karib-térségben és a csendes-óceáni szigetek esetében.²² Ez a jelenség magasabb szállítási költségekhez vezet. 2016-ban a kis fejlődő szigetországokban az áru értékének 22%-át tette ki a szállítási és biztosítási költség, míg a fejlett országokban ez csupán 11%. A legkevésbé fejlett országokban a szállítási és biztosítási költség az áru 21%-os mértéke, melynek elsődleges okai közé a kevésbé hatékony kikötők, nem megfe-

¹⁶ A Panzar és Rosse által 1987-ben javasolt H-statisztika a verseny mértékének meghatározására szolgáló megközelítés. A metodológia során a bevétel százalékos változását méri, az összes tényező árának 1%-os emelkedése mellett. Panzar és Rosse azt javasolta, hogy a $H = 1$ érték, tökéletes versenyt jelez; $0 < H < 1$ érték, monopolisztikus versenyt mutat, ha a H-statisztika kisebb, mint 0 a piac monopolisztikus, beleértve a kartell állapotot is. Ha a piac monopolisztikus, a termelési tényezők árának növekedése csökkenti az optimális termelési mennyiséget és bevételeket. A H-statisztikát gyakran alkalmazzák azon előnye miatt, hogy nem szükséges keresleti vagy költségfüggvényt meghatározni.

¹⁷ MATSUDA–HIRATA–KAWASAKI (2021) 13. l. 327.

¹⁸ ENNA HIRATA: A non-structural approach to assess competitive conditions in container liner shipping market: 2009-2014. *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 2018/10. 500–513.

¹⁹ TÓTH 10. l. 28. Az oligopólium szó szerint „néhány eladót” jelent. Ilyen piaci szerkezetben egyaránt előfordulhatnak a versenykorlátozó magatartások, de dinamikus verseny is. Egy ilyen piacon az eladók nemcsak a vevők, hanem versenytársaik várható lépését is elemzik, melyben gyakran alkalmazzák a játékelmélet területét is.

²⁰ ALEXANDER M. GOULIELMOS: „Containership Markets”: A comparison with bulk shipping and a proposed oligopoly model. *Journal of Economics and Business*, 2017/67. 47–68.

²¹ CHRISTA SYS: Is the container liner shipping industry an oligopoly? *Transport Policy*, 2009/16. 259–270

²² SIRIMANNE–HOFFMAN (2022) 15. l. 137.

lelő infrastruktúrák, korlátozott mérethatékonyság és kevésbé versenyzői kínálati piac sorolhatók. A piac további koncentrációja tovább nehezítheti a kis és strukturálisan gyenge országok helyzetét.²³

Ahogy a hajóméretek gyorsabban növekedtek, mint a volumenek, a hajók mint eszközök megtérülési rátája csökkent. A kisebb hajózási társaságok nehezebben tudtak a piacon maradni, illetve nem tudták ugyanazokat a szolgáltatásokat és kedvező árakat nyújtani, mint a nagyvállalatok.²⁴

A konszolidáció nemcsak horizontális, hanem vertikális integrációban is megfigyelhető. A tíz legnagyobb terminálüzemeltető társaság közül számos tulajdonosi struktúrájában valamilyen módon – kisebbségi vagy többségi tulajdonosi hányaddal – megjelenik a négy legnagyobb konténerszállító társaság. A légiáru-továbbítási piacon is terjeszkedni kívánnak a konténerszállító társaságok. A MAERSK 2021-ben vásárolta fel a Senator Internationalt, annak flottáját további öt teherszállító repülőgép rendelésével kívánja bővíteni. A CMA CGM saját légitársaságot alapított, melynek működését hat teherszállító repülőgéppel tervezi elindítani. Az MSC pedig új üzletág létrehozásával, az MSC Air Cargóval szándékozik belépni a légiáru-továbbítási piacra. A változó ügyféligény kielégítésének és az ellátási láncok további erősítésének céljából a MAERSK elindított egy vegyes tengeri-vasúti kereskedelmi útvonalat, amely Kazahsztánon, Azerbajdzsánon és Grúzián keresztül köti össze Kínát Romániával. A vertikális integráció lehetővé teszi a tengeri szállítást végző társaságoknak, hogy ügyfeleik részére a *last mile deliveryt* is elláthassák, így például többek között a MAERSK végzi az Unilever fogyasztói árucikkeinek teljes körű logisztikai kiszolgálását is.²⁵

3. A HAJÓZÁSI TÁRSASÁGOK EGYÜTTMŰKÖDÉSE A 19. SZÁZADTÓL NAPJAINKIG

A vonalhajózás kialakulását leggyakrabban a gőzhajókkal hozzák összefüggésbe, bár a 19. század elején még a vitorlás hajók rendszeres menetrend szerinti járatai sem voltak ritkák. A modern gőzhajók beszerzési és fenntartási költsége magasabb fix költséget jelentett. Ezeket a fix költségeket a szállított rakomány vagy utasok mennyiségétől függetlenül is szükséges fizetni. Az iparág kifejezetten magas tőkeigényévű vált.²⁶

Az első ténylegesen sikeres konferenciának az 1875-ös *Calcutta Conference* nevezhető, amely az Egyesült Királyság és Kalkutta között működött.

²³ United Nations Conference on Trade and Development: *Challenges faced by developing countries in competition and regulation in the maritime transport sector*. United Nations, 2018, Geneve, Elérhető: <https://unctad.org/>

²⁴ SIRIMANNE – HOFFMAN 15. lj. 138.

²⁵ Uo. 137–149.

²⁶ KOVÁCS Viktória: A tengeri fuvarjog egyesülésének első szakasza. *Jog-Állam-Politika*, 2015/2. 60.

A fő mozgatórugója a megállapodás létrejöttének a hajótulajdonosok kiszolgáltatottságának csökkentése volt, nem akartak jelentős mértékben függeni a nagy megrendelőktől, akiknek a rakományáért versenyeztek. Ezért megállapodásukban kikötötték, hogy a brit kikötőkből induló fuvardíjaknak minden társaság számára azonosnak kell lenniük. A díjakat olyan szinten rögzítették, amely minden társaság számára észszerű nyereséget garantált. Az első jelentős kartellek elsősorban a Nagy-Britannia és India, illetve Nagy-Britannia és Kína közötti kereskedelmet szolgálták.²⁷

A konferenciák az azon kívüli tagokkal szemben úgy tudtak fellépni, hogy a legnagyobb fuvarozatókkal hűség szerződéseket kötöttek, amely alapján a megrendelők kötelezték magukat a konferencia felé bizonyos időre, és ezért cserébe utólagosan kedvezményt kaptak. A kedvezmény mértéke általában 10%-os volt, és azt csak egy időszakkal késleltetve lehetett érvényesíteni, így kötelezve el a fuvarozatókat hosszútávra.^{28,29,30}

Az államok közötti gyakorlat a hajózás szabadságának elvén alapul, amely szerint minden kereskedelmi hajónak a kikötőkben a hazai hajókkal azonos ellátási és kezelési bánásmódot szükséges nyújtani. Ezen alapelv nyomán fejlődött számos országban a tengeri áruszállítással foglalkozó hajózási iparág. Nem volt jellemző e társaságok piacra lépésének, annak elhagyásának és piaci magatartásának szabályozása. Nem véletlen, hogy így a hosszú évtizedek alatt nemzetközi kartellek alakultak, főleg, hogy számos országban az engedélyezett is volt.

A tarifák rögzítésének folyamata rendkívül bonyolult és összetett folyamattá vált, mivel az alacsonyabb költségű fuvarozók érdeke az alacsonyabb tarifák meghatározása felé irányult, míg a magasabb költségű fuvarozók ragaszkodtak a magasabb tarifákhoz. A tarifák egyszerű rögzítése ezért nem lehetett minden esetben kielégítő. Elengedhetetlen, hogy a konferenciák ár rögzítése végrehajtható legyen a tagokkal szemben. A kartelleknek képesnek kell lenniük arra, hogy felderítsék és a megállapodásuk esetén megakadályozzák a tagvállalatokat abban, hogy titokban csökkentsék a díjaikat, és ezáltal ügyfelet csábítsanak át más tagtól.

A konferenciák által bevezetett egyik legelterjedtebb mechanizmus a *pool* vagy *pooling*, melynek működése során minden taghoz a konferencia a szállított áru – illetve utasok – vagy a teljes bevétel egy bizonyos százalékát hoz-

²⁷ Fiona Scott MORTON: Entry and predation: *British Shipping Cartels 1879–1929*. National Bureau of Economic Research, 1996, Cambridge. 8.

²⁸ KASNYIK Judit: *A tengeri fuvarozás nemzetközi szabályozása*. Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Kar, 2012, Budapest. 8.

²⁹ MAGYARY István: *Szállítmányozási Ismeretek*, Károly Róbert Főiskola, 2005, Gyönyös. 149.

³⁰ Luis ORTIZ BLANCO: *Shipping Conferences under EC Antitrust Law: Criticism of a Legal Paradox*, Hart Publishing, 2007, London. 5

zárendeli. A kvótájukat túllépő tagok kötelesek kifizetéseket teljesíteni azoknak a tagoknak, amelyek nem érték el kvótájukat. Ily módon a nagyobb volumenekért folytatott versenyre való ösztönzés jelentősen csökken. A kvótarendszereket úgy is ki lehetett dolgozni és alakítani, hogy az alacsonyabb költségű társaságok nagyobb mennyiségű árut szállítsanak, mint a magasabb költségű tagok, ami nagyobb összesített nyereséghez vezetett. Az ilyen – egyszerű árrögzítésen túlmutató – komplexebb, bonyolultabb rendszerek a struktúra kialakítása, az elszámolás módja, annak megtárgyalása, időszakos felülvizsgálata és végrehajtása miatt jóval költségesebbek voltak átláthatóbb társaiknál.³¹

A konferenciákhoz való hozzáállása a kormányzatoknak megengedő volt. Ezt a *Mogul* esete is alátámasztja. 1884-ben a *Mogul* számára megengedte a Távol-Kelet legnagyobb konferenciáját üzemeltető *Agreement for the Working of the China and Japan Trade* – a későbbi *Far Eastern Freight Conference* elődje (továbbiakban: Konferencia) – az útvonalán történő kereskedést két teaszállító hajónak egy szüretelési időszakra vonatkozóan, mint külső szemlélőnek. A következő évben a *Mogul* teljes jogú tagságát kérvényezte, melyet a Konferencia elutasított. A *Mogul* válaszként alacsonyabb áron kezdett az útvonalon kereskedni. A Konferencia válaszként hűségsszerződést vezetett be ügyfelei számára, amely kedvezményt csak úgy lehetett érvényesíteni, ha a fuvaroztató nem üzletel a *Mogullal*. Továbbá a Konferencia tagjai hajókat – *fighting shipeket* – küldtek azokba a kikötőkbe, ahol a *Mogul* jelen volt és annak árai alá alkudtak. A *Mogul* kénytelen volt árversenybe lépni a Konferenciával szemben, a Konferencia tagjai azonban más útvonalakon tartották rögzített árait, így közösen képesek voltak a *Mogullal* szemben eredményesen fellépni. A *Mogul* egészen a Lordok Házáig vitte az ügyet, ahol úgy ítélték, hogy még abban az esetben is, ha a konferenciатеvékenység azt eredményezi, hogy a rivális társaságnak el kell hagynia a piacot, a konferenciák lebonyolítása nem jogellenes, amennyiben a verseny korlátozására alkalmazott eszközök önmagukban nem voltak jogellenesek. Amennyiben a társult hajózási társaságok szándéka a kereskedelem monopolizálása, anélkül, hogy közvetlen szándékuk lenne a versenytársak megkárosítása, akkor az nem minősül jogellenes társulásnak, csak jogszerű kereskedelmi megállapodásnak. A Lordok Háza szerint az a tény, hogy egy vonalhajózási konferencia olyan módszereket alkalmazott, amelyek alkalmasak független piaci szereplők versenyének kizárására – mint amilyen a hűségsszerződések és árverseny – nem volt támadható a törvény előtt.

Az USA-ban is csak 1911-ben – 21 évvel a Sherman Act megjelenése után – történt fellépés a konferenciák ellen az igazságügyi minisztérium által. Az eljárás a *fighting shipek* és hűségsszerződések ellen irányult. A legjelentősebb ügyben, amely a *Hamburg American Line*-t érintette, a New York-i bíróság

³¹ MAGYARY 25. lj. 142-165.

1914-ben úgy ítélte meg, hogy a *fighting ships* használatának gyakorlata a trösztellenes szabályokkal ellentétben, az túlzott és indokolatlan kereskedelmi korlátozást jelentett. Az első világháború azonban megakasztotta az eljárást, így csak később, mind a bíróságok, mind a szövetségi törvényhozás csupán az egyesületek visszaéléseiként tekintettek ezen jogsértőnek nyilvánított gyakorlatokra, amelyeket – az igazságügyi minisztérium álláspontjával ellentétben – egyébként általánosságban kedvezőnek tartottak.³²

A hajózási iparág számára a két legturbulensebb időszak az 1860-1880 közötti és az 1970-1990 közötti periódusok. Az elsőben a vitorláshajók gőzhajók általi felváltása, a konferenciák megjelenése és a Szezei-csatorna kiépítése, az utóbbiban az áruk szállításának egységesítése, a konténerek megjelenése és a piac további konszolidációja minősül forradalminak. Annak ellenére, hogy a konténerizáció a konferenciákon kívülről, egy független hajózási társaságtól indult, a konferenciák a konténertechnológia átvételével megőrizték a piacon kvázimonopóliumi helyzetük.³³

A korszak legfontosabb új típusú megállapodásai a közös szolgáltatások nyújtására vonatkozó megállapodások, ismertebb nevükön a vonalhajózási konzorciumok voltak. A konferenciákkal ellentétben, amelyek olyan ortodox kartellek, melyeknek célja a tagjaik közötti tényleges verseny megszüntetése és elsősorban az árörögzítés a konzorciumok olyan operatív megállapodások, amelyek célja a tagok költségeinek csökkentése, bár a költségek homogenizálása miatt a konzorcium a tagok közötti verseny csökkenését eredményezheti, még úgy is, hogy nem közvetlenül árörögzítés történik.³⁴

Az 1990-es évekre a szövetségek – angolul *Alliances* – megjelenése a jellemző. Az OECD 2018-as tanulmánya szerint a szövetségek globális szintű együttműködési megállapodások a vonalhajózási társaságok között.³⁵

A konferenciákkal összehasonlítva a szövetségek céljai között nem szerepel az árörögzítés, a jövedelem, rakomány vagy nyereség megosztása. A szövetségek a tagok hajóinak „hálózatát” és az általuk nyújtott szolgáltatásokat kívánják javítani. A szövetségek egyre több szállítási kapacitást ellenőriznek, bár hosszú távon valószínű, hogy felváltják őket az összeolvadások.³⁶ Összességében a konzorciumok és szövetségek közti különbségeket az alábbi táblázat szemlélteti:

³² ORTIZ BLANCO 30. lj. -22.

³³ Uo. 12-15.

³⁴ Uo. 10-15.

³⁵ MERK-KIRSTEIN-SALAMITOV 11. lj. 10.

³⁶ ORTIZ BLANCO 30. lj. 15-16.

	Alliances (Szövetségek)	Consortia (Konzorciók)
Méret	Globális, több útvonalra kiterjedő	Adott útvonalakra összpontosító
Időtáv	Hosszú távú (több év)	Rövid távú (maximum néhány év)
Tagok száma	Több nagy hajózási vállalat	Kevesebb szereplő, akár kisebb társaságok is
Cél	Teljes hálózat optimalizálása	Egy adott útvonalon való együttműködés
Fuvardíjak szabályozása (árrögzítés)	Nem szabályozzák	Nem szabályozzák
Hajók és kapacitás	Közös hajók és útvonalak globálisan	Közös hajók egy adott útvonalon

(forrás: saját szerkesztés)

Jelenleg három nagy globális szövetség létezik. Ezek összetétele idén, 2025 év elejétől alakul át.³⁷ 2025-től megszűnik az *Alliance 2M*, az MSC egyedül üzemel a továbbiakban, a MAERSK a Hapag Llyoddal alkotja meg a *Gemini* szövetséget; az *Ocean Alliance* összetétel nem változik, a *THE Alliance* a Hapag Llyod kilépésével *Premier Alliance* szövetséggé alakul át, többi tagja változatlan.³⁸

A globális szövetségek együttműködése a szolgáltatások teljes integrációjára terjed ki. Ez magába foglalja a hajók, konténerek és közös terminálok együttes használatát, menetrendek és útvonalak egyeztetését. Kiemelendő, hogy a szövetségi működés során az együttműködés nem terjed ki közös értékesítésre, marketingre, árképzésre, eszközök közös tulajdonlására, bevételek közti *pooling* tevékenységre, nyereség és veszteség felosztására vagy közös felső vezetésre (*management-re*).³⁹ A szövetségi együttműködésnek a legjellemzőbb formái integráció szerint a *Slot Charter Agreement (SCA)*, vagyis slot bérleti megállapodás, a *Vessel Sharing Agreement (VSA)*, vagyis hajómegosztási megállapodások, a konzorciumok, konferenciák, Joint Venture-ök, és felvásárlások. Megjegyzendő, hogy a konferenciák a világ nagy részén már nem minősülnek jogszerűnek.⁴⁰

³⁷ A 2M 2025 januárjában szűnik meg és lép helyébe a Gemini, az Ocean Alliance összetétele nem változik, a The Alliance 2025 februártól alakul át Premier Alliance-re.

³⁸ Elérhető: <https://market-insights.upply.com/>

³⁹ MERK–KIRSTEIN–SALAMITOV i11. lj. 10.

⁴⁰ Uo. 13.

4. EURÓPAI UNIÓS SZABÁLYOZÁS

Az EGK Szerződés központi gondolata a közös piac megteremtése volt, amely egy olyan piacot jelent, ahol a négy gazdasági alapszabadság⁴¹ működése mellett az EGK Szerződésben megfogalmazott egyéb szakpolitikák, különösen a versenypolitika érvényesül.⁴² Az eleinte közösségi majd uniós együttműködés legfőbb célja és eszköze a tagállamok közötti vámok, mennyiségi korlátozások és egyéb intézkedések eltörlésével egy belső piac kialakítása. Az uniós versenypolitika célja ezen egységes belső piac védelme, amely az adott időszaktól függően kiegészül további közvetett és közvetlen célkitűzésekkel, mint amilyen a nemzetközi versenyképesség erősítése,⁴³ az infláció visszaszorítása,⁴⁴ a fogyasztói érdekek és jólét védelme vagy a piacok megnyitása a verseny előtt.⁴⁵

Az uniós versenyjog két legfontosabb, leggyakrabban hivatkozott szabályai a 101. cikk és 102. cikk. A 101. cikk megtiltja a vállalkozások számára, hogy olyan megállapodásokat kössenek, magatartást tanúsítsanak, amelynek célja vagy hatása a belső piaci verseny korlátozása, akadályozása. A 101. cikk rendelkezései alól a 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételek fennállás esetén lehet mentesülni, ami négy tartalmi elemet fogalmaz meg. A megállapodás gazdasági előnyökkel jár, az előny méltányos része a fogyasztóhoz jut, csak szükséges mértékű a korlátozás, a piaci versenyt nem zárja ki. A mentesülés a gyakorlatban két féle módon valósulhat meg.: egyfelől a Bizottság többéves, egyedi ügyeken szerzett tapasztalatai alapján rendelettel mentesíthet bizonyos versenykorlátozás-típusok csoportjait, ezeket nevezzük csoportmentesítési rendeleteknek. Másfelől az ezen rendeletekkel le nem fedett ügyekben egyedi értékelés szükséges. A 102. cikk a gazdasági erőfölénnyel rendelkező vállalkozások magatartását szabályozza, célja, hogy ne éljenek vissza piaci hatalmukkal, ami a belső piac torzításához vezethet.⁴⁶

Az 1950-es évek meghatározó időszak volt az európai integráció és jogalkotás során, de gyakorlatilag indifferensnek tekinthető az uniós tengerjog

⁴¹ áruk, szolgáltatások, személyek és a tőke szabad áramlása

⁴² SZILÁGYI Pál: A belső piac joga: Az Európai Unió gazdasági alkotmánya. In: SZABÓ Marcel–GYENEY Laura–LÁNCOS Petra Lea–PÜNKÖSTY András (szerk.): *Az Európai Unió jogának alapjai*. Pázmány Press, 2023, Budapest. 473.

⁴³ Jelenleg a Draghi féle jelentést követően, illetve az USA és Kína általi erőteljes gazdasági növekedésben, illetve „lemaradó” uniós helyzetben ez a célkitűzés kifejezett figyelmet kap.

⁴⁴ A Covid-19-et követő erőteljes infláció 2024-re visszacsökkent, azonban számos országban, illetve az euróövezetben is jelentkezhet a kéthullámú inflációs jelenség, amikor egy magasabb inflációs időszakot követően megjelenhet egy alacsonyabb szintű inflációs időszak is. Ez a jelenség volt megfigyelhető az 1970-es évek olajválságaiban is.

⁴⁵ TÓTH i.m. (2020) 72–74.

⁴⁶ Uo. 64., 205–212.

szempontjából. Az 1960-as évek legfontosabb újítása, hogy a Római Szerződés 85. és 86. cikke – EUMSZ 101. és 102. cikke – a 17. sz. végrehajtó rendeletet⁴⁷ követően 1962-től közvetlen hatályúvá váltak.⁴⁸ Azonban a 141. sz. végrehajtó rendelet⁴⁹ az összes közlekedési formát kivonta a 17. sz. végrehajtó rendelet hatálya alól, ezzel gyakorlatilag a tengeri hajózás kikerült a versenyjogi szabályozásból, mivel a Bizottság elvesztette végrehajtási jogkörét. A közlekedési ágazat nagy része a 1017/68 rendelettel⁵⁰ már 1968-ban visszakerült a versenyjogi szabályozási keretek közé, de a tengeri kereskedelem kapcsán 1986-ig – a 4056/86 rendeletig⁵¹ – kellett várni, hogy a Bizottság alkalmazhasson versenyjogi szabályokat az ágazatra.⁵² Megemlítendő az 1974-es *French Seamen*⁵³ eset. Az eset a közvetlen állampolgársági diszkrimináción túl azért volt jelentős mert kimondta, hogy az EGK-Szerződés általános és alapvető szabályai a tengeri közlekedésre is vonatkoznak.^{54,55} Az ágazat kései szabályozásának oka részben az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciájának – az UNCTAD – 1974-ben elkészült Vonalkonferenciák Magatartási Kódexében keresendő. A kódex célja a tagállamok hajózási társaságai közötti, nemzeti alapon történő megkülönböztetés megszüntetése és a hajózási konferenciák tagjai közötti megosztás fenntartása volt.⁵⁶ A Tanács 954/79.

⁴⁷ A 17. rendelet első rendelet a Szerződés 85. és 86. cikkének végrehajtásáról (továbbiakban: 17. sz. végrehajtó rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁴⁸ TÓTH i.m. (2020) 64–65.

⁴⁹ A EEC: Regulation No 141 of the Council exempting transport from the application of Council Regulation No 17, (továbbiakban: 17. sz. végrehajtó rendelet) a rendelet nem érhető el magyar nyelven. Elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁵⁰ A Tanács 1017/68/EGK rendelete (1968. július 19.) a vasúti, közúti és belvízi szállítási ágazatokra vonatkozó versenyszabályok alkalmazásáról (továbbiakban: 1017/68 rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁵¹ A Tanács 4056/86/EGK (1986. december 22.) rendelete a Szerződés 85. és 86. cikkének a tengeri szállításra történő alkalmazására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról (továbbiakban: 4056/86 rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁵² Vincet J. G POWER: The Historical Evolution of European Union Shipping Law. *Tulane Maritime Law Journal*, 2014/38. 318–319.

⁵³ C-167/73., Bizottság kontra Franciaország ügy, ECLI:EU:C:1974:35, elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁵⁴ ORTIZ BLANCO 30. lj. 134.

⁵⁵ SZABÓ–GYENEY–LÁNCOS–PÜNKÖSTY 42. lj. 534–535.

⁵⁶ POWER 52. lj. 325.

tanácsi rendeletével⁵⁷ gyakorlatilag jóváhagyta a vonalhajózási konferenciákat mint az EGK preferált nemzetközi tengeri szállítási rendszerét.⁵⁸

4.1. A Tanács 4056/86/EGK rendelete

A 4056/86 rendelet (jelen alfejezetben belül a továbbiakban: rendelet), a Bizottságnak biztosított hatáskörökhöz kapcsolódó feltételek tekintetében a konferenciák megállapodásainak és gyakorlataira a legnagyobb mértékű és egyben legvitatottabb csoportmentességet biztosította.⁵⁹ A rendelet célja az addigi *status quo* fenntartása volt *észszerű* versennyel kiegészülve. Az *észszerű* kifejezés használata már előrevetíti a verseny torzításának elfogadását. Aggodalomra ad okot, hogy a rendelet a nemzetközileg elfogadott piaci gyakorlatokat – a ma már *hardcore* kartellként hivatkozott praktikákat – és az uniós jog harmonizációját kívánta elérni.

A rendelet tárgyi hatálya a nemzetközi tengeri szállításra terjed ki, kivétellel azonban az nem alkalmazandó a kabotázs⁶⁰ és tramphajózási szolgáltatásokra. Versenypolitikai szempontból egyértelmű, hogy nem indokolt sem a tramphajózás sem a kabotázsműveletek kizárása a rendelet hatálya alól, azok csak utóbb a 1/2003/EK rendelet 2006-os módosításával⁶¹ kerültek szabályozásra.

⁵⁷ A Tanács 954/79/EGK rendelete (1979. május 15.) a vonalhajózási konferenciák magatartási kódexéről szóló ENSZ-egyezmény tagállamok által történő megerősítéséről vagy ahhoz való csatlakozásáról (továbbiakban: 954/79/EGK rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁵⁸ Ezekiel WARD: *Collaboration in Liner Shipping under Article 81 Ec.* Scandinavian Institute of Maritime Law, 2008, Sjørettsfondet. 15.

⁵⁹ ORTIZ BLANCO 30. l.j. 140.

⁶⁰ Kabotázs műveletnek azon szállítási (áru- vagy személy) tevékenységek minősülnek, amiket egy ország két pontja között egy az országban nem honos gazdasági szereplő végez.

⁶¹ A Tanács 1/2003/EK rendelete (2002. december 16.) a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról (továbbiakban: 1/2003/EK rendelet vagy Modernizációs Rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

Az 1/2003/EK rendelet 32. cikke eredetileg kizárta a tramphajózást hatálya alól, a 32. cikket A Tanács 1419/2006/EK rendelete (2006. szeptember 25.) a Szerződés 85. és 86. cikkének a tengeri szállításra történő alkalmazására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról szóló 4056/86/EGK rendelet hatályon kívül helyezéséről és az 1/2003/EK rendelet hatályának a kabotázásra és a nemzetközi tramphajózási szolgáltatásokra való kiterjesztéséről (továbbiakban: 1419/2006/EK rendelet) hatályon kívül helyezte, így a rendelet alkalmazandóvá vált a tramphajózás körében is. Az 1419/2006/EK rendelet magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

A rendelet tárgyi hatályának kritikáját szemlélteti a *DSVK kontra FEFC* jogeset is. Az ügyben a DSVK (Deutsche Seeverladerkomitees, a német tengeri szállítási felhasználók tanácsa) panaszolta be a FEFC-et (Far Eastern Freight Conference, Távol-Keleti Fuvarozási Konferencia), ugyanis állítása szerint nem csupán a tengeri kereskedelmi fuvardíjakat, hanem az ahhoz kapcsolódó kikötői és szárazföldi fuvardíjak is rögzítésre kerültek a konferencia által. Az Elsőfokú Bíróság helyt adott a Bizottság és a DSVK érvelésének, azaz nem vonatkozik a csoportmentességi rendelet az ügyre, ezért egyedi mérlegelés alapján volt szükséges a négy mentesülési feltétel vizsgálatára, a négyből azonban három nem teljesült, ezért a FEFC-et marasztaló döntés született.^{62, 63}

Szintén megemlítenő a *FETTCSA kontra Bizottság* (Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement, Távol-Keleti Kereskedelmi Tarifa és Pótdíj Megállapodás) jogeset. Az ügyben a FEFC konferencia tagjai kötöttek versenykorlátozó megállapodásokat független társaságokkal az általuk hirdetett árból történő engedmények mellőzésére, ami ugyan a konferenciák számára megengedett lett volna, de a megállapodást kiterjeszteni a konferencián kívüli tagokra is már jogsértőnek minősül. A Bizottság végül tekintettel arra, hogy az engedmények nem adása nem olyan súlyos jogsértés, mint az árrögzítés, 7 millió eurós büntetést szabott ki a társaságokra.⁶⁴

Érdemes kitérni a *The Transatlantic Conference Agreement* (továbbiakban: TACA) esetére is. Az eljárás 1992-től egészen 2003-ig húzódott. Az ügy végén megállapításra került, hogy a TACA tagjai visszaéltek közös gazdasági erőfölényükkel. A TACA gazdasági erőfölényét a piac struktúrájának megváltoztatásával kívánta növelni. A tagok arra ösztönözték a potenciális versenytársakat, hogy csatlakozzanak a TACA-hoz, így módosítva a piaci versenyszerkezetet. Ezt az új tagok számára bizalmas információk átadásával, piaci részesedés nyújtásával és számukra kedvező kettős díjszabás alkalmazásával érték el. A Bizottság ezért 273 millió euró – akkori rekordméretű – bírságot szabott ki a konferencia tagjaira.⁶⁵ 2002 év végétől a felülvizsgált TACA tevékenységét már jóváhagyta a Bizottság.⁶⁶

A rendelet felsorolja a tisztán műszaki jellegű megállapodásokat, mint amilyen többek között a szabványok vagy típusok bevezetése vízi járműve-

⁶² ORTIZ BLANCO 30. lj. 163-165.

⁶³ T-86/95., A DSVK kontra FEFC ügy, ECLI:EU:T:2002:50, elérhető angol nyelven a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁶⁴ A FETTCSA kontra Bizottság ügyben a Bizottság döntése elérhető angol nyelven a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

⁶⁵ A T-191/98., T-212/98–T-214/98. egyesített ügyek, Atlantic Container Line AB és társai kontra Bizottság ítélet, ECLI:EU:T:2003:245, angol nyelven elérhető a következő linken: <https://curia.europa.eu/juris/>

⁶⁶ A bizottság sajtóközleménye: <https://ec.europa.eu/commission/>

ken, rakterek vagy konténerhelyek cseréje és közös használata. Maga a rendeletet hatályon kívül helyező rendelet preambuluma fejti ki, hogy főlegesen a tisztán műszaki megállapodások kivonása az EUMSz 101. cikke (1) bekezdése – akkori 81. cikk (1) bekezdése – hatálya alól, hiszen azok ha ténylegesen technikai jellegűek, akkor mentességet élveznek.^{67, 68}

A szakirodalom bírálatként értékeli a *feketelistás és fehérlistás* feltételek ki nem fejtését, amelyeket már más csoportmentességi rendeletekből megszokhattunk.⁶⁹ A 3. cikk értelmében a csoportmentességi alkalmazhatóságának feltétele volt, hogy a konferencia tagjainak célkitűzése legyen a fuvardíjak és fuvarozási feltételek rögzítése. Ma már úgy tűnhet, hogy a konferenciátagok ilyen árrögzítése ellentétben áll a közösségi versenyjog általános filozófiájával, azonban a feltétel teljes mértékben összhangban állt a korrallal.⁷⁰

A rendelet kifejti, hogy a konferencia tagjainak megállapodása nem okozhat kárt egyes kikötőknek, megrendelőknek azáltal, hogy a fuvardíjak és feltételek különböznek országonként és kikötőnként, kivéve, ha az nem volt gazdaságilag indokolt. Azonban sem a kikötőknek vagy megrendelőknek okozott kár fogalmát, sem a gazdaságilag indokolt kivétel jelentése nem került meghatározásra.⁷¹

Összegzésként elmondható, hogy a tengeri kereskedelem versenyjogi szabályozásában a rendelet az egyik, ha nem a legvitatottabb joganyag lett, amelyet nem csupán rendelkezéseinek tartalmát illetően, de rendelkezéseinek értelmezése kapcsán is komoly bizonytalanság övezett. A jogszabály létrejöttében egyértelműen érzékelhető a politikai nyomás. Az egy olyan időszakban jött létre, amikor már számos jelentés annak létjogosultságát kérdőjelezte meg.⁷²

4.2. A Tanács 1419/2006/EK rendelete

Az Európai Közösségben és világszerte egyaránt – többek között az OECD 2002-es tanulmányában is – számos kritika érte a 4056/86 rendeletet. A Tanács 1419/2006/EK rendelete (jelen alfejezetben belül a továbbiakban: rendelet) helyezte hatályon kívül azt. A Bizottság ezzel a rendelettel kapott teljes körű hatáskört versenyjogi szabályok alkalmazása kapcsán a tengeri kereskedelem felett.

A Tanácsnak azt kellett vizsgálnia, hogy a 4056/86 rendeletben megfelelően teljesül-e az EUMSz 101. cikk (3) bekezdés szerinti négy feltétel. A 4056/86

⁶⁷ WARD 58. lj. 35–40.

⁶⁸ 1419/2006/Ek rendelet preambuluma 9. pontja

⁶⁹ ORTIZ BLANCO 30. lj. 187.

⁷⁰ Uo. 201.

⁷¹ Uo. 248–249.

⁷² WARD 58. lj. 32.

rendelet feltételezte, hogy a konferenciák stabilitást hoznak, valamint a kereskedőknek, különösen az exportőröknek olyan szolgáltatást nyújtanak, ami kisebb mértékű korlátozással nem lenne számukra elérhető. A rendelet preambuluma azonban kiemeli, hogy egy az iparágra vonatkozó alapos felülvizsgálat kimutatta, *„hogy a vonalhajózás nem egyedülálló, mivel költségszerkezete nem különbözik alapvetően más iparágakétól. Ezért semmi sem indokolja, hogy az iparágat védeni kellene a versenytől.”*⁷³

A rendelet preambuluma kiemeli, hogy nem támasztja alá azt semmi, hogy a konferencia-rendszer egy teljesen versenyközpontú piacnál stabilabb fuvardíjakhoz vagy megbízhatóbb szolgáltatásokhoz vezetne. A rendelet szerint semmilyen egyértelmű pozitív hatást nem sikerült megállapítani, mint fogyasztói ellentételezést, sőt a konferenciák legkevésbé hatékony tagjai még hasznot is húznak ebből. A konferenciáknál a konzorciumok természetüknél fogva kevésbé korlátozóak, mert azoknak nem eleme az árörögzítés. A konferenciák ellen szólnak az egyéni szolgáltatási szerződések is. E két tényező alapján belátható, hogy kevésbé korlátozó eszközökkel is el lehet érni a 4056/86 rendelet célját. Az óceáni fuvardíjak esetében fennállhat ugyan árverseny a konferenciák és versenytársaik között, de a pótdíjak és kiegészítő díjak tekintetében a preambulum szerint alig létezik ilyen, vagyis a kérdéses piacon gyakorlatilag megszűntették a konferenciák a versenyt.⁷⁴

A négy kumulatív mentességi feltételt nem teljesítették a továbbiakban a vonalhajózási konferenciák, ezért azoknak működését a rendelet kétéves túrelmi idővel – 2008. október 18-i hatállyal – eltörölte.

A rendelet ezenfelül módosította az 1/2003/EK rendeletet, hogy mind a kabotázsműveletek, mind a tramphajózás is a hatálya alá tartozzon. A rendelet a már 4056/86 rendeletben bemutatott tisztán műszaki jellegű megállapodásokkal szemben is hasonlóan járt el, ezek a rendelkezések is elhagyásra kerültek.^{75,76}

4.3. A konzorciumok uniós szabályozása

A 870/95/EK rendelettel⁷⁷ alkotta meg a Bizottság az első konzorciumokra vonatkozó csoportmentességet. Egyfelől mivel a konzorciumok – különösen olyan időszakban, amikor még konferencia megállapodások is működtek –, másfelől mivel nem a Tanács, hanem annál egy kevésbé politikai

⁷³ A 1419/2006/EK rendelet preambulumának (3) pontja.

⁷⁴ A 1419/2006/EK rendelet preambulumának (4–7) pontja.

⁷⁵ A 1419/2006/EK rendelet preambulumának (12)–(16) pontja.

⁷⁶ Az 1419/2006/EK rendelet szövege.

⁷⁷ A Commission Regulation (EC) No 870/95 of 20 April 1995 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to certain categories of agreements, decisions and concerted practices between liner shipping companies (consortia) pursuant to Council Regulation (EEC) No 479/92, (továbbiakban: 870/96/EK rendelet) nem érhető el magyar nyelven. Elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

szerv, a Bizottság hozta a rendeletet, az a 4056/86 rendeletnél jóval kevesebb kritikában részesült. A konferenciák féle árrögzítés kiegészülve kínálatkorlátozással, jelen esetben kapacitásszabályozással, a verseny korlátozásának lehető leghatékonyabb módjának minősül.⁷⁸

Az 1/2003/EK rendelet létrehozta a párhuzamos hatáskörök rendszerét, amely alapján a tagállamok versenyhatóságai és bíróságai is jogosultak alkalmazni az EUMSZ. 101. cikk (3) bekezdését. Az 1/2003/EK rendelet előtti rendszer, mely szerint a versenykorlátozó megállapodást szükséges volt annak hatálybalépése előtt a Bizottság számára megküldeni, átalakult. Innentől kezdve a társaságoknak saját magunknak kellett mentesülési értékelést elvégezniük – *self-assessment*, önértékelés keretében.⁷⁹ Az 1/2003/EK rendelet alkalmazásában érdemes megemlíteni az egyik legnagyobb pénzbírsággal járó jogesetet az ágazatban, a 2012-es *Bizottság kontra MOL, K Line, NYK, CSAV, WWL & EUKOR-t*. Az öt társaság – amelyek gépjárműveket szállítottak – olyan horizontális versenykorlátozó megállapodásokban vettek részt, amelyek egy összetett rendszer részeként egyetlen versenykorlátozó célt szolgáltak, az árverseny korlátozását. A társaságok egymással rendszeresen tartották a kapcsolatot, periodikusan találkoztak személyesen is, egymás ügyfeleit és üzleti érdekeit tiszteletben tartották. A társaságok engedékenységi nyilatkozatokat nyújtottak be, ezért mivel a MOL volt az első, ő teljes mentességben, a többi társaság 20% és 50% közötti bírságcsökkentésben részesültek. Az öt társaságot ekképpen összesen 395 millió euró megfizetésére kötelezte a Bizottság.⁸⁰

4.3.1. A Bizottság 823/2000/EGK rendelete

A 870/95/EK rendeletet tizenkét év alatt csak minimálisan módosították, a konzorciumokra vonatkozó csoportmentesség érdemi rendelkezéseit a 823/2000/EGK rendelet (jelen alfejezetben a továbbiakban: rendelet)⁸¹ tar-

⁷⁸ Felix DINGER: *The Future of Liner Conferences in Europe: a Critical Analysis of Agreements in Liner Shipping under Current European Competition Law*, Peter Lang, 2004, Frankfurt. 121.

⁷⁹ A Bizottság 906/2009/EK rendeletének szolgálati munkadokumentuma. (továbbiakban: szolgálati munkadokumentum), amely elérhető a következő linken: <https://competition-policy.ec.europa.eu/14-15>.

⁸⁰ A Bizottság AT.40009 eljárása elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/competition/>

⁸¹ A Bizottság 823/2000/EGK rendelete (2000. április 19.) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (továbbiakban: 823/2003/EGK rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

talmazza. A rendelet preambuluma alapján a konzorciumok általában hozzájárulnak a vonalhajózási szolgáltatások eredményességéhez, azzal, hogy észszerűsítik a társaságok tevékenységét, a vízi járművek működtetésében és a kikötői felszerelések kihasználásában megtakarítást eredményeznek.⁸²

A rendelet személyi hatálya kapcsán érdemes megjegyezni, hogy csak az áruszállítással egybefüggő vonalhajózási tevékenységek élvezik a csoportmentességet, vagyis a személyszállítás és tramphajózás definíciós szinten kizárásra kerültek a rendelet hatálya alól. Megjegyzendő, hogy szükséges feltétele a csoportmentességnek, hogy csak egy konzorciumon belüli tagok közötti megállapodásra alkalmazható, ezért az nem terjedhet ki egy konzorciumi tag és egy független hajózási társaság közötti megállapodásra, illetve különböző konzorciumok tagjai közötti megállapodásra sem.^{83,84}

A rendelet területi hatálya deklarálja a szállítási tevékenység nemzetközi-ségét. Ez a feltétel a kabotázsforgalommal szemben él kizárással. A csoportmentesség a Közösségből vagy Közösségbe irányuló szállításra egyaránt vonatkozik.

A rendelet taxative felsorolja az olyan tevékenységeket, amelyekre nem alkalmazhatók az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdése. Felsorolásra kerülnek az olyan tevékenységek, amelyek a napi szintű közös konzorcium működtetésénél elfogadottak. Ilyen többek között a hajózási menetrendek egyeztetése és/vagy közös megállapítása, vízi járművek rakterének, konténerhelyének cseréje, értékesítése, keresztbérlete. Illetve az egyéb megállapodások is felsorolásra kerülnek, ezek közé tartozik a kapacitás átmeneti kiigazítása, a kikötői terminálok közös működtetése, részvétel rakomány, bevétel, nettó bevétel *pool*-okban, a konzorcium konferencián belüli közös szavazati jogának gyakorlása, illetve a közös marketingszerkezet és/vagy hajóraklevél kiállítása. Az összes előző tevékenységhez kapcsolódó kiegészítő tevékenységek is mentesülnek.⁸⁵

A rendelet feltételként tűzi ki, hogy a vonalhajózási konzorciumok csak akkor működhetnek egy adott piacon, ha azon hatékony verseny áll fenn. A konferenciákon belüli konzorciumok esetében a versenynek fenn kell maradnia a konferencián belül, akár az árképzés, akár a nyújtott szolgáltatások minősége tekintetében. A konferenciákon kívüli konzorciumoknak a külső vonalhajózási társaságok részéről kell kitettnek lenniük tényleges vagy potenciális versenynek. További feltételeket és kötelezettségeket határoz meg a rendelet a konzorciumból való kilépésre, a független tevékenység folytatására, a fuvaroztatók és a konzorciumok közötti konzultációk megtartására és

⁸² 823/2000/EGK rendelet preambuluma (4) pontja.

⁸³ 823/2000/EGK rendelet preambuluma (21) pontja.

⁸⁴ WARD 158. l. 41-44.

⁸⁵ 823/2000/EGK rendelet 3. cikke.

az ilyen folyamat során létrejött megállapodások mentességéről, de itt deklarálja a rendelet, hogy lehetősége van a tagoknak egyéni szolgáltatási szerződések is kötni, illetve az egyenlő bánásmód elvét is.^{86,87}

Összegzésént elmondható, hogy a rendelet egy alapvetően egyértelmű szabályozást alkotott. A konzorciumokat nem érintette jelentős mértékben a konferenciák csoportmentességének eltörlése.⁸⁸

4.3.2. A Bizottság 906/2009/EK rendelete (CBER)

A Bizottság megalkotta a 803/2000/EGK rendeletet felváltó 906/2009/EK rendeletet a *Consortia Block Exemption Regulation*-t, CBER-t (jelen alfejezetben a továbbiakban: rendelet vagy CBER), amely 2010. április 26-tól alkalmazandó.⁸⁹ A Bizottság a rendelet meghozatala során úgy ítélte meg, hogy tapasztalatai alapján továbbra is fennállnak a vonalhajózási konzorciumokat érintő csoportmentesség indokai.

A konzorciumok hozzájárulnak a vonalhajózási szolgáltatások eredményességének javításához és minőségéhez, méretgazdaságosságot tesznek lehetővé, ezzel észszerűsítve a társaságok működését. A közös szolgáltatás során a konzorciumok a kereslet és kínálat ingadozásaira lehetnek hatékony válaszok, képesek kapacitásukat az igényekhez igazítani rugalmasan. A szolgáltatások igénybe vevői méltányosan részesülnek a hatékonyság hasznaiból, az előnyök a járatok sűrűségében, modernebb eszközökben és az egyedi igényekhez jobban igazodó szolgáltatásokat tapasztalhatók. Kellően kell érvényesülnie a versenynek azokon a piacokon, amelyeken a konzorciumok jelen vannak, ezért 30%-ban történt a piaci küszöbérték meghatározása, amely alatt érvényesül a csoportmentesség. A piaci részesedés figyelembevételkor szükséges a konzorciumi tagnak a konzorciumon kívüli, vagy más konzorciumon belül szállított mennyiségének vizsgálata is. Az érintett piac értékelésekor figyelembe kell venni nemcsak a konzorcium által kiszolgált kikötői piacot, hanem azt a versenyt is, amelyet más, olyan kikötőkből hajózó vonalhajózási szolgáltatások hoznak létre, amelyek kiválthatják a konzorcium által kiszolgált kikötőket. Különösen súlyos korlátozásként kerül nevesítésre az árrögzítés, kapacitási vagy értékesítési korlátozás, valamint a piacok és fogyasztók felosztása. A rendelet a konzorciumból való kilépés szabályaira is

⁸⁶ 823/2000/EGK rendelet 5–10. cikkei.

⁸⁷ WARD 58 lj. 44–46.

⁸⁸ Uo. 46–47.

⁸⁹ A Bizottság 906/2009/EK rendelete (2009. szeptember 28.) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (továbbiakban: 906/2009/EK rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/>

kitér, a tagok jogosultak 6 – kivételes esetekben 12 – hónapos felmondással kilépni.⁹⁰

A rendelet célkitűzései között szerepel a jogbiztonság nyújtása, különösen a kis- és középvállalkozások számára, továbbá célja az adminisztratív feladatok egyszerűsítése közös keret biztosításával a Bizottság, a nemzeti versenyhatóságok és a nemzeti bíróságok részére.

4.3.3. A CBER felülvizsgálata

A Bizottság két alkalommal meghosszabbította a CBER hatályát, 2024. április 25-ig. A Bizottság 2022-ben vizsgálatot indított a rendelet további fenntartásának kérdéséről. Ez a vizsgálat különösen jelentősnek mondható, hiszen részben a Covid-19-helyzet okozta ellátási láncokban bekövetkezett zavarok hatására, részben az ágazatban a járványtól függetlenül zajló piacdinamikákban bekövetkező változások kifejezetten indokolták azt.

A vizsgálat során a Bizottság véleményi felhívására 51 vélemény érkezett, ezek között számos civilszervezet, szakszervezet, vállalkozás, vállalkozói szövetség és hatóság foglalt állást. Összesen 37 a CBER-t elutasító vélemény érkezett, nyolc vélemény nem képviselt egyértelmű álláspontot, azonban számos ezek közül is fenntartásokkal, feltételekkel tudná csak elfogadni, és összesen hat vélemény érkezett a rendelet fenntartása mellett. Volt olyan társaság, aki eleve úgy közelítette meg a témakört, hogy egy ideiglenesnek szánt rendelet lett meghosszabbítva többször.⁹¹ Ezzel szemben volt olyan vélemény is, amely szerint nincs okozati összefüggés a konzorciumok mentessége és a járvány alatti és utáni piaci sokk és a fuvardíjak többszöröződése között.⁹²

Számos ajánlás érkezett a Bizottság részére, egy német vegyipari társaság szerint elég lenne csupán az addigi 30%-os küszöbértékét 20%-ra csökkenteni.⁹³ A német nagykereskedelmi, külkereskedelmi és szolgáltatási szövetség a mentesség feltételeként a konzorciumok által valóban elért és teljesített hatékonysághoz fűzné a mentességet.⁹⁴ A német szövetségi versenyhivatal is a rendelet megszüntetését javasolta, mivel a konzorciumok nem teljesítik az EUMSz 101. cikk (3) szerinti négy feltételt. Amennyiben a Bizottság a CBER fenntartása mellett döntene, a mentességet egy küszöbszámhoz lehetne

⁹⁰ 906/2009/EK rendelet (1)–(15) preambulumai.

⁹¹ AzAPPLiA home appliance Europe társaság válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹² Az Assamorti Shipowners Association válasza elérhető a következő linken: elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹³ A Verband de Chemischen Industrie válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹⁴ A Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

kötni, amely a fuvarozó társaságok globális flottaszámának figyelembevételével történne.⁹⁵ Egy német vállalkozói szövetség szintén ellenezte a CBER meghosszabbítását, azonban fenntartása esetén a kvv-k számára létrehozott panasztestület felállítását tudná elképzelni a fuvarozók ügyfelei számára, elsősorban a kártérítési ügyekkel kapcsolatosan.⁹⁶ Egy ázsiai hajótulajdonosokat tömörítő szövetség szerint a CBER létjogosultságát aláátmasztja az, hogy számos országban létezik valamilyen mentesség az ágazatra, köztük Szingapúrban, Hong Kongban, Izraelben, az USA-ban, Kanadában, Kínában, Malajziában.⁹⁷ A német szövetségi ügyvédi kamara két észrevételt fűzött a CBER meghosszabbításának kérdéséhez. Először is, hogy szükséges lenne a szállítmányozási vállalatok közös beszerzésével kapcsolatban értelmezési segítség, ugyanis a horizontális iránymutatás alapján a közös beszerzésnél 15% piaci részesedési küszöb alkalmazandó, míg a CBER-ben 30%. Másodszor is a CBER kiegészítését kéri akként, hogy az sorolja fel a nem mentesített megállapodásokat, ezzel segítve az értelmezést.⁹⁸ Mindenképp megemlítenéd még a Brémai Egyetem közgazdász professzorának – Ulrich Malchow-nak – a véleménye. Szerinte van egy pont a hajók méretének növelésében, ami nem gazdasági megtakarítást, hanem többletköltséget jelent. Egy bizonyos hajóméretet követően nem csökken, hanem növekszik az üzemanyag-ráfordítás, és az egy TEU-ra jutó költség a nagyhajók hosszabb horgonyzási időszaka miatt. A hajózási társaságok így a gazdaság többi részének kárára optimalizálják költség szerkezetüket. Ezt egyes piaci szereplők már észre is vették Malchow szerint. Malchow a csoportmentesség meghosszabbítását a hajókra történő méretekorlátozással kötné össze. Ez a megközelítés a német szövetségi versenyhivatal megközelítéséhez hasonlít.⁹⁹

2023. október 10-én született meg a Bizottság szolgálati munkadokumentuma a piaci szereplőkkel való konzultáció nyomán, amely a rendelet 2020 és 2023 közötti időszakra vetített hatékonyságát és eredményességét értékeli.¹⁰⁰ A CBER 2009-es bevezetése óta a konténeres tengeri szállítmányozási iparág jelentősen átalakult, egy fragmentált piacból egy erősen koncentráldott, néhány szereplő szövetségéből álló piaccá fejlődött. Ezek a változások

⁹⁵ A Bundeskartellamt válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹⁶ A Verein Hamburger Exporteure válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹⁷ Az Asia Shipowners' Association válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹⁸ A Bundesrechtsanwaltskammer válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

⁹⁹ Ulrich Malchow válasza elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/info/law/>

¹⁰⁰ A Bizottság szolgálati munkadokumentuma 7.

nemcsak a kisebb társaságok számát csökkentették, de alapvetően megkérdőjelezték, hogy indokolt-e a CBER fenntartása. A rendelet hatékonysága a vizsgált időszak alatt csupán korlátozott mértékben teljesült, amit az is alátámaszt, hogy 2020-ban negyvenhárom konzorciumból csupán tizenhárom tartozott annak hatálya alá (30%). Mind a tizenháromban résztvevő volt az öt piacvezető egyike, akik részt vettek más, mentességben nem részesülő konzorciumban is az adott útvonalon. Mindez arra enged következtetni, hogy a CBER csak korlátozott adminisztratív költségmegtakarítást eredményez a fuvarozók számára, a továbbiakban nem tűnik teljesülni annak célja. Ugyanezt támasztja alá az, hogy maguk a fuvarozók hangsúlyozták, hogy a konzorciumi működésnek elsődlegesen üzleti célja van, a versenyjogi szabályoknak csak alárendelt a szerepük. A fuvarozókon kívüli piaci szereplők szinte kivétel nélkül az ágazat szorosabb felügyeletét sürgette.¹⁰¹

Érdemes megvizsgálni a fogyasztóknak juttatott előnyök kérdését is. A fuvarozók úgy érveltek, hogy a konzorciumok jelentős gazdasági előnyöket teremtenek az ügyfelek számára, mivel csökkentik a költségeket és javítják a szolgáltatás minőségét szélesebb kikötői hálózat és rövidebb tranzitidők révén. Emellett kiemelik a konzorciumok hozzájárulását a szén-dioxid-kibocsátás csökkentéséhez, mivel lehetővé teszik a nagyobb, hatékonyabb hajók használatát és javítják a hajók kihasználtságát. A Bizottság úgy ítélte meg, hogy a fuvarozók által benyújtott ökonometria tanulmányok korlátokkal rendelkeznek, mivel a konzorciumok folyamatos jelenléte és a különböző tényezők közötti kölcsönös függőség megnehezíti az okozati összefüggések egyértelmű kimutatását. A Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az összegyűjtött adatok nem elegendőek annak megállapítására, hogy a konzorciumok 2020 és 2023 között valóban előnyt biztosítottak a fogyasztók számára. A Bizottság hangsúlyozta, hogy a benyújtott tanulmányok nem tudják egyértelműen bizonyítani az okozati kapcsolatot a konzorciumok és azok feltételezett előnyei között. Továbbá a fuvardíjak és a szolgáltatások megbízhatóságát befolyásoló számos összefonódó tényező tovább nehezíti a szilárd okozati kapcsolatok megállapítását a vizsgálati időszak változásai és a konzorciumok jelenléte között.¹⁰²

A CBER fenntartásnak vizsgálatában azt a két tényezőt mérlegelte a Bizottság, hogy még mindig kellő bizonyossággal megállapítható-e, hogy a CBER hatálya alá tartozó konzorciumok teljesítik-e az EUMSZ 101. cikk (3) szerinti négy feltételt, illetve a fuvarozók közötti együttműködés a továbbiakban is hozzájárulna-e az uniós hajózási ágazat versenyképességének javításához és kereskedelmének fejlesztéséhez. A munkadokumentum kifejti, hogy a fuvarozók nem tudtak olyan bizonyítékot benyújtani, ami a kívánt haté-

¹⁰¹ A Bizottság szolgálati munkadokumentuma 18–26.

¹⁰² A Bizottság szolgálati munkadokumentuma 39–48.

konyságot alátámasztja, illetve a Covid-19-járvány megmutatta a CBER korlátait. Összességében a CBER már nem tűnt alkalmasnak a céljainak elérésére, mivel nem felelt meg a hatékonyság, eredményesség és az EU *hozzáadott érték* kritériumának. A Bizottság szerint az aktuális helyzet megkívánta annak biztosítását, hogy a hajózási ágazatot ne tekintsek kevésbé szigorúan ellenőrzöttnek a versenyhatóságok által, mint más iparágakat. Ezért a CBER 2024. április 25-én hatályát veszítette.

4.3.4. Együttműködés a CBER-t követően

A CBER lejárta után számos kérdés merülhet fel a fuvarozók további együttműködésével kapcsolatosan. Számos piaci szereplő gondolta a véleményezési felhívás során úgy, hogy szükséges lenne egy ágazatspecifikus iránymutatás, amely a továbbiakban meghatározná az együttműködés lehetőségét. Ez különösen a kkv-k körében merült fel, ugyanis nekik nem feltétlenül áll rendelkezésre olyan erőforrás, amiből a mentesség eléréséhez kapcsolódó önértékelést el tudnák végezni. Az ágazatspecifikus iránymutatás létrehozását a Bizottság kifejezetten elutasítja, hiszen maga a CBER meg nem hosszabbításának is ez volt a célja, hogy az ágazatot kivonja az egyedi bánásmód alól és a többi gazdasági szektorral együtt történjen a szabályozása.¹⁰³ A CBER lejártát nem fogadta az ágazat minden szereplője pozitívan. A Word Shipping Council¹⁰⁴ szerint a CBER megszüntetése időszakos bizonytalanságot és megnövekedett *compliance* költségeket fog eredményezni, amíg a fuvarozók nem szokják meg az új szabályozási kereteket.¹⁰⁵ A Bizottság ezzel nem ért egyet, ugyanis a CBER sem hozta közvetlen lejárta előtt a tőle elvárt jogbiztonságot, az is bizonytalanságot eredményezett, gondoljunk csak a korábban említettekre, miszerint negyvenhárom konzorciumból csak tizenhárom tartozott a hatálya alá, vagyis az együttműködések nagy részében – a megállapodások 70%-ában – eddig is önértékelés történt.

A jövőben a versenytársak közötti együttműködésre az EUMSz 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételeket kell önállóan értékelnie a társaságoknak. Ez nem okozhat gondot a nagyobb társaságoknak, hiszen a megállapodások nagy része eddig is így történt számukra. Az önértékelés inkább a kkv-k számára lehet megterhelő. Az ilyen társaságok erőforrás hiányát és az ebből fakadó jogértelmezési kérdéseket a Bizottság a 2023-tól alkalmazandó

¹⁰³ A Bizottság Kérdések és Válaszok: Konzorcium Csoportmentességi Rendelet 4. pontja szerint nem tervez a Bizottság szektor specifikus iránymutatást. A Bizottság honlapja elérhető a következő linken: <https://ec.europa.eu/commission/>

¹⁰⁴ A World Shipping Council a nemzetközi vonalhajózási ágazatot képviselő kereskedelmi szövetség.

¹⁰⁵ A World Shipping Council honlapja: <https://www.worldshipping.org/>

2023/1066 rendelettel¹⁰⁶, 2023/1067 rendelettel¹⁰⁷ és a Horizontális Iránymutatással¹⁰⁸ kívánja orvosolni. A 2023/1066 rendelet az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdés K+F tevékenységekre történő alkalmazását szabályozza. A 2023/1067 rendelet a különböző termelési és előállítási szakosítási megállapodásokra terjed ki, ha az együttműködő felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20%-ot. A 2023/1067 rendelet hatálya azonban nem tartalmazza az ágazatban rendszeresen használt bérleti szolgáltatásokat. Tárgykörük miatt előreláthatóan az ágazat részéről nem ez a két rendelet lesz az elsődlegesen alkalmazandó. A Horizontális Iránymutatás azonban kellő támpontot nyújthat a terület számára, különösen az 5. fejezetben meghatározott értékesítési megállapodások és a 6. fejezetben meghatározott információcserékre vonatkozóan. Amint azt a World Shipping Council elnöke vezérigazgatója, John Butler is kiemelte, a VSA-megállapodások a jövőben is jogszerű, mentességet élvező együttműködési formák lesznek, hiszen azok hatékony műszaki megoldások.¹⁰⁹

Nemzetközileg vegyes kép figyelhető meg a szabályozás tekintetében. Azt, hogy a VSA-megállapodások hatékonyak, egyik állam sem kérdőjelezi meg, azokat valamilyen módon érvényre lehet juttatni. Szingapúrban 2025 év elején hosszabbították meg 2029 év végéig a VSA-megállapodásokra és *feederhajó* szolgáltatásokra vonatkozó együttműködések. Az együttműködést 50%-os együttes piaci részesedés felett kötelesek a felek a szingapúri versenyhivatalnak bejelenteni.¹¹⁰ Hongkongban 2026 augusztusáig vonatkozik csoportmentesség a VSA-megállapodásokra, habár megjegyzendő, hogy ott sem 5 évre, hanem csupán 4 évre történt a hosszabbítás, illetve 40%-os piaci

¹⁰⁶ A Bizottság (EU) 2023/1066 rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (továbbiakban: 2023/1066 rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

¹⁰⁷ A Bizottság (EU) 2023/1067 rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (továbbiakban: 2023/1067 rendelet) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

¹⁰⁸ A bizottság közleménye – Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (2023/C 259/01) (továbbiakban: Horizontális Iránymutatás) magyar nyelvű szövege elérhető a következő linken: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/>

¹⁰⁹ John Butler véleménye a szolgálati munkadokumentum és CBER megszűnésével kapcsolatban. Elérhető: <https://www.worldshipping.org/>

¹¹⁰ A szingapúri ipari és kereskedelmi minisztérium honlapja elérhető: <https://www.mti.gov.sg/>

részesedési küszöbérték alkalmazandó.¹¹¹ Malajziában 2025 júliusáig hatályos a VSA-megállapodásokra vonatkozó csoportmentesség. Kína és Japán egyaránt határozatlan időre tart fent mentességet.¹¹² Az EU-hoz hasonlóan az Egyesült Királyság sem hosszabbította meg a csoportmentességi rendelkezését.¹¹³ Az USA-ban a fuvarozók megállapodásait főszabályként külön-külön szükséges bejelenteni a *Federal Maritime Commission*-nek, az FMC-nek, azok nem élveznek külön csoportmentességet.¹¹⁴

A fuvaroztatók a CBER lejártát pozitív fejleményként értékelik, hiszen elméletileg a piac koncentrációjának csökkenését és a verseny erősödését vonja maga után. Előreláthatólag két fő forgatókönyv képzelhető el a piac számára. Az első szerint a CBER valóban piaci torzulásokat okozott, és annak lejártá növeli a versenyt, ami alacsonyabb fuvardíjakhoz és magasabb szolgáltatási minőséghez vezet. A második lehetőség szerint a CBER nem vezetett piaci torzulásokhoz, és az új rendszer – amely alapvetően továbbra is engedélyezi a konzorciumokat, de eseti alapon kell őket értékelni – valójában csökkenti a versenyt. Ennek oka, hogy a kisebb fuvarozók visszariadhatnak az uniós piacon való működéstől a versenyjogi megfelelés igazolásával járó megnövekedett adminisztratív teher miatt. Ezen túlmenően az egyéni és független szolgáltatások növekedése arra kényszeríthet egyes fuvarozókat, hogy csökkentsék járataik gyakoriságát és csatlakozásainak számát, ellensúlyozva ezzel a kisebb méretgazdaságossági előnyöket és hajóik alacsonyabb kihasználtságát. Ez a verseny növekedése helyett annak csökkenéséhez vezethet egyes útvonalakon, és akár a fuvardíjak emelkedését is eredményezheti. A piac jövőbeli fejlődését négy fő iparági hajtóerő függvényében érdemes vizsgálni, ezek a geopolitikai feszültségek, a globalizáció lassulása, az iparágak zöldítése és a technológia fokozott alkalmazása.

Az iparág zöldítése és a technológia növekvő szerepe további beruházásokat és költségeket ró az egyébként is erősen tőkeigényes ágazatra. A társaságoknak szükséges lehet új hajók beszerzése, új technológiák bevezetése mind hajóikon, mind az ellátási láncokban. Indokolt lehet továbbá a munkavállalók képességeinek fejlesztése, valamint magasabb árú üzemanyagok használata. Mindez növeli a piacra lépési korlátokat és megnehezíti a kisebb vállalatok számára, hogy versenyképes szolgáltatásokat nyújtsanak. Ez a trend különösen Európában erősödik, ahol az emissziós szabályok és a különböző

¹¹¹ A hongkongi versenyhivatal közleménye elérhető: <https://www.comp-comm.hk/en/>

¹¹² A Shipping Federation of Canada tanulmánya, elérhető: <https://shipfed.ca/wp-content/>

¹¹³ Az Egyesült Királyság versenyhivatalának közleménye elérhető: <https://www.gov.uk/cma-cases/>

¹¹⁴ A MAERSK honlapja: <https://www.maersk.com/>

értékláncszereplők technológiai hatékonyság iránti elvárásai a legszigorúbbak a világon.¹¹⁵

A geopolitikai feszültségek, a globalizáció visszaszorulása és a Covid-19-világjárvány jelentős mértékben felborította a kereskedelmi útvonalakat. A konténerszállító társaságok elsősorban a kereslet és kínálat közötti egyensúlytalanságokból működnek, amelyeket leginkább az Ázsia és Európa/USA közötti bérkülönbségek, valamint a félkész és nyersanyagok egyenlőtlen eloszlása idéz elő. A növekvő feszültségek és a hosszú, komplex ellátási láncoktól való fokozatos eltávolodás csökkenti a nagy hajók és a hosszabb kereskedelmi útvonalak iránti keresletet. A *nearshoring*, *friendshoring* és *reshoring* folyamatok is csak alátámasztják a fentieket. A CBER eltörlése illeszkedik ehhez a trendhez, mivel várhatóan több kisebb, gyakrabban közlekedő hajó fogja ellátni a helyi teherfuvarozási igényeket. Az iparág jelentős pénzügyi nyomás alá kerülhet a legújabb trendek miatt, miközben a CBER eltörlése nagyobb hangsúlyt helyez a versenyjogi megfelelésre, ami növelheti a kevésbé meghatározó szereplők költségeit. Ezt az átrendeződést ellensúlyozhatja az áruforgalom eltolódása, amely kedvezhet a kisebb, rugalmasabb üzemeltelőknek.¹¹⁶

5. KONKLÚZIÓ

A szűken értelmezett vonalhajózási szolgáltatás, vagyis a konténerszállítási iparág egyik legmeghatározóbb tulajdonsága, hogy szolgáltatásaik eredendően homogének, ezért az ágazatra elsősorban az árverseny jellemző. Egyértelmű tendencia mutatkozik a fuvarozók konszolidációjában, jelenleg a tíz legnagyobb szolgáltató a globális konténerforgalom 83,6%-át látja el. A piacra az oligopol piacszerkezet jellemző. Kiemelendő, hogy a konszolidáció horizontális és vertikális integrációban is megtestesül. A vertikális integráció során a fuvarozó vállalatok gazdasági tevékenységeiket újabb üzletágakkal bővítik, ilyenek a terminálüzemeltetés, logisztikai szolgáltatások, valamint a légi és vasúti szállítás. A vertikális integráció segítségével már *last mile delivery* is tudnak nyújtani a társaságok.

Az iparág két legturbulensebb időszaka a vitorlás hajók gőzhajókkal történő felváltása az 1860–1880, majd a konténerhajózás elterjedése volt az 1970–1990 közötti években. Az első együttműködési formák, a konferenciák, tevékenységeiket a ma már *hardcore* kartellgyakorlatoknak nevezett megállapodások alapján fejtették ki. Jellemző volt az árrögzítés, a piacfelosztás, a

¹¹⁵ 2024 januárjától az ágazat 5000 tonnát meghaladó hajói is az EU ETS-féle széndioxid-kvótakereskedelem hatálya alá tartoznak.

¹¹⁶ Caroline BUTS – Mychal LANGENUS – Seppe MAES – Indra VONCK: The end of the block exemption for liner shipping. *Journal of European Competition Law & Practice*, 2024/15. 323–329.

kínálat korlátozása, az új belépőkkel szembeni agresszív magatartás. A konferenciák „hőskorában” bizonyos útvonalakon monopolhelyzet alakult ki, szabályozásuk gyakorlatilag nem volt. A szabályozás megjelenésével, majd annak előrehaladtával és szigorodásával megjelentek a konferenciáknál jóval szofisztikáltabb együttműködési formák, a konzorciumok és a szövetségek.

A légi és tengeri közlekedés számára az egyik első mérföldkő az uniós szabályozás terén a *French Seamen* ügy, amely alapján kifejtésre került, hogy az EGK-Szerződés általános és alapvető szabályai a tengeri közlekedésre is kiterjednek. 1986-ban született meg a 4056/86 EK rendelet, amely a mai napig az egyik legvitatottabb rendelet, ugyanis már annak hatálybalépésekor is több kritika érte létjogosultságát illetően. A konferenciák árörögzítése elfogadottnak minősült a 4056/86 EK rendelet hatálya alatt. A rendelet értelmezésében is bizonytalanság merült fel, amit a *DSVK kontra FEFC*, a *FETTCSA kontra Bizottság* és *TACA kontra Bizottság* ügyek is szemléltetnek. 2006-ra egyértelművé vált a 4056/86 rendelet tarthatatlansága, ezért a 1419/2006/EK rendelet hatályon kívül helyezte, ugyanis az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdése szerinti négy kumulatív mentességi feltételt már nem teljesítette.

A 823/2000 EGK rendelet alkalmazása idején még jogszerűen működhetek konferenciák, ezért ezen rendeletnek még számos rendelkezése tért ki a konferenciák és konzorciumok működésének összehangolására. A konferenciák megszüntetését követően szükséges volt egy új konzorciumokra vonatkozó rendelet megalkotása, így született meg a CBER. A CBER hatálybalépésének idején teljesítette az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdésének négy feltételét, vagyis a hatálya alá tartozó megállapodások gazdasági előnyökkel jártak, ennek az előnynek méltányos része a fogyasztókhoz jutott, a megállapodás csak szükséges mértékű korlátozással járt, illetve a piaci versenyt nem zárta ki. A CBER többször került meghosszabbításra. A Bizottság 2022-ben vizsgálatot indított a rendelet további fenntartásának kérdéséről. A CBER fenntartásnak vizsgálatában azt a két tényezőt mérlegelte a Bizottság, hogy még mindig kellő bizonyossággal megállapítható-e, hogy a CBER hatálya alá tartozó konzorciumok teljesítik-e a négy feltételt, illetve a fuvarozók közötti együttműködés a továbbiakban is hozzájárulna-e az uniós hajózási ágazat versenyképességének javításához és kereskedelmének fejlesztéséhez. A Bizottság hangsúlyozta, hogy a benyújtott tanulmányok nem tudták egyértelműen bizonyítani az okozati kapcsolatot a konzorciumok és azok feltételezett előnyei között. Ezért a CBER 2024. április 25-én hatályát veszítette. A CBER-t követő időszakban az ágazat versenyjogi szabályozása bekerült az általános szabályozási keretek közé, vagyis a versenytársak együttműködése mentességet csak a 2023/1066, 2023/1067 rendeletek és a Horizontális Irányelv alapján, illetve az EUMSZ 101. cikk (3) bekezdés négy feltételének önértéke-

lése kapcsán kaphat. Fontos kiemelni, hogy a *slot* bérlés és a VSA-megállapodások – mint a legfontosabb megállapodások – a jövőben is alkalmazhatók lesznek.

Az ágazat jövőjét illetően azt a megállapítást szükséges levonni, hogy a CBER, ahogy azt a Bizottság szolgálati munkadokumentuma is alátámasztja, már nem felelt meg a hozzáfűzött feltételeknek. Nem bizonyult volna a jövőben kellően hatékornak és eredményesnek. A jogintézmény a 2010-es hatálybalépése óta gyakorlatilag kiüresedett, a megállapodások csupán 30%-a tartozott a CBER hatálya alá. A CBER meghosszabbítása változatlan tartalommal nem állná már meg a helyét.

Összegzésként elmondható, hogy a CBER lejártaának következményei nagymértékben a jövőbeli piaci dinamikától függenek. Az iparág fokozott pénzügyi nyomásnak lehet kitéve a közelmúltbeli trendek miatt, és a CBER megszűnése nagyobb hangsúlyt helyez az általános versenyjogi szabályok betartására, ami magasabb költségeket jelenthet a kisebb szereplők számára. Ezt a hatást azonban ellensúlyozhatják az áruforgalom dinamikájában bekövetkező változások, amelyek a kisebb, rugalmasabb fuvarozóknak kedvezhetnek. Míg az első lehetőség a CBER átalakításával történő meghosszabbítása mellett szólna, a második inkább annak megszüntetésének helyességét támasztja alá. Az, hogy végül melyik forgatókönyv valósul meg, nemcsak a jövőbeni együttműködési megállapodások formájától függ, hanem azoktól a globális trendektől is, amelyek közvetlenül befolyásolják az iparágat.

6. FORRÁSJEGYZÉK

Irodalomjegyzék

1. Caroline BUTS–Mychal LANGENUS–Seppe MAES–Indra VONCK: The end of the block exemption for liner shipping. *Journal of European Competition Law & Practice*, 2024/15.
2. Felix DINGER: *The Future of Liner Conferences in Europe: a Critical Analysis of Agreements in Liner Shipping under Current European Competition Law*, Peter Lang, 2004, Frankfurt.
3. Alexander M. GOULIELMOS: „Containership Markets”: A comparison with bulk shipping and a proposed oligopoly model. *Journal of Economics and Business*, 2017/67.
4. Enna HIRATA: A non-structural approach to assess competitive conditions in container liner shipping market: 2009–2014. *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 2018/10.
5. KASNYIK Judit: *A tengeri fuvarozás nemzetközi szabályozása*. Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Kar, 2012, Budapest.
6. KOVÁCS Viktória: A tengeri fuvarjog egyesülésének első szakasza. *Jog-Állam-Politika*, 2015/2.
7. MAGYARY István: *Szállítmányozási Ismeretek*, Károly Róbert Főiskola, 2005, Gyöngyös.
8. Takuma MATSUDA–Enna HIRATA–Tomoya KAWASAKI: Monopoly in the container shipping market: an econometric approach. *Maritime Business Review*, 2021/7.
9. Olaf MERK–Lucien KIRSTEIN–Filip SALAMITOV: *The impact of alliances in container shipping, the international transport forum case-specific policy analysis*. 2018, Párizs.
10. Nektarios A. MICHAEL–Konstantinos D. MELAS–Lena CLEANTHOUS: *The relationship between freight rates and inflation in the Euro Area*. Central Bank of Cyprus Working Paper Series, 2022, Nicosia.
11. Fiona Scott MORTON: Entry and predation: *British Shipping Cartels 1879-1929*. National Bureau of Economic Research, 1996, Cambridge.
12. Luis ORTIZ BLANCO: *Shipping Conferences under EC Antitrust Law: Criticism of a Legal Paradox*, Hart Publishing, 2007, London.
13. Vincet J. G POWER: The Historical Evolution of European Union Shipping Law. *Tulane Maritime law Journal*, 2014/38.
14. Shamika SIRIMANNE–Jan HOFFMAN: *Review of Maritime Transport 2022*. United Nations, 2022, New York.
15. Christa SYS: Is the container liner shipping industry an oligopoly? *Transport Policy*, 2009/16.

16. SZILÁGYI Pál: A belső piac joga: Az Európai Unió gazdasági alkotmánya. In: SZABÓ Marcel–GYENEY Laura–LÁNCOS Petra Lea–PÜNKÖSTY András (szerk.): *Az Európai Unió jogának alapjai*. Pázmány Press, 2023, Budapest.
17. TÓTH Tihamér: *Unió és magyar versenyjog*. Wolters Kluwer, 2020, Budapest.
18. Ezekiel WARD: *Collaboration in Liner Shipping under Article 81 Ec*. Scandinavian Institute of Maritime Law, 2008, Sjørettsfondet.

Bíróági döntés

1. T-86/95., A DSVK kontra FEFC ügy, ECLI:EU:T:2002:50
2. A FETTCSA kontra Bizottság ügy
3. A T-191/98., T-212/98–T-214/98. egyesített ügyek, Atlantic Container Line AB és társai kontra Bizottság ítélet, ECLI:EU:T:2003:245
4. C-167/73., Bizottság kontra Franciaország ügy, ECLI:EU:C:1974:35

Egyéb forrás

1. A Bizottság AT.40009 eljárása
2. A Bizottság Kérdések és Válaszok: Konzorcium Csoportmentességi Rendelet
3. A Bizottság közleménye – Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról (2023/C 259/01).
4. A hongkongi versenyhivatal közleménye
5. A Shipping Federation of Canada tanulmánya
6. A szingapúri ipari és kereskedelmi minisztérium honlapja
7. A véleményezési felhívás során adott válasza a Bundeskartellamt-nak
8. A véleményezési felhívás során adott válasza a Bundesrecht-sanwaltskammernak
9. A véleményezési felhívás során adott válasza a Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungennek
10. A véleményezési felhívás során adott válasza a Verband de Chemischen Industrie-nek
11. A véleményezési felhívás során adott válasza a Verein Hamburger Exporteure-nek
12. A véleményezési felhívás során adott válasza az APPLiA home appliance Europe-nek
13. A véleményezési felhívás során adott válasza az Asia Shipowners' Associationnek
14. A véleményezési felhívás során adott válasza az Assamorti Shipowners Associationnek

15. A véleményezési felhívás során adott válasza Ulrich Malchow-nak
16. Az Egyesült Királyság versenyhivatalának közleménye
17. Commission approves revised TACA liner conference, A Bizottság sajtóközleménye
18. Competition policy in liner shipping, Final report: OECD 2002.
19. Review of Maritime Transport 2021.
20. United Nations Conference on Trade and Development: *Challenges faced by developing countries in competition and regulation in the maritime transport sector*. United Nations, 2018, Geneve.

Jogforrások:

1. 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről
2. A 17. rendelet első rendelet a Szerződés 85. és 86. cikkének végrehajtásáról
3. A Bizottság (EU) 2020/436 rendelete (2020. március 24.) a 906/2009/EK rendeletnek az alkalmazási időszaka tekintetében történő módosításáról
4. A Bizottság (EU) 2023/1066 rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról
5. A Bizottság (EU) 2023/1067 rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakszervezeti megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról.
6. A Bizottság 697/2014/EU rendelete (2014. június 24.) a 906/2009/EK rendeletnek az alkalmazási időszaka tekintetében történő módosításáról
7. A Bizottság 823/2000/EGK rendelete (2000. április 19.) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról
8. A Bizottság 906/2009/EK rendelete (2009. szeptember 28.) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról
9. A Bizottság 906/2009/EK rendeletének szolgálati munkadokumentuma
10. A Tanács 1/2003/EK rendelete (2002. december 16.) a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról
11. A Tanács 1017/68/EGK rendelete (1968. július 19.) a vasúti, közúti és belvízi szállítási ágazatokra vonatkozó versenyszabályok alkalmazásáról

12. A Tanács 1419/2006/EK rendelete (2006. szeptember 25.) a Szerződés 85. és 86. cikkének a tengeri szállításra történő alkalmazására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról szóló 4056/86/EGK rendelet hatályon kívül helyezéséről és az 1/2003/EK rendelet hatályának a kabotázsra és a nemzetközi tramphajózási szolgáltatásokra való kiterjesztéséről
13. A Tanács 4056/86/EGK (1986. december 22.) rendelete a Szerződés 85. és 86. cikkének a tengeri szállításra történő alkalmazására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról
14. A Tanács 479/92/EGK rendelete (1992. február 25.) a Szerződés 85. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról
15. A Tanács 954/79/EGK rendelete (1979. május 15.) a vonalhajózási konferenciák magatartási kódexéről szóló ENSZ-egyezmény tagállamok által történő megerősítéséről vagy ahhoz való csatlakozásáról
16. Commission Regulation (EC) No 870/95 of 20 April 1995 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to certain categories of agreements, decisions and concerted practices between liner shipping companies (consortia) pursuant to Council Regulation (EEC) No 479/92.
17. EEC: Regulation No 141 of the Council exempting transport from the application of Council Regulation No 17.
18. Római Szerződés

Internetes források

1. A MAERSK honlapja
2. A vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött egyes megállapodások mentesítése, az Európai Unió honlapja
3. A World Shipping Council honlapja
4. John Butler véleménye a szolgálati munkadokumentum és CBER megszűnésével kapcsolatban. worldshipping.org
5. Largest container shipping companies by Market Cap, companiesmarketcap.com
6. Largest cruise line companies by market cap, companiesmarketcap.com
7. Our economy relies on shipping containers. This is what happens when they're 'stuck in the mud, weforum.org
8. Shipping and world trade: driving prosperity, ics-shipping.org
9. TEU szerinti forgalom, alphaliner.com
10. The History of Shipping Containers, traderiskguaranty.com
11. The recomposition of the shipping alliances, market-insight.upply.com

12. Top 25 Stocks in the S&P 500 By Index Weight for March 2025,
investopedia.com
13. What is a Cable Laying Ship?, marineinsight.com

VIRÁNYI PÉTER ÁRON

Köthet-e szerződést Európa a versenyképességgel?

1. Előszó
2. Módszertan
3. Versenyképesség
4. Szerződési jog és az *acquis*. Egy pointilista festmény?
- 4.1 Lehetséges jogalapok az európai szerződési jog egységesítéséhez
5. Törekvések egy egységes európai szerződési jog irányába
- 5.1 Principles of European Contract Law (PECL)
- 5.2 Draft Common Frame of reference (DCFR)
- 5.3 Politikai hajlandóság? Common European Sales Law (CESL)
6. Szabályozott innováció vagy innovatív szabályozó?
7. Joggazdaságtani megközelítés a jogalkotásban
- 7.1 Általános elvek a szerződésekben a közgazdaságtan szempontjából
8. Status quo contractus iuris Europaei
9. Mi szolgálná a belső piac versenyképességét?
- 9.1 AI és a szerződési jog
- 9.2 Versenyképességi iránytű
- 9.3 Európai Kereskedelmi Kódex vagy szerződési jog?
10. Zárszó
11. Bibliográfia

1. ELŐSZÓ

2024 tavaszán volt lehetőségem Thomas Kadner Graziano professzor úrtól összehasonlító szerződési jogi előadásokat hallgatni. A tanár úr professzionalitása és elragadó stílusa a téma relevanciájával ötvözve megalapozták érdeklődésemet a szerződési jog nemzetközi kérdései iránt. Az előadások során konkrét jogesetek megoldásával, jogintézmények összehasonlításával kerestük a megoldásokat ugyanazon jogi problémákra. A Genfi Egyetemen tanító professzor kurzusának lezárásaként az európai szerződési jog lehetséges fejlődési irányairól adott elő. A téma fontossága azonnal nyilvánvaló volt. Hogyan is valósulhatna meg egy egységes belső piac, melynek célja az áruk, szolgáltatások, tőke és munkavállalók szabad mozgása, ha a vállalkozások egy jelentős részének (főként a kis- és középvállalkozásoknak) terhet jelent kilépni erre a belső piacra? Továbbfűzve ezt a gondolatot, jutottam arra a felismerésre, hogy a belső piacon található korlát, amit a szerződési jog divergenciája jelent, gyengíti Európa versenyképességét. A szerződési jogok megismerésére fordított tranzakciós költségek gátolják a vállalkozások egy részét a növekedésben. Amennyiben ezen változtatni akar Európa, akkor abban belső piacon tevékenykedő ügyvédeknek és gazdasági szereplőknek kulcsszerepe van. Az ügyvédek és más gazdasági szereplők gyakorlatát pedig az egyetemi

oktatásuk határozza meg. Ennélfogva az európai egyetemeknek is kulcsszerűjük van abban, hogy egy igazán európai szemlélettel oktassák a jövő politika- és gazdaságformáló erejét. Az innováción és kutatási tevékenységen túl a szerződési jog oktatásának egy olyan belső piaci szemléletet kell átadni a professzoroknak, mely felkészíti a hallgatókat a való élet problémáira. Ebbe a szemléletbe a Bécsi Vételi Egyezményen és az UNIDROIT Nemzetközi Kereskedelmi Szerződések Alapelvein túl akár más államok jogtechnikai megoldásait is érdemes inkorporálni. Amennyiben elegendő egyetem felismeri a fentiek szükségességét, akkor olyan jogászgenerációk segíthetik ügyfeleiket a teljes belső piacon, melyek közös nyelvet fognak beszélni a más tagállamban praktizáló kollégáikkal és nyitottan állnak egy-egy jogintézmény kiválasztásához, vagy egy teljes szerződés konstruálásához.

A dolgozat hipotézise, hogy az Európai Unió versenyképességi deficitjén a szerződési jog tud-e javítani akképpen, hogy a vállalkozások által kötött szerződési jog egységesítése révén könnyebben növekedhetnek a belső piacon. A dolgozat vizsgálja az innováció jelenségét és annak szabályozási lehetőségét, továbbá a versenyképesség fogalmának alkotó elemeit. Ezentúl a tanulmány merít a gazdag szakirodalomból a témában, illetve összehasonlítás útján igyekszik tanulságokat levonni más jogrendszerek megoldásaiából. A dolgozat célja gyakorlati javaslatokat megfogalmazni a Draghi-jelentés által megfogalmazott versenyképességi problémára a belső piacon. A dolgozat aktualitását mi sem szemléltetné jobban, mint hogy a tanulmány születése közben a Bizottság kiadta az Európai Versenyképességi Iránytű című kommunikációját, mely a Draghi-jelentésben megfogalmazott kihívásokra reagál és számos e tanulmányban felvetett kérdéskört tárgyal.¹ A versenyképesség, mely a magyar soros elnökség kiemelt prioritása volt, az Európai Bizottság következő öt évének (ahogy a Bizottság elnök asszonya fogalmazott) vezérszálaként lesz.²

2. MÓDSZERTAN

A tanulmány elsődlegesen a jog és közgazdaságtan tudományterületeinek segítségével igyekszik megválaszolni a hipotézist. Miként tud az európai szerződési jog pozitív hatást gyakorolni az Unió versenyképességére? A dolgozat interdiszciplináris megközelítése tehát a két tudományterület szintézisével igyekszik praktikus javaslatokat megfogalmazni. A tanulmány tartalmaz kvalitatív, kvantitatív és tartomelemzési módszereket. A dolgozat alapmódszertana a tartomelemzés, miszerint a témában releváns jogi és közgazdaságtani szakirodalmat, valamint uniós dokumentumok kerülnek vizsgálat

¹ https://commission.europa.eu/document/download/10017eb1-4722-4333-add2-e0ed18105a34_en

² https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_25_311

alá. Kvalitatív módszertan megjelenése azon hivatkozott kérdőíves kutatás, mely az európai vállalatok igényeit vizsgálja egy egységes európai szerződési jog tekintetében. Kvalitatív módszertan került alkalmazásra a hiányos információjú szerződések és az általános elvek kapcsolatát vizsgáló fejezetben. A dolgozat első felében lényeges tartalmi elemzéseket végzek, melyek megalapozzák az elméleti, fogalmi és gyakorlati alapokat a dolgozat második felében található konklúziók levonásához. A dolgozat utolsó részében szintén tartalmi elemzések útján kapott válaszok kifejtésére és ajánlások megfogalmazására kerül sor.

3. VERSENYKÉPESSÉG

A versenyképesség szó szemantikai jelentése egy adott állam, szervezet vagy személy képessége arra, hogy versenyezzen egy megadott keretrendszerben.³ Jelen tanulmány céljának megfelelően az uniós belső piac versenyre való képességét vizsgáljuk a világgazdaságban. Az Európai Unió legfőbb versenytársai a globális gazdaságban az Amerikai Egyesült Államok és a Kínai Népköztársaság. Jelenleg ezen három gazdasági tömb dinamikája befolyásolja legnagyobb arányban a világgazdasági folyamatokat és ebben a relációban kell az Európai Uniónak javítania a gazdasági mutatóin. A Draghi-jelentés előszava drámainak hathat első olvasatra, mivel állítja, hogy az EU egzisztenciális krízisben van, melyet a népességnövekedés és a gazdaság stagnálása okoz elsősorban.⁴ Az Európai Unió 2040-re eléri a népességnövekedése csúcspontját, és onnantól csökkenő népességszám jellemzi majd minden évben az európai gazdaságot. A belső piac 2070-ig nettó 40 millió munkaképes felnőttel lesz kevesebb, mint jelenleg, ellentétben az Egyesült Államokkal, ahol nőni fog a népesség.⁵ Jelenleg egy nyugdíjaskorú felnőtt jut három munkaképes felnőttre (1:3), de ez az arány 2070-re egy nyugdíjaskorú két munkaképes felnőttre (1:2) fog módosulni.

Ezen túl probléma van a munkaképes korosztály produktivitásának mértékével is, mivel ebben is előrébb jár az Amerikai Egyesült Államok az Unióhoz képest. A termelékenységet a közgazdaságtan-elméletben úgy határozzák meg, mint a kibocsátás és a ráfordítás arányát. Ez azt fejezi ki, hogy az input erőforrásokat, például a tőkét és a munkaerőt mennyire hatékonyan használják fel egy gazdasági egység előállítására. A termelékenységet főként három összetevő határozza meg. Az első az innováció, beleértve az új technológiák létrehozását, az új technológiák terjesztését, ide tartozik továbbá a munkaerő

³ <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/competitiveness>

⁴ The Future of European Competitiveness Part-A / A Competitiveness Strategy for Europe 1. oldal

⁵ The Future of European Competitiveness Part-B/ In-depth Analysis and Recommendations 263.

kapacitásának fejlesztését célzó oktatás is. Az európai egyetemek közös kutatási projektei a belső piac tudástőkéjének egyik aranytartalékát képezik. Második a hatékonyság, amely elősegíti a különböző ágazatokban a termeléshez szükséges erőforrások hatékony és rugalmas elosztását. Harmadik a gazdasági tevékenységet támogató infrastruktúra, mind fizikai (közlekedés, energiaellátás és távközlési rendszerek), mind immateriális (közintézmények és makrogazdasági környezet).⁶

Az Európai Unió alacsonyabb produktivitási mutatóinak egyik oka az új technológiák lassabb adaptációja. Az új technológiák (AI stb.) növelik egy vállalkozás produktivitását, és így versenyképesebbé teszik azt. Az egyik oka Európa lassabb adaptációs képességének a gazdasági szereplők méretére vezethető vissza. Az amerikai gazdasági társaságok méreteloszlását vizsgálva kiderül, hogy a kis- és középvállalkozások vannak túlnyomó többségben, míg Európában a vállalkozások 93,6%-a mikrovállalkozás.⁷ A technológia adaptálása általában egy fix összegű beruházás, mely egy kis- és középvállalkozásnak arányosan kisebb anyagi teher, mint egy mikrovállalkozásnak. Szemmel látható az adatokból, hogy van egy általános méretbeli különbség a gazdasági társaságok struktúráját tekintve a két aktor között. A versenyképességet Európa többféle eszközzel javíthatja, melyekből az egyik a produktivitás növelése. A tanulmány során az egyik kutatási fókusz a vállalatok által kötött szerződések produktivitást ösztönző eszközeinek feltérképezése és javaslatok megfogalmazása a gyakorlati átültetéshez. Ehhez a hiányos információjú szerződések teóriája (incomplete contract theory) és az arra épülő kutatási eredmények kerülnek szintézisre a versenyképesség szempontjaival.

A versenyképességet visszafogó tényezők továbbá a vállalkozások belső piaci korlátai, melynek inherens tulajdonsága, hogy 27 különböző jogrendszert pontszerű harmonizációk útján van összekötve, miközben 24 különböző nyelven beszélnek a gazdasági szereplők. Ennek köszönhetően a kkv-szektor növekedési pályája olyan regulációs és nyelvi plafonba ütközik, melyek megakadályozzák, hogy versenyképesek legyenek a belső piacon.⁸ A dolgozat másik fókusza ezen növekedési plafon áttörésének lehetőségei lesznek az európai szerződési jog eszközeivel. A jogrendszerek sokszínűségével önmagában nincsen probléma, hiszen az Amerikai Egyesült Államok 50 különböző szerződési joga is szemlélteti a centralizáció hiánya ellenére elért gazdasági növekedést. A tanulmány vizsgálja egy európai szerződésjogi kódex bevezetésének és hatékonyságának lehetőségét, illetve egyéb lehetséges megoldásokat,

⁶ Young Eun KIM, Norman LOAYZA, & Claudia Maria MEZA CUADRA BALCAZAR: „Productivity as the key to economic growth and development.” *SSRN Electronic Journal*. 2016b. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3249552

⁷ Anastasis KATSINIS, Jaime LAGÜERA-GONZÁLEZ, Laura DI BELLA, Ludger ODENTHAL, Markus HELL., Borut LOZAR: „*Annual Report on European SMEs 2023/2024*,” (Luxemburg: Publications Office of the European Union 2024) 2.

⁸ Uo. 244.

mint egy opt-in kereskedelmi kódex a határokon átvitelő tranzakciókhoz. Ezzel a tanulmány hiánypótló szerepet tölt be a szakirodalomban és aktualizálja a szerződési jogegységesítésről szóló európai vitát. A tanulmány szerepe hiánypótló, mivel a gazdasági szempontok kétségtelenül eddig is szerepet játszottak a szakirodalomban és a gyakorlatban, azonban szerződési jogegységesítés lehetőségét még nem vizsgálták a jelenlegi geopolitikai és gazdasági kihívások tükrében. Továbbá aktualizáló szerepe is van a tanulmánynak, mivel az elmúlt tíz évben meglehetősen kevés szerződési jogi témájú mű jelent meg az uniós szakirodalomban. Vajon van-e szerepe az európai szerződési jognak abban, hogy a kontinens prosperitása új erőt kapjon, amennyiben igen, akkor milyen formában teszi ezt a leghatékonyabban?

4. SZERZŐDÉSI JOG ÉS AZ ACQUIS. EGY POINTILISTA FEST-MÉNY?

Az Alapító Szerződésekben több különböző rendelkezés található a szerződési jog harmonizációjára. Az Alapító Szerződéseknek, és kiváltképpen az Európai Unió működéséről szóló szerződés (a továbbiakban: EUMSZ) 28–66. cikkéig terjedő négy alapszabadságnak inherens része a kapitalista piacgazdaság, melynek pedig a gyakorlati megvalósulása sokszor szerződéseken keresztül történik. Az EUMSZ 119. cikke expressis verbis tartalmazza a versenyen alapuló nyitott piacgazdaság fenntartásának szándékát.⁹ A belső piacba tehát bele van kódolva a szerződési jog, mely az Alapító Szerződések szerint megosztott hatáskör a tagállamok és az Unió között.¹⁰

Az elsődleges jogon túl a szerződési jog európai szabályozása legnagyobb részt irányelvek formájában került be az *acquis communautaire* szabályai közé.¹¹ Ilyen a tisztességtelen szerződési feltételekre vonatkozó irányelv, vagy a fogyasztók jogairól szóló irányelv. Ezen irányelvek sokszor komoly átalakításokat igényeltek egyes államok szerződési jogában. Információs kötelezett-

⁹ Az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata Az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata Jegyzőkönyvek Az Európai Unió működéséről szóló szerződés mellékletei A 2007. december 13-án aláírt Lisszaboni Szerződést elfogadó kormányközi konferencia zárónyilatkozatához csatolt nyilatkozatok Megfelelési táblázatok HL C 202., 2016.6.7, 1–388 (a további lábjegyzetelésben: EUMSZ) 119. cikk

¹⁰ EUMSZ 4. cikk (2) bekezdés a) pont

¹¹ Council Directive 93/13/EEC of 5 April 1993 on unfair terms in consumer contracts L 95/29., 21.4.1993.

Az Európai Parlament és a Tanács 2011/83/EU irányelve (2011. október 25.) 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 EGT-vonatkozású szöveg HL L 304., 2011.11.22, 64–88.

ségek, elállási szabályok és általános szerződési feltételekre vonatkozó rendelkezések kerültek bevezetésre vagy átalakításra Európa-szerte. Azonban sokszor a szektorális irányelvi szabályozásból hiányzott az alatta meghúzódó holisztikus megfontolás, így nem véletlenül nevezi a szakirodalom (kissé művészi kifejezéssel) pointilistának az európai szerződési jog szabályozását. A fogyasztóvédelem mellett egyéb területeken is érvényesültek az Alapító Szerződésekből kitűzött célok a szerződési jog segítségével. Ilyen terület volt B2B szerződéses viszonyokat érintő Platform rendelet, mely elsőként tartalmazott szabályokat a gazdasági tevékenységet folytató entitások közötti szerződéses rendelkezésekre nézve.¹² Látható tehát, hogy a Bizottság Rippl-Rónaiként pontokon nyomot hagy az európai szerződésjog vásznán, és nem folyamatos ecsethúzással színezi be azt.

4.1. Lehetséges jogalapok az európai szerződési jog egységesítéséhez

Az Alapító Szerződésekben lefektetett hatáskör-átruházás elvének könyvtári szakirodalma van, mely magába foglalja a bírói esetjogot és a jogfejlődést a Római Szerződés óta.¹³ Ez a jogi norma őrzi a tagállamok akaratának kifejezését azáltal, hogy gátat szabnak az Unió jogalkotási hatáskörének. Az uniós kompetenciákat a hatáskör átruházásának elve, illetve a szubszidiaritás és arányosság elvei keretezik. Ebbe a keretrendszerbe kérdés, hogy miként férhet bele egy közös, Európai Unió által alkotott szerződésjogi instrumentum. A hatáskör-átruházás elvének gyakorlati kritériuma, hogy egy konkrét és helyes jogalap kerüljön megjelölésre az uniós jogalkotási aktusokban.¹⁴ A helyes jogalap, vagy annak megjelölése nélkül a jogalkotási aktust az Európai Unió Bírósága megsemmisítési eljárás keretei között bírálja el, és helyezi azt hatályon kívül. Ennek elkerülése végett kiemelten fontos feladat a jogalkotó számára, hogy megtalálja az Alapító Szerződésekben a jogalapot, melyre egy teljesen új szubsztantív szerződésjogi rendszer felépíthető. Habár a szerződési jog egységesítésére nincsen kifejezett hatáskör az Alapító Szerződésekben, úgy a külföldi (harmadik) állami támogatások szabályozására sincsen, mégis mindkettőnek helye lehet az uniós jogrendben. Az EUMSZ 114. cikke a belső piac megteremtését és működését lehetővé tevő jogalkotási

¹² Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2019/1150 rendelete (2019. június 20.) az online közvetítő szolgáltatások üzleti felhasználói tekintetében alkalmazandó tisztességes és átlátható feltételek előmozdításáról (EGT-vonatkozású szöveg) PE/56/2019/REV/1 HL L 186., 2019.7.11, 57–79.

¹³ Consolidated version of the Treaty on European Union - TITLE I: COMMON PROVISIONS - Article 5 (ex Article 5 TEC) Official Journal 115, 09/05/2008. 0018-0018

¹⁴ T-113/89 sz. Nefarma kontra Bizottság ügyben 1990. december 13-án hozott ítélet 69. pontja

aktusok létrehozására ad jogalapot, mely az egyik legtágabb a maga nemében.¹⁵ A klasszikus érv az EUMSZ 114. cikkének megfelelőségére az európai szerződési jog kapcsán az volt, hogy amíg a 27 fajta szerződési rezsim található a belső piacon, addig nem tudnak akadályok nélkül kereskedni a vállalatok.¹⁶ Az Alapító Szerződésekben rögzített négy alapszabadság áramlása is korlátokba ütközik a szerződési jogok divergenciája okán.¹⁷ Az alapvető kérdés tehát, hogy mi kell egy piac működéséhez? A belső piac működéséhez a négy alapszabadság szabad áramlása kell, melyekhez inherensen kapcsolódik a szerződések joga. A tőke szabad áramlását tekintve kvázi minden esetben egy szinallagmatikus kötelem részeként szerződésen alapul egy tranzakció. Szintén igaz ez az áruk mozgására, melyek mögött sokszor a Bécsi Vételi Egyezmény, vagy más felek által választott anyagi jogon alapuló szerződés húzódik a belső piacon. A szolgáltatásokra ugyanez igaz tekintve, hogy az Európai Unió kiemelkedően erős a szolgáltatóiparban, azonban mégsem tudja teljes mértékben kiaknázni ezt az erősségét a belső piacon.¹⁸ A személyek szabad mozgása talán a legkevésbé szerződéses jogviszonyhoz kötött alapszabadság, azonban itt is előfordulhat egy megbízási szerződés vagy munkaszerződés, mint a háttérben meghúzódó jogviszony. Amennyiben az adott kérdés szabályozása a belső piac működését érinti, a válaszként hozott jogalkotási aktusnak a négy alapszabadság megvalósulását kell elősegítenie.¹⁹ Tekintve, hogy az integrációtörténet során még nem állt rendelkezésre ennyi bizonyíték az Unió versenyképességének akadályairól, közöttük a szabályozói sokszínűségből adódó terhekről, így megalapozott lehet egy uniós szerződési jog-egységesítési javaslat az EUMSZ 26. és 114. cikkei alapján.

A jogalapot követően felmerül a kérdés, hogy milyen *ratione materiae* lenne helyes egy európai szerződésjogi instrumentumnak. Itt Graziano professzor úr javaslatát ismertetném, mely nagyban merít a Bécsi Vételi Egyezményből, ugyanis szerinte az Európai Szerződési Kódex olyan kereskedelmi ügyletekre lenne alkalmazandó, melyben a felek székhelye különböző államokban van: a) és az egyik állam EU tagállam illetve b) a releváns nemzetközi magánjogi szabályok egy EU tagállam jogára mutatnak.²⁰ Ezzel sikeresen átvágható lenne a nemzetközi magánjogi szabályok rendszerének gordiuszi csomója, mivel eleve autonóm alkalmazást kapna az uniós szerződésjogi

¹⁵ EUMSZ 114. cikk

¹⁶ Stephen WEATHERILL: "Reflections on the EC's Competence to Develop a 'European Contract Law'" *European Review of Private Law*, 2005/13 Issue 3, 405–418,

¹⁷ EUMSZ 26. cikk

¹⁸ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_services#Data_sources (2025.01.23)

¹⁹ C-376/98. sz. Németországi Szövetségi Köztársaság kontra Európai Parlament ügyben (tobacco ügy) 2000. október 5-én hozott ítélet 87–114. pont

²⁰ Thomas KADNER GRAZIANO: *Comparative Contract Law: Exercises in Comparative Methodology*. (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing. 2023.) 702.

eszköz, csakúgy, mint a CISG. Így nem kell kollíziós szabályokat alkalmazni, mert alapvetően anyagi jogi szabályok kerülnek alkalmazásra. Érdekesség, hogy már a Róma I. rendelet 2. cikke is megteremti a lehetőségét egy egységes európai szerződésjogi instrumentum születéséhez, mivel nem strikten tagállami jog alkalmazandósága esetén is univerzális hatálya van a rendeletnek.²¹

5. TÖREKVÉSEK EGY EGYSÉGES EURÓPAI SZERZŐDÉSI JOG IRÁNYÁBA

Az európai szerződési jog egységesítésére tett törekvések rövid áttekintését nem lehetne elég távolról kezdeni, mivel a kontinens jogrendszerei organikusán egymással kölcsönhatásban alakultak ki az évszázadok során. Az oly sokszor hivatkozott közös római jogi tradíciók mai napig meghatározzák az európai jogi kultúrát.²² Az áttekintés jelen esetben az európai integrációtörténet szempontjából világítja meg a szerződési jog kérdéseit. Fontos leszögezni, hogy az integráció legfőbb és legértékesebb vívmánya, a belső piac megvalósulása érdekében jöttek létre különböző javaslatok, melyek sokszor a katedrán maradtak. Az európai szakirodalom hosszú évtizedek óta foglalkozik a szerződési jog egységesítésével, és többször került kézzel fogható közeledésbe egy konkrét jogalkotási aktus realizálása. A jelenlegi környezetben újra politikai hajlandóság mutatkozik a vállalatokhoz kapcsolódó szabályozás uniós kodifikációjára, azonban véleményem szerint az összegyűjtött tudásanyagot a fiókban hagyni stratégiai hiba lenne az Unió részéről. Nagyon intenzív szakmai munkát igényel egy 28. rezsím megalapozása, mely érdemben segíti a belső piac fejlődését, ennek a munkának az egyik tartópillérül a szerződési jogegységesítés eredményeinek kell szolgálnia.

A dolgozat jellegéből adódóan a fontosabb mérföldkövek kerülnek áttekintésre az európai szerződési jog egységesítésére tett kísérletek közül. Ennek ellenére azok konkrét tartalmi és dogmatikai értékelését nem kíséreltem meg, tekintve, hogy a dolgozat versenyképességi szempontból vizsgálja a szerződésjogi egységesítés lehetőségét. Ebben a fejezetben az európai szinten jelentős jogegységesítési törekvések kronológiája kerül felsorolásra a Principles of European Contract Law (PECL), Draft Common Frame of Reference (DCFR) és a Common European Sales Law (CESL) vizsgálatával.

²¹ Az Európai Parlament és a Tanács 593/2008/EK rendelete (2008. június 17.) a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról (Róma I.) HL L 177., 2008.7.4, 6–16

²² Peter STEIN: *Roman Law in European History*. (Cambridge: Cambridge University Press. 1999.)

5.1. Principles of European Contract Law (PECL)

Az európai szerződési jog egységesítésére tett kísérletet az Ole Lando által vezetett Commission on European Contract Law valósította meg. Ez a bizottság dolgozta ki az Európai Szerződésjog Elveit (Principles of European Contract Law, PECL), mely azóta is befolyással van a teljes kontinens szemléletmódjára a témában. A bizottság egy magánszemélyekből álló kutatócsoport, melyben egy államnak sem voltak delegáltjai. A csoport ethosza, egy közös európai szerződési szabályrendszer létrehozása, melynek szükségességéről a tagok és támogatóik már a 70-es évek végén a Római Egyezmény tárgyalásai alatt meggyőződtek.²³ A Lando Bizottság ambíciója hatalmas volt, az egész Európai Unió számára szeretett volna egy szerződési jogot kreálni, mely az gazdasági kontraktusokon túl a személyesebb jellegű és tisztán nemzeti szerződéseket is szabályozhatta volna.²⁴ Kiemelendő, hogy habár a létrejött jogi instrumentum nevében elvek összessége, itt nem a klasszikus absztrakt morális fogalmat kell alatta érteni, hanem sokkal inkább a számtalan európai jogászt, akik kollektív tudásukat rögzítették.²⁵ Ole Lando szerint a kódexnek három fő kritériumnak kell megfelelnie: (1) kiszámíthatóság, (2) hozzáférhetőség, (3) megfelelő flexibilitás.²⁶

A kiszámíthatóság egy jól ismert jogalkotói cél az európai magánjog harmonizációjában, a következő generációk jogegységesítése, mint a Brüsszel Ia és Róma rendeletek mind tartalmazzák a kiszámíthatóság követelményét.²⁷ Az hozzáférhetőség követelménye nemcsak a jogászokra, hanem az üzleti tevékenységet folytató európai polgárok számára is érthetővé tette volna közös európai kötelmi szabályokat. Végül pedig a megfelelő rugalmasság követelménye a szövegben a helyes egyensúly megtalálására irányult volna a „judge-made law” és a kodifikáció között.

Véleményem szerint ezen elveknek, melyek a Lando Bizottságot vezérelték, jelenleg is, iránytűként kell szolgálnia a témával foglalkozó szakemberek számára. Fontos, hogy bármilyen elmozdulás is következik be a területen, az ne az akadémia számára készüljön, olybár általa érdemes, hanem az európai

²³ Egyezmény a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról, aláírásra megnyitva Rómában 1980. június 19 -én HL C 169., 2005.7.8, 10–22.

Thomas KADNER GRAZIANO 20. lj. 136.

²⁴ Matthias E. STORME: „The Lando Method” *European Review of Private Law* 2020, Issue 3, 497–508,

²⁵ STORME 24. lj. 503.

²⁶ Ole LANDO: „Is codification needed in Europe? Principles of European Contract Law and the relationship to Dutch law.” *European Review of Private Law*, 1993/ 1(1), 157–170.

²⁷ Geert VAN CALSTER: *European Private International Law. Commercial Litigation in the EU*. (London: Bloomsbury /Hart Academic Publishing 2024.) 15.

gazdaság számára. Igazi hidaknak kell épülniük a szerződésjog által, nem papírhidaknak, melyeken csak azon tudósok tudnak átkelni, akik évekig tanulmányozták a szerződésjogot.

A Bizottság az összehasonlító jogi módszerek közül a „közös nevező” technikáját alkalmazva kigyűjtötte azon jogintézményeket a szerződések területén, melyek minden tagállamban hasonlóan hatékonyan működtek. Fontos kiemelni azonban, hogy csak a hatékonyan működő szabályokat foglalták a PECL-be, hiába volt egy szabály elterjedt Európában, amennyiben az nem volt hatásos a gazdaságban, nem került kodifikálásra. A hasonló jogintézmények szintézisével pedig kidolgozták az Európai Szerződési jog talán legszofisztikáltabb szabályrendszerét.²⁸ Struktúráját tekintve a PECL három fázisban került publikálásra. Az első rész, mely 59 paragrafust tartalmazott 1995-ben került kiadásra a Bizottság által. Ezt követően a PECL második része 2001-ben került publikálásra 73 paragrafussal. Az első két része a PECL-nek általános kötelmi jogi kérdéseket szabályoz, mint: érvényesség, képviselő, értelmezés, szerződés létrejötte, (nem)teljesítése, megszűnése, szankciók. A harmadik rész 2002-ben került a nyilvánosság elé, és a kötelmi jog egyes kérdéseivel foglalkozott, különösen: engedményezés, több szerződő fél, új adós jogállása, szerződéses feltételek.²⁹

5.2. Draft Common Frame of reference (DCFR)

Míg a PECL, nem az Európai Közösségek felkérésére, de az integráció elősegítésére jöttek létre, addig a Draft Common Frame of Reference (DCFR) az Európai Parlament direkt felkérésére készült el.³⁰ 2001-ben az Európai Parlament felhívására a Bizottság egy nyilvános konzultációt indított az európai szerződési jog jövőjével kapcsolatban. Ez kifejezetten mozgalmas időszak volt az európai szerződési jog szempontjából, mert a Pavia-csoport és a Lando Bizottság is ekkoriban publikálta legfrissebb eredményeit. A konzultáció során négy lehetséges foratókönyv került felvázolásra az európai szerződési jog jövőjéről. Az első foratókönyv a szerződésjogi törekvések teljes beszüntetése, a második egy közös elveket tartalmazó dokumentum elfogadása, mely elősegítené a nemzeti jogok konvergenciáját, a harmadik lehető-

²⁸ Graziano Professzor Úr, a KU Leuven tartott összehasonlító szerződésjogi előadása 2024. tavasz

²⁹ Principles of European Contract Law

³⁰ European Parliament, Resolution B5-0228,0229-0230/2000, OJ C 377, 29.12.2000, 323.

ség az *acquis communautaire* fejlesztése, a negyedik pedig holisztikus európai szabályozás bevezetése.³¹ A konzultáció megerősítette a Bizottságot az addig is jellemző szektorális szabályozás szükségességében és jelezte az igényt egy organikusabb szerződésjogi szövegre is.³² Ennek az organikus instrumentumnak szánták a Common Frame of Reference-t, mely 2005-ig nagy elánnal, ezt követően 2009-ig visszafogottabban de folyamatosan formálódott. A Common Frame of Reference kezdeti célja az *acquis* koherenciájának növelése azáltal, hogy közös fogalmi alapokat fektet le a szerződésjogokban egész Európában. 2005-ben változott a Bizottság fókusza és egy szerényebb ambícióval, a nemzeti jogalkotás minőségének javításához szerettek volna eszközt adni a tagállamok kezébe a Common Frame of Reference által. Mindközben a projekt *ratione materiae*-ja is szűkült csak B2C szerződésekre, tehát a holisztikus európai polgári törvénykönyv gondolatát elhagyta a Bizottság.³³ A CFR első tervezete 2007-ben került közzétételre, és 2008-ban az Európai Parlament felkérte a Bizottságot, hogy közölje a végleges változatot az év végéig.³⁴ Végül 2009 februárjában került a publikum elé a végleges Draft Common Frame of Reference (DCFR), mely egy akadémiai konszenzust tükrözött, amiből a politikusok kiindulhatnak egy konkrét Common Frame of Reference elfogadásánál.³⁵ A gyakorlati munkát két különálló entitás közösen végezte, egyrésről az *Acquis*-csoport, mely a Lando Bizottság közvetlen utódjaként jött létre 1997-ben, és a Kutatócsoport egy Európai Polgári Kódexért (Study Group on a European Civil Code).³⁶ A DCFR szerkezete kiváló sorvezetőnek bizonyult több jogalkotó számára is, mivel tartalmazott modellszabályokat azok részletes indoklásával, illetve olyan általános elveket, melyek szintén elősegítették a tranzakciók akadálymentes mozgását. Ezek alapján három nagy szerkezeti egységre tagolódik a DCFR, jogelvekre, definíciókra és modellszabályokra. A DCFR kiváló alapot biztosít egy opt-in instrumentum megalkotására, de ahogyan oly sok akadémiai kezdeményezés előtte, a DCFR hajója a politikai hajlandóság hátszele nélkül nem tudott révbe érni.

³¹ EUROPEAN COMMISSION, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on European Contract Law, COM (2001) 398 final, Brussels 2001, 7 ff.

³² Communication from the Commission to the European Parliament and the Council - A more coherent European contract law - An action plan/* COM/2003/0068 final */ OJ C 63, 15.3.2003, 1–44

³³ European Commission, Second Progress Report on The Common Frame of Reference, COM (2007) 447 final, 2007,

³⁴ European Parliament, Resolution of 3 September 2008 on the common frame of reference for European contract law, OJ C 295E, 4.12.2009, 31–32.

³⁵ Christian von BAR–Eric CLIVE: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference (DCFR)*. (Leuven: Leuven University Press 2009. 1603.)

³⁶ https://www.law.kuleuven.be/personal/mstorme/european-private-law_en.pdf

5.3. Politikai hajlandóság? Common European Sales Law (CESL)

A DCFR publikációját követően a Tanács felhívta a Bizottságot a CFR-rel kapcsolatban további munka folytatására.³⁷ Következmenyként a Bizottság létrehozott egy csoportot, melynek pusztán Expert Group on a Common Frame of Reference in the area of European contract law (EG, vagy Szakértői Csoport) nevet adták. Mindezen túl a Bizottság közel egy évtizeddel később újabb konzultációt írt ki a lehetséges politikai irány megtalálásához a területen. A Bizottság úgy gondolta, hogy a konzultáció eredménye a leghatékonyabb megoldást adja majd a belső piac működésének elősegítésére. Ennek eredményeként két évvel később a Bizottság benyújtotta a Közös Európai Adásvételi jog (Common European Sales Law, CESL) javaslatát. A CESL egy rendeleti formában létrejövő jogalkotási aktus, mely kizárólag a felek kifejezett akaratával érvényesült volna a jogviszonyban (Opt-in instrumentum) nemzetközi adásvételi ügyletekben, vagy tisztán belső jog szerinti adásvétel során is, ha azt a tagállam joga megengedi.³⁸ A rendelettervezet *ratione materiae*-ja jelentősen szűkebb volt mint bármely másik előtte alkotott javaslatnak, hiszen csak B2C adásvételi ügyletekre korlátozódott volna, nem tartalmazott általános kötelmi jogi szabályokat. Szemmel látható, hogy a Bizottság folyamatosan szűkítette a *ratione materiae* és az alkalmazandóság feltételeit, így eljutva egy közös európai polgári jogi kódex megalkotásától egy specifikus szerződéstípus opt-in jellegű jogegységesítésének javaslatáig. A Bizottság igyekezett figyelembe venni az arányosság és szubsidiaritás Alapító Szerződésekben rögzített elveit. Ennek köszönhetően a tendencia tisztán mutatja, hogy az európai politika hajlandóságának csökkenése egyenes arányban csökken a harmonizáció megvalósításának közeledtével. 2014-ben az Európai Parlament elfogadott egy jogalkotási állásfoglalást a CESL-lel kapcsolatban, azonban a rendes jogalkotási eljárás keretein belül a Tanács részéről falba ütközött a javaslat. Ezt követően 5 meddő év után politikai hátszél hiányában az Európai Parlament visszavonta a jogalkotási javaslatot, és az utolsó érdemi kezdeményezés is elbukott.

Felmerül a kérdés, hogy mit veszített ezzel a belső piac, ha egyáltalán veszített bármit is? A szakirodalomban elterjedt nézet, hogy a CESL csak egy 28. szerződésjogi rezsimet konstituált volna az Unióban, mely már így is a bőség zavarában szenved, ha alkalmazandó jogról van szó egy határokon átívelő tranzakció során. Ennek ellenére a CESL számos pozitív hatással járt volna az integráció számára. A gazdasági szereplők jelentős költségeket takaríthatnának meg azáltal, hogy nem kellene a külföldi jog megismerésére erőforrásokat áldozniuk (ezt elég lenne egyszer megtenni a CESL-lel), illetve a

³⁷ EUROPEAN COUNCIL: The Stockholm Programme – An open and secure Europe serving and protecting citizens (2010/C115/01)

³⁸ Javaslat az Európai Parlament és a Tanács Rendelete a közös európai adásvételi jogról / * COM/2011/0635 végleges - 2011/0284 (COD) 15. indoklás

másik tagállam jogalkalmazási bizonytalanságának költségét sem kellene viselniük.³⁹ Az uniform jogalkalmazást igényelne, így a peres eljárások költségei is csökkenthetőek volnának. Ugyanakkor értékelendő azon szempont, miszerint a jogalkalmazás széttartó lenne. Ugyanis a szűkített alkalmazást kapott CESL nem minden definíciót tudott volna meghatározni, így a nemzeti jogoknak kiegészítő szerepe más értelmezéshez juttatta volna a nemzeti bíróságokat. Ezt a veszélyt súlyosbítja, hogy a CESL hivatkozik a kereskedelmi gyakorlatokra, melyek nem feltétlenül beazonosíthatóak a teljes kontinensen. Azonban ez utóbbi nem jelentene igazi problémát, mivel a CESL rendelkezéseit megelőzi a felek autonómiáján keresztül az általuk használt kereskedelmi szokás.⁴⁰

Összefoglalva a fejezetben taglaltakat, egyértelműen kitűnik, hogy az akadémiaiában régóta jelen lévő igény a szerződési jogok európai egységének előremozdítása, azonban a politikai hajlandóság sohasem volt elegendő ennek megvalósítására. A kérdés, hogy az erős szuverén államok ereje és szuverenitása tényleg csökkenne-e egy opt-in szerződési jogi instrumentum felállítással érdemes a vizsgálatra, két okból is. Az egyik ok, hogy az összehasonlító magánjogászok rengeteg munkával nagyon sok esetben jutottak a kontinentális jogrendszerek szerződési jogának hasonlóságára a végeredmények tekintetében, még akkor is, ha más jogintézmények útján jutnak el odáig. Ez azt jelenti, hogy lehet közös konszenzust találni a jogrendszerek megoldásaiban, ahogyan azt a fenti javaslatok is alátámasztják. A második ok a szuverenitás kérdésében a tagállamok jogi kultúrájának és identitásának őrzése, mely egy elismerendő érték és hozzájárul az Unió egységéhez a sokszínűségében. Ennek fényében egy opt-in instrumentum érintetlenül hagytná a tagállamok belső jogát, de kinyitná a belső piac ajtaját azon vállalatok előtt, melyek növekedni szeretnének.

6. SZABÁLYOZOTT INNOVÁCIÓ VAGY INNOVATÍV SZABÁLYOZÓ?

A Draghi-jelentés aggódó hangvétellel írja, hogy Európa vállalatai az érett technológiákra költenek és kutatás fejlesztés terén nagyságrendekkel lemaradnak a kínai vagy amerikai versenytársaktól.⁴¹ Milyen szerepe lehet a szerződési jognak egy kifinomultabb szabályozási környezethez, mely pártolja az innovatív vállalatok növekedését? Elsőként érdemes megvizsgálni, hogy a

³⁹ Juan José GANUZA–Fernando GOMEZ: „Optional Law for Firms and Consumers: An Economic Analysis of Opting into the Common European Sales Law.” *Common Market Law Review*, 2013/50,

⁴⁰ Miklós KIRALY: „The Unification of Contract Law and Commercial Usages.” *Transnational Commercial Law Review*, 2. 2022. 16–19.

⁴¹ The future of European competitiveness: Report by Mario Draghi: 20. oldal https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en#paragraph_47059

joggazdaságtan milyen kontextusban használja az innováció fogalmát. Az innováció szó latin eredetű, mely az in-novare kifejezésből ered, ez „megújulásban”, „újulásban” jelentéssel bír. Az innováció absztrakt jelenséggént írható körül, mely nem önmagában áll, hanem komplex kölcsönhatások révén jöhet létre azért, hogy új kreatív megoldásokat találjon egy jelenlegi problémára.⁴² Ebben a folyamatban, bár egy szabad piacgazdaságban a versenyszféráé a főszerep, mégis elengedhetetlen tényező a szabályozási környezet és tágabban véve a jogalkotó aktivizmusa. Felmerül a kérdés, hogy mi a gazdasági megfontolás az innovációt támogató piaci intervenció mögött a jogalkotó részéről? A szakirodalom válasza a piaci kudarcok jelensége mely externáliák, monopóliumok és információs deficittek formájában mutatkozik leggyakrabban. Az externáliák lehetnek pozitívak és negatívak, pozitív externáliáról akkor beszélhetünk, ha egy hatás más tényezőkre pozitívan hat anélkül, hogy a hatás előidézője ezért kompenzációt kapna.⁴³ A pozitív externáliák gyakran kapcsolatban állnak az innovációval, például egy mérnöki egyetem kutatási programja, mely duális képzésként kapcsolódik egy iparági szereplő tevékenységéhez.⁴⁴ Pozitív externália hatása lehet például a Budapesti Műszaki Egyetem műholdakhoz készített mérőeszközeinek tervezése és építése a magyar és nemzetközi űripár számára, mely szintén egy innovációt magában hordozó jelenség.⁴⁵ Azonban szabályozói szemmel sokszor égetőbb probléma a negatív externáliákra adott válasz, mikor a negatív társadalmi hatás előidézőjének nem kell viselnie a költségeket. Az externáliák jelenléte mindenképpen egy legitimációs alapot jelent a szabályozó számára, hogy a beavatkozzon a piacgazdaság működésébe. Az alábbiakban a jogalkotó innovációt elősegítő eszközei kerülnek vizsgálatra.

A szabályozási környezet többféleképpen léphet interakcióba azzal az új keletű jelenséggel, ami maga az innováció. A szakirodalom külön területen foglalkozik az innováció és a jogi innováció kérdésével, jelen áttekintésben az ott kialakult kategorizációt alkalmazva kerülnek összefoglalásra a jog különböző funkciói.⁴⁶ Ilyen a facilitáló és stimuláló funkció, a kényszerítő és limitáló funkció, illetve a blokkoló funkció.

Az első a **facilitáló** funkció szerepe, hogy egy olyan jogi környezet jöjjön létre, melyben az innovációhoz használt anyag vagy eljárás ne legyen tiltott. Ez sokszor a társadalom értékítéletén alapuló közpolitikai döntés, mint például a nukleáris energia használata. Az európai országok nagyrésze engedi a

⁴² Seyed Ali FALLAHCHAY: „The Economics of Innovation.” *Society Publishing* 2019.

⁴³ Ethan Bueno DE MESQUITA: *Political economy for public policy*. (Princeton: Princeton University Press 2016.) 100.

⁴⁴ <https://dualis.sze.hu/audi-hungaria-zrt>

⁴⁵ <https://gnd.bme.hu/satellites.php>, <https://www.bme.hu/hirek/250110/bme-vikurkutatás-mrc-100-műhold-küldetés>

⁴⁶ Klaus MATHIS, Avishalom TOR & M. SCHREIBER (Eds.): „Regulating Innovation.” *Law and Economics of Regulation Springer Cham*. 2024. 273–320.

nukleáris energia békés célú használatát (ilyen hazánk, vagy Franciaország is), azonban van, ahol a nukleáris energiatermelés tilalmazott. Ilyen állam Németország vagy Olaszország, ahol több népszavazás is kifejezésre juttatta a társadalom ellenzését a nukleáris energia használatával kapcsolatban.⁴⁷ Németország és Olaszország tehát olyan szabályozási környezetet alakítottak ki az elmúlt évtizedben, melyben nem lehet szerepe az innovációnak a nukleáris szektorban, így a facilitátor funkció itt nem érvényesül. Ez a funkció érvényesül a szerződési jog részéről a szerződési és vállalkozási szabadság biztosításával. A piacgazdaságok legelemibb részeként a szerződéses szabadság lehetővé teszi a felek számára, hogy meghatározott tilalomfák mellett általuk meghatározott tartalmú szerződést kössenek.

A második funkció, melyet a jog elláthat az innováció tényezőinek **stimulációja**. Ez a funkció meghaladja a facilitálást, és egyenesen bátorítja a gazdasági szereplőket az innovatív megoldások választására a kevésbé innovatív megoldások helyett.⁴⁸ Ez a stimuláció a jogalkotó részéről lehet specifikus és generális is.⁴⁹ Specifikusan stimulálható egy technológia felhasználásának elősegítése a jogszabályok által. Ez azonban magában hordozza annak veszélyét, hogy a technológia széles körű adopcója után következő technológiai innovációt már viszszafojga, mintsem elősegítse. A kontinentális jogrendszerek pozitív jogalkotását sokszor éri az a kritika, hogy merev rendszert hoznak létre, melyek az idő múlásával kevésbé reflektálnak a fennálló társadalmi és technológiai viszonyokra. Ennek ellensúlyozására szolgálhat a generális stimuláció, mikor a jogszabályi környezet a gazdaság egészében szándékozik serkenteni az innovációt.

A harmadik funkció a **kényszerítő** funkció, mely alapvetően hasonlít a serkentő funkcióra. A két funkció közötti különbség, hogy a kényszerítő funkciót alkalmazó szabályok konkrét célparamétereket írnak elő (például energiahatékonyság), melyeket sokszor innováció nélkül nem tudnak elérni a jogalanyok. A szakirodalomban vita van arra tekintettel, hogy a jog előírhatja-e a konkrét innovációt, vagy sem, azonban az biztos, hogy használatban van a szerződési jog területén. Aktuális példa az európai uniós jog szerződési jogba való beavatkozásra a CSDDD, mely alapvetően emberi jogi követelmények betartását igyekszik kikényszeríteni külföldi vállalatokon, azonban a környezetszennyező gyakorlatok elhagyása is konkrét célja.⁵⁰ Ez

⁴⁷ Ennek ellenére 2024. szeptemberében az olasz kormány kifejezésre juttatta szándékát, miszerint az olasz energiaellátásban elkötelezett a nukleáris energia békés felhasználása iránt.

⁴⁸ Nicholas A. ASHFORD & Ralph P. HALL: „The Importance of Regulation-Induced Innovation for Sustainable Development.” *Sustainability*, 2011/3(1), 270–292.

⁴⁹ MATHIS–TOR–SCHREIBER 46. lj.

⁵⁰ Az Európai Parlament és Tanács (EU) 2024/1760 irányelve (2024. június 13.) a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról, valamint az (EU) 2019/1937 irányelv és az (EU) 2023/2859 rendelet módosításáról (EGT-vonatkozású szöveg) PE/9/2024/REV/1, HL L, 2024/1760, 5.7.2024. (2) indoklás

az irányelv a szerződési joggal kapcsolatos rendelkezéseiben kimondja, hogy amennyiben egy külföldi vállalat nem felel meg a környezetterhelő tevékenysége során a jogszabályban előírtaknak, akkor végső eszközként a tevékenységi láncban vele kapcsolatban álló uniós vállalat köteles felmondania a közöttük hatályos szerződést.⁵¹ Ezzel az uniós jogalkotó kényszerítő eszközzel éri el, hogy külföldi vállalatok is környezetre gyakorolt hatás szempontjából innoválják tevékenységüket, és ezáltal új módszereket alkalmazzanak. Az irányelv hatálya alá tartozó vállalatoknak már szerződéskötéskor olyan szerződéses biztosítékot kell nyújtaniuk, melyek garantálják a jogalkotási aktusban előírtak betartását. Ez szükségszerűen innovációhoz vagy szerződés megszüntetéséhez vezet attól függően, hogy a külföldi vállalat hajlandó-e változtatni az esetleges környezetszennyező gyakorlatán. Tágabb versenyképességi szempontból felmerül a kérdés, hogy ez a fajta szerződéses innovációs kényszer előnyös-e a belső piac számára? Véleményem szerint igen, mivel a belső piacon jelen lévő vállalatok már hosszú ideje ebben a komplex szabályozási környezetben működnek, így számukra nem jelent aránytalanul nagy költséget környezetbarátabb technológiákat és eljárásokat alkalmazni. Ezzel ellentétben az Unión kívül működő vállalatok számára gyakran aránytalan többletterhet jelenthet innoválni. Ennek ellenére a CSDDD szerződési joggal elért eszközei mégis inkább kiegyenlítik a játéktérrel, mintsem az uniós vállalatok felé billentenék azt.

A negyedik funkció merőben más, mint az eddigiek, mivel alapvetően **limitálja** az innovációt. Ez a társadalmat és környezetet védi, mivel az innováció sokszor előidézhet negatív externáliákat, és ezeket a gazdasági szereplők hajlamosabbak gyakrabban megvalósítani, mint a pozitív externáliákat előidéző tevékenységeket.⁵² A limitáló funkció sokszor a fennálló gazdasági és társadalmi berendezkedést védi, melyben sokszor patikamérlegen kell mérni az érdekeket az innováció (így a versenyképesség) és a lakosság szocioökonómiai érdekei között. Vannak bizonyos esetek, amikor indokolt a szabályozónak visszafognia, vagy legalábbis szabályozott mederbe terelnie az innovációt, mert különben munkavállalók széles rétege sérülhetne. Ilyen példa az Airbnb innovációjának limitálása, mivel az alapjelenség számos városban lakhatási válság kialakulásához, illetve súlyosbodásához vezetett.⁵³

⁵¹ Az Európai Parlament és Tanács (EU) 2024/1760 irányelve (2024. június 13.) a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról, valamint az (EU) 2019/1937 irányelv és az (EU) 2023/2859 rendelet módosításáról (EGT-vonatkozású szöveg) PE/9/2024/REV/1, HL L, 2024/1760, 5.7.2024. (48) indoklás és 10. cikk (6) bekezdés

⁵² DE MESQUITA 43. lj. 99–101.

⁵³ Sabrina TREMBLAY-HUET: „CHAPTER XII Making Sense of the Public Discourse on Airbnb and Labour: What about Labour Rights?” in: D. MCKEE, F. MAKELA, T. SCASSA, H. ARTHURS, F. DUCCI, M. ESCANDE-VARNIOL, V. GAUTRAIS, M. GEIST, E. KAPLINSKY, N. SHEFFI, S. TREMBLAY-HUET, E. TUCKER & M. VALVERDE (Ed.): *Law and the "Sharing*

Az ötödik típus, amikor a jogot az innováció **blokkolására** használja a szabályozó, melyre a facilitáló funkció negatív oldalaként is tekinthetünk. Innovációt blokkoló normák jelenléte a jogrendszerben általában hasonló megfontolásból történik, mint a jog innovációt limitáló szerepénél, mivel valamilyen fontos érdeket súlyosan sértene. Ilyen például a GMO használatának (genetically modified organization) tilalma, melyet az Alaptörvény is rögzít.⁵⁴ Ilyen esetekben amennyiben Magyarországon növények génmódosításának tárgyában kötnének szerződést a felek, az semmis lenne, mivel hibás lenne a célzott joghatás.⁵⁵ Ilyenképpen a GMO területén az innováció hazánkban fogalmilag kizárt és az Unióban is szűk határok között valósulhat meg.

Összefoglalásként a fentiekben leírt eszköztárat az európai jogalkotónak kifejezett körütekintéssel kell használnia, mivel könnyen az innováció pozitív hatásait meghaladó intervenciók költségeket idézhet elő.⁵⁶ Az innováció elősegítése érdekében a facilitáló és stimuláló funkciók útján lehet szerepe a szerződési jognak. Egy versenyképesebb Európa építhető, ha az innovatív szereplők szerződéses védelemben részesednek. Ilyen védelem lehet a szerződésekben a felelősség limitálása, például amennyiben egy innovatív technológia eljárás nem terjed el kellő gyorsasággal az adott szektorban és ezáltal nem lesz profitábilis alkalmazni. Továbbá a szerződési jog segíthet az olyan innovátor vállalkozásoknak, mint például egy új technológiai eljárásokat fejlesztő cég, mely a fejlesztéshez szükséges kimagaslóan drága eszközöket nem tudná megfizetni, kivéve, ha az esetleges kárfelelősség (vagy legalább egy része) nem az innovátort terhelne a bérleti szerződés tárgyát képező dologban. Mindezekon túl, ahogyan azt már láthattuk, az innovációt stimuláló és facilitáló funkció betöltése során a speciálisan stimuláló szabályok hamar elavulttá válhatnak egy gyorsan változó környezetben. Ennek kiküszöbölése érdekében a tagállami szerződésjogi szabályoknak kellőképpen technológiasemleges megfogalmazást kell használniuk, hogy a kodifikációk által nyújtott jogbiztonság elve ne szorítsa túlságosan szűk keretek közé az új technológiák elterjedését. Kiváló példa a neutrális nyelvezet használatára a Bécsi Vételi Egyezmény. A CISG Tanácsadó Testületének véleményei az új technológiák alkalmazásáról a szerződési jog tekintetében folyamatosan segítik a szerződő feleket az innovatív technológiák használatában.⁵⁷ Az európai és tagállami jogalkotók számára is előnyös figyelemmel lenni a szerződési jogi szabályok szövegezésére.

Economy: *Regulating Online Market Platforms* (Ottawa: University of Ottawa Press, 2018, 393-420).

⁵⁴ Magyarország Alaptörvénye (2011. április 25.) XX. cikk (2) bekezdés

⁵⁵ a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény 6:95. §

⁵⁶ Az intervenciók költségei a jogalkotó szabályozása révén előálló negatív externáliák. A kifejezés a német szakirodalomból érkezik (Interventionskosten), és az angol szakirodalom sem vette még át teljesen.

⁵⁷ <https://ciscag.com/opinions/ciscag-opinion-no-1/>

7. JOGGAZDASÁGTANI MEGKÖZELÍTÉS A JOGALKOTÁSBAN

Jelen tanulmány gazdasági szempontú elemzése azon a feltételezésen nyugszik, hogy a szerződés intézménye a gazdaság pantheonjának tartópillére. A szerződések teszik lehetővé az áruk, illetve szolgáltatások cseréjét, mindezt szabályozási környezettől függően igyekeznek minél hatékonyabban megtenni, mindeközben elkerülve a piaci kudarcokat. A hatékonyság egy piaci környezetben az egyensúlyi ár kialakulásában mutatkozik meg, ez azonban feltételekhez kötött.⁵⁸ Ezen negatív feltételek a piaci kudarcokat jelenti, melyeknek hiánya teremti meg a lehetőséget arra, hogy beálljon a hatékony piac állapota. A szakirodalom szerint négy típusú piaci kudarc akadályozhatja meg az egyensúlyi (hatékony) állapot kialakulását, melyek a következők: (1) externália, (2) közjószág probléma, (3) monopólium, (4) információs aszimmetria (Szalai).⁵⁹ A szerződési jog egyik fontos funkciója ezen piaci kudarcok limitálása és megszüntetése.⁶⁰ Ez utóbbi klasszikusan a szerződési joggal foglalkozó kodifikátorok látóterében helyezkedik el, nem csupán a fogyasztóvédelmi szabályok alkotásánál, hanem tágabb értelemben vett kereskedelmi szabályok szövegezésénél is. Továbbá a szerződési jog korrekciós szerepének a piaci kudarcok hatásainak mérséklésében egy uniós kodifikációtervezetben is felismerhetőnek kell lennie. A szerződések funkciójával kapcsolatban az alapfeltevés az, hogy a szerződő felek ígérete kikényszeríthető formában jelenjen meg.⁶¹

A nemzetközi jogegységesítés ökonómiai szempontú megközelítésének egyik legtisztább példája a Bécsi Vételi Egyezmény. A szakirodalomban régóta konszenzus uralkodik afelől, hogy a jogalkotás során költség–haszon elemzés elengedhetetlen egy hatékony instrumentum létrejöttéhez.⁶² Minden eredményes nemzetközi kereskedelmi jogegységesítés során, mint a CISG vagy a UCC, független szakértők gyakorolták a kontrollt a különböző iparági lobbitevékenységeket fékezve. Természetesen szükség van a gyakorlati szakemberek tapasztalatának és igényeinek becsatornázására egy készülő instrumentumban, de nem uralhatják a folyamatot, csak mélyíthetik azt. A CISG

⁵⁸ SZALAI Ákos: *Közgazdaságtani fogalmak és módszerek jogászoknak*. (Budapest: Pázmány Press. 2019.) 123.

⁵⁹ Uo.

⁶⁰ Martijn W. HESSELINK: *The principles of European Contract Law: Some choices made by the Lando Commission*. (Global Jurist Frontiers, 1(1). 2001.) 52.

⁶¹ Martijn W. HESSELINK, Gerard DE VRIES: „*Principles of European Contract Law*” *Preadviezen uitgebracht voor de vereniging voor Burgerlijk Recht* Deventer, 5–95, 2001.

⁶² Michael Joachim BONELL: „The law governing international commercial contracts and the actual role of the Unidroit Principles.” *Uniform Law Review*, 2018. 23(1), 15–41. 8.

egy olyan példa, melyben az akadémia játszotta a meghatározó szerepet. Jogászok vezették a munkacsoportok túlnyomó részét és elnökölték az 1980-as konferenciát, így az kiegyensúlyozott jogintézményekhez vezetett.⁶³ A nemzetközi kereskedelmi jogegységesítésnek nincsen sok haszna, amennyiben azt a gyakorlat nem fogadja be. Természetesen a felek autonómiáját nem lehet aránytalanul korlátozni, hiszen a Bécsi Vételi Egyezményből is a szerződő felek jelentős része opt-out útján más jogot választ.⁶⁴ Egy felmérés szerint az amerikai ügyvédek 55–70%-a rendszeresen kiszereződik a Bécsi Vételi Egyezmény hatálya alól az ügyfelének készített szerződésben. Ez a jelenség nem kizárólag a jogintézmények hatékonyságát és kiegyensúlyozottságát mutatja, de reflektál a felek információs aszimmetriájára, és a kialakult modus operandira is. Jelenleg az Egyesült Államok GDP-jének 70%-át az Államok egymás közötti kereskedelme adja, míg az uniós GDP 20%-át teszi ki az belső kereskedelem.⁶⁵ Mindeközben az elmúlt öt évben az uniós 13 500 jogalkotási aktust fogadott el, míg az USA csupán 3500 jogi instrumentumot alkotott.⁶⁶ Egyértelműen látszik a túlszabályozás az Unióban, miközben a belső piac alul teljesít a tagállamok közötti kereskedelem tekintetében. Felmerül tehát a kérdés, hogy szüksége van-e a belső piacnak egy közös szerződési jogi instrumentumra? Az alábbiakban empirikus kutatás eredményein keresztül vizsgálom egy *lex contractus europeana* használatára való igényt a belső piacon működő vállalatokról.⁶⁷ A kutatást 2005-ben végezte el a Clifford Chance, melyben összesen majdnem 200 vállalat vett részt. A megkérdezett vállalatok 82%-a biztosan, vagy nagy valószínűséggel használt volna egy közös európai szerződési jogot a határokon átvéelő kereskedelmi tranzakcióikra során.⁶⁸ A magyar vállalkozások válasza kiemelkedően elfogadónak bizonyult, ugyanis 95%-uk támogatná egy közös európai szerződési instrumentum bevezetését a külföldi tranzakciók tekintetében.

⁶³ Paul B. STEPHAN: „The Commercial Law” *University of Virginia School of Law*, 1999. 23.

⁶⁴ Jürgen BASEDOW: „Uniform law Conventions and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts,” *Uniform Law Review*, January 2000 Volume 5, Issue 1, Pages 129–139,

⁶⁵ <https://rebooteurope.eu>

⁶⁶ <https://www.buinessseurope.eu/publications/reboot-europe-europes-economic-success-everyones-business>

⁶⁷ Christiana D. TVARNØ: „The Harmonisation of European Contract Law: Implications for European Private laws, business and Legal practice” in: *Stefan VOGENAUER and Stephen WEATHERILL (eds.): European Law Journal* 2007. 13(4), 570–571.

⁶⁸ Uo. 135.16. ábra

7.1. Általános elvek a szerződésekből a közgazdaságtan szempontjából

A következőkben az általános elvek (guiding principles az angolszász szakirodalomban) közgazdaságtani szerepét vizsgálom, mely az európai szerződési jog hasznára válhat. Először a hiányos információjú szerződések közgazdaságtani fogalmával és elméletével foglalkozom ugyanis ezen probléma megoldása sok jogalkotó számára még hátra van. A hiányos információjú szerződésekkel először Grossman és Hart (1986), valamint Hart és Moore (1990) cikkei foglalkoztak.⁶⁹ A szerzőpárosok szerint a beruházások során a korlátozottan racionális szerződő felek nem képesek előre látni valamennyi lehetséges jövőbeli állapotot, így az általuk kötött szerződés inherensen hiányos. A hiányos információjú szerződések szuboptimális eredményhez vezetnek, mivel a kontraktus megkötése során felmerülő információhiányos állapot alacsonyabb hajlandóságot eredményez egy beszállító számára, hogy olyan beruházásokat hajtson végre, melyek a szerződés tárgykörén kívül esnek.⁷⁰ Például egy beszállítói szerződés esetében a végterméket előállító vállalkozásnak döntő ráhatása van arra, hogy a vele szerződő beszállító milyen beruházást tudjon vállalni abból a pénzből, melyet a szerződés megkötésével kap. Ilyenkor a beszállítók hajlamosak alulinvestálni azokon a területeken, melyek nincsenek szerződéses úton ösztönözve.⁷¹ Ez a gyakorlatban sokszor az innovációra vagy kutatásra költött pénzek átirányítását eredményezi a szerződések okán rövid távon jövedelmezőbb tevékenységekre, azonban ez a jelenség hosszú távon a felek versenyképességének rovására mehet. A hosszú távú szerződések esetén ez hatványozottan igaz, így a feleknek törekednie kell olyan mechanizmusok létrehozatalára, mely segít a különböző konfliktusokat megoldani a jövőben. Ezen jövőbeli konfliktusok megoldásához kapcsolódnak az általános elvek a szerződésekből, melyek irányítják a felek tevékenységének jellegét.⁷²

Hart egy 2024-ben publikált esettanulmányában a vancouveri egészségügyi hatóság egészségügyi szolgáltatás nyújtására kötött szerződését vizsgálta egy kórházzal.⁷³ A kórház és a hatóság hosszú távú szerződést kötött, melynek keretein belül a Vancouver Island Health (a hatóság) finanszírozta

⁶⁹ Oliver D. HART and John MOORE: „Property Rights and the Nature of the Firm,” *Journal of Political Economy* 1990/98, 1119–1158.

⁷⁰ B. LOPEZ-MARTIN, B., & D. PEREZ-REYNA: „Contracts, firm dynamics, and aggregate productivity.” *Journal of Economic Dynamics and Control* 2021. 2–3.

⁷¹ Uo.

⁷² David FRYDLINGER & Oliver D. HART: „Overcoming contractual incompleteness: the role of guiding principles.” *National Bureau of Economic Research Working Papers* 2019.

⁷³ David FRYDLINGER & Oliver D. HART: „Overcoming contractual incompleteness: the role of guiding principles.” *The Journal of Law, Economics, and Organization* 2024./40, 625–647. <https://doi.org/10.1093/jleo/ewaco27> 634.

a South Island Hospitalists (a kórház) betegellátási tevékenységét.⁷⁴ Kezdetben a felek között „hagyományos” finanszírozási szerződés volt hatályban, ami tartalmazta ugyan, hogy adott időegység alatt az ellátott betegek aránya változhat, azonban hiányos információjú szerződés lévén nem voltak tisztázva, hogy milyen körülmények között tarthat igényt a kórház többletfinanszírozásra. 2001 után gyorsan fogytak a körzetben praktizáló háziorvosok, így egyre több beteg ment a South Island Hospitalba egészségügyi vizsgálatra. Ennek hatására egyre több beteg jutott a kórházban dolgozó egészségügyi alkalmazottakra, akik jelezték is az új munkaerő iránti igényt, azonban a hatóságtól nem érkezett érdemi segítség. A 2010-es évek elejére a helyzet tarthatatlanná vált a kórházban és volt olyan eset, hogy az orvosok jogszerű keretek között megtagadták az ellátást, mivel a megnövekedett betegszám miatt nem tudták volna mindenki számára biztosítani a biztonságos és magas minőségű egészségügyi szolgáltatást. Hart szerint a hagyományos szerződéshez képest mindkét fél az általa felvázolt modell szerint járt el. Az orvosok megtagadták az ellátást, amikor a túl sok beteg miatt úgy érezték, lehetetlen azt biztosítani mindenkinek. A hatóság pedig úgy érezte, hogy azért finanszírozza a kórházat, hogy ellássa a betegeket és a szerződés kellően flexibilis a megnövekedett betegszámra irányadó finanszírozásra. A megállapodásban rögzített feltételek azonban nem voltak kellően flexibilisek arra az esetre, hogy a körzet háziorvosai ellátásának pótlása esetére is megfelelő finanszírozást nyújtson. A kommunikáció hiányából fakadóan mindkét félnek kialakult a saját részigazsága. Hosszas tárgyalásokat követően 2018-ban a két fél új szerződést kötött, mely általános elveket is tartalmazott a konstruktív és kooperatív szerződésteljesítés biztosítására. Ezt követően a felek, noha tapasztaltak hasonló kihívásokat, mint a 2010-es években kicsúcsosodó betegszámok, mégis hatékonyabban oldották meg a problémákat.

Az általános elvek expressis verbis nevesítése és szerződésbe foglalása Hart szerint jelentősen növeli a felek együttműködési hajlandóságát. Ez természetesen egy kontinentális jogász számára magától értetődő lehet, hogy vannak bizonyos szerződési alapelvek, mint a jóhiszeműség elve, melyek automatikusan a szerződés részét képezik. A közgazdaságtani tanulmányok azonban mégis azt mutatják, hogy a szerződéses alapelvek jobban működnek, amennyiben azok kifejezetten a szerződésbe vannak foglalva. A felek így tudatosítják magukban, hogy előre nem látott helyzetek esetén nem egy légüres térbe lépnek, hanem a közöttük hatályos elvek segítenek megoldást találni a helyzetre. A történeti részben foglalt európai szerződési jogegységesítésre tett törekvések szinte mindegyik tartalmazott általános jogelveket. Azonban az is látható, hogy a pointilista szerződésjogi szabályozás nem képes a kontinens jogrendszerain átívelő elveket biztosítani a különböző juriszdik-

⁷⁴ <https://www.islandhealth.ca/about-us>

ció alá tartozó felek között. Erre a problémára jelentene megoldást olyan általános szerződési elvek elfogadása az Unióban, melyeket uniform módon alkalmaznának minden tagállam bíróságán, így a belső piacon kötött szerződések hatékonyabban tudnának működni.

8. STATUS QUO CONTRACTUS IURIS EUROPAEI

Jelenleg az európai szerződési jog struktúrája egy pointilista festményhez hasonlóan pontszerű. A status quo jelenleg egy fragmentálódott struktúrát mutat, melyben az alapot nemzeti jogszabályok adják és ezenfelül európai, illetve nemzetközi magánjogi instrumentumok határozzák meg az szerződésekre vonatkozó szabályokat. A tisztán a tagállam belső joga szerinti (nemzetközi elemmel nem rendelkező) szerződések esetén a felek eltérő akaratának hiányában a tagállami szerződési jog alkalmazandó. Ez ma a legnagyobb pont a belső piac vásznán. Huszonhét különböző szerződésjogi rendszer, melyek alkalmazandóak a belső jogi szerződésekre, illetve a Róma I. rendelet szerinti helyzetekben.⁷⁵ A Róma I. rendelet ugyanis koordinálja a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogok eloszlását a nemzetközi elemmel rendelkező szerződések esetén.

A második nemzetközi instrumentum, mely áthatja az uniós kereskedelmi szerződéseket, a Bécsi Vételi Egyezmény.⁷⁶ Ezen egyezmény automatikusan alkalmazandó (tehát opt-out) instrumentum, amennyiben egy nemzetközi kereskedelmi adásvételi szerződés a hatálya alá esik. Az Európai Unió minden tagállama, Írország kivételével, ratifikálta a Bécsi Vételi Egyezményt, és világszerte az egyik legsikeresebb nemzetközi szerződésjogi szöveg. A Bécsi Vételi Egyezmény kiváló példa a nemzetközi jogegységesítés pozitívumaira, azonban a jelenlegi geopolitikai bizonytalanság és a többpólusú világrend kialakulása csekély esélyét mutatja hasonló ENSZ égisze alatt létrejövő szerződésjogi dokumentumoknak. Ezentúl az UNIDROIT Principles of Commercial Contracts egy plusz szerződésjogi rezsimet tesznek elérhetővé a szerződő felek számára a nemzeti jogszabályokon túl. Az Európai Unió tehát kvázi magára maradt a jogegységesítési törekvéseivel, mivel a nagyhatalmak jelenleg a saját hegemoniájuk kialakításán fáradoznak és hidak helyett inkább falakat építenek. Az öreg kontinens államai abban a szerencsés helyzetben vannak, hogy hidak építésével a kontinens geopolitikai helyzetét is javítják, mivel egy erősebb belső piac egy szignifikánsabb geopolitikai súlyt ad az Európai Uniónak. Ezáltal a tagállamok érdekévé válik a belső piac hatékonyabbá tétele,

⁷⁵ Az Európai Parlament és a Tanács 593/2008/EK rendelete (2008. június 17.) a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról (Róma I.) HL L 177., 2008.7.4, 6–16, Dánia opt-outja révén vele szemben a Római Egyezmény irányadó.

⁷⁶ 1987. évi 20. törvényerejű rendelet az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről

akár szerződési jogegységesítés által. A Bécsi Vételi Egyezményhez hasonló konszenzus a közeljövőben nem várható a nemzetközi szintén, de az európai színpadon másik darabot játszanak, ahol az együttműködése a főszerep.

9. MI SZOLGÁLNÁ A BELSŐ PIAC VERSENYPÉSSÉGÉT?

Az európai szerződési jogról írt tanulmányok rendre a lehetséges fejlődési irányok felvázolásával zárulnak. Ettől a hagyománytól annyiban tér el a jelenlegi dolgozat, hogy dolgozatban leírtak összességét figyelembe véve a legoptimálisabb javaslatok kerülnek kiemelésre. A konkrét jogalkotásra történő javaslaton túl néhány olyan javaslatot is teszek, melyek a tanulmány alapján elősegítenék a belső piac integrációját.

Véleményem szerint egy generális opt-in szerződési jogi instrumentum, melynek tárgyi hatálya kereskedelmi ügyletekre vonatkozik, pozitívan hatna Európa versenyképességére és innovációs deficitére. Felmerül a kérdés, hogy a jelenleg is elérhető 27 szerződési rezsím az Unióban kielégíti-e a vállalkozások igényeit, ezért szükség van-e egy huszonnyolcadik rezsimre? A dolgozatban rögzített elemzések és a szakirodalom abba az irányba mutatnak, hogy egy párhuzamos, választható szerződési szabályok összessége segítene a belső piac működésén.⁷⁷ Az Egyesült Államok divergens szerződésjogi rendszerei is a Uniform Commercial Code útján forrasztják koherens egészzé az Államok közötti piaci tevékenységet.⁷⁸ Egy párhuzamos rezsim egyrészt meghagyná az Európai kontinensen virágzó nemzeti szerződési jogokat, melyek inherens részei a nemzetek jogi kultúrájának, és nem utolsósorban a nemzeti jogok szabályozási verseny révén törekednek a minél nagyobb fokú hatékonyságra.⁷⁹ Az Európai Uniónak ugyanis nagy versenyelőnye a jogfejlés során, hogy minden tagállam saját jogi megoldásokat dolgozhat ki ugyanazon problémákra. Ez az úgynevezett laboratórium effektus. Spanyolország kifejezetten erre az erősségre építve javasolta bizonyos „versenyképességi laboratóriumok” felállítását a tőkepiaci unió (Capital Markets Union) megvalósítása érdekében.⁸⁰ Ezen a laboratóriumok lényege, hogy három tagállam kezdeményezésére azok kipróbálhassanak olyan szabályozói megoldásokat, melyek segítik a belső piac versenyképességét, majd egy bizonyos idő

⁷⁷ Opinion of the European Economic and Social Committee on ‘The 28th regime — an alternative allowing less lawmaking at Community level’ (own-initiative opinion) 2011/C 21/05

⁷⁸ Uniform Commercial Code <https://www.law.cornell.edu/ucc/2>

⁷⁹ Jean-Philippe DUNAND, Bénédict WINIGER (eds.): „Le futur de la Codification du droit civil en Europe: harmonisation des anciens Codes ou création d’un nouveau Code?” in: *Le Code civil français dans le droit européen*, (Bruxelles: Bruylant, 2005, 257–274.)

⁸⁰ <https://www.realinstitutoelcano.org/en/analyses/the-spanish-proposal-for-a-eu-competition-laboratory/>

után a Bizottság ezeket értékelje és javaslatot tegyen rendes jogalkotási eljárásán belül egy jogalkotási aktusra. A laboratórium effektus és a szabályozói versenyre számos példa van az Európai Unióban. Ilyen a holland gazdasági társaságok joga, mely hatékonyságával egyfajta delawareizációs hatást váltott ki a 60-as években.⁸¹ Tehát az új jogi megoldások kipróbálásának szabadságával semmiképpen nem lenne reális gondolat szembe menni. Mindezt úgy, hogy a nemzeti szerződési jogok sokszor az állam jogi és politikai kultúrájának, nyelvezetének az alapját adják, tehát a tagállamok kifejezetten ellenállnak a szerződési jog egységesítésének.⁸² Ezért lenne egy hatékony, de mégis kompromisszum egy opt-in európai instrumentum. Az uniós jogalkotási aktus igazi értéke a gyakorlatban derülne ki, ugyanis a vállalkozások szabadon használhatnák azt, így az organikus módon könnyíthetné meg a vállalatok kilépését a belső piacra és ezáltal azok növekedését. A tőke, a technológiák, az eljárások és tág értelemben véve az innováció is könnyebben mozoghatna a belső piacon ezzel növelve Európa versenyképességét.

Az opt-in instrumentumnak, mint azt a fentiekben már megindokoltam, egy akadémikusok által vezetett kodifikációra van szüksége. Fontos, hogy az iparágak önös érdeke ne menjen a hatékonyság és objektivitás rovására, ugyanakkor az ő szavukat figyelembe véve készüljön el, hogy az instrumentum a gazdasági élet igényeire szabott eszköz legyen. Rengeteg kiváló forrásból meríthet az európai jogalkotó egy ilyen munka elkészítéséhez (PECL, CESL, CFR) azonban fontos látni, hogy az Egyesült Államoknak is bő harminc évebe tellett, mire uniform alkalmazása lett minden államban a Uniform Commercial Code-nak. Ez a benső ellenállás még egy föderációban is észlelhető volt, az Európai Unió pedig szuverén államok uniója, melyben az ellenállás akár ennél is hosszabb lehet. Ennek ellenére újra történelmi időket él át az egész világ, és ebben az Európai Uniónak, mint ahogyan eddig is tette, meg kell újítania saját magát. A megújulás pedig csak belülről, a tagállamok akaratából jöhet létre.

⁸¹ A delawareizáció arra utal, hogy ma az amerikai vállalatok több mint 85%-a Delaware-ban van bejegyezve, mivel a vállalatok úgy döntöttek, hogy a delaware-i jog hatálya alá tartoznak (az Egyesült Államokban mindenhol működik a bejegyzési doktrína rendszere). Mindezt azért, mert ennek az államnak a joga volt messze a legvonzóbb a vállalatok számára.

Koens GEENS, & Klaus J. HOPT: *The European Company Law Action Plan Revisited: Reassessment of the 2003 priorities of the European Commission*. (Leuven: Leuven University Press 2010.) 7.

⁸² Alain CORBIN - Pierre NORA (Sous la direction de): *Les lieux de mémoire, t. II, La nation, 3 vols*, (Paris: Gallimard, 1986, 612 p., 664 p., 670 p. Annales Histoire Sciences Sociales, 43(1), 125–133.)

9.1. AI és a szerződési jog

A legújabb technológiai fejlődést is használhatná Európa a versenyképességének növelésére. Napjainkban már a mesterséges intelligencia kiválóan fordít és értelmez jogi szövegeket is.⁸³ Habár a tagállamok szerződési jogának egy része már lefordításra került angol, német, illetve francia nyelvekre, ez mégsem segít egy magyar vagy litván kis- és középvállalkozást, hogy csökkentse a jogválasztás bizonytalanságával és külföldi jog megismerésére fordított költségét. Ezért az Európai Uniótól egy kifejezetten innovatív megoldás lehetne, a mesterséges intelligencia segítségével lefordítani minden tagállam irányadó jogszabályait, melyet egy vállalkozás használhat egy határokon átvíelő szerződés megkötése során. Az Amerikai Egyesült Államok szerződési jogának elemzése során arra a konklúzióra jutottam, hogy a legnagyobb különbség az Egyesült Államok és az Európai Unió belső piaca között a közös nyelv hiánya. Ezen kezdeményezés segíthetne ezt a versenyhátrányt limitálni az Uniónak, így növekedhetne az Unión belül folytatott kereskedelem mértéke. A növekedést arra alapozom, hogy a vállalkozásokat belső piacon való aktívabb részvételtől visszatartó faktorok között markánsan jelenik meg a nyelvi akadály és a külföldi jogi szolgáltatások igénybevételének komplikált mivolta.⁸⁴ Bár rengeteg fordítóprogram elérhető az interneten, ezek nem kellően megbízhatóak a precíz jogi szövegek fordítása esetén, így fontos lenne az emberi kontroll tényezője. Ezt minden tagállamból delegált jogász nyelvészek munkacsoportja oldhatná meg utólagos kontroll eszközével. A nyelvi akadályok áthidalásával nőhetne az érdekelt gazdasági szereplők bizalma más jogrendszerek felé és alacsonyabb tranzakciós költségeket kellene viselniük a tárgyalások és teljesítés során. Európának szüksége van a jogalkotásban is innovációra a belső piac serkentéséhez.

9.2. Versenyképességi iránytű

2025. januárban az Európai Bizottság kiadott egy közleményt a Draghi-jelentés és a Budapesti deklaráció konkretizálásaként, mely egy új uniós szintű opcionális adójogi, munkajogi és társasági jogi szabályrendszerrel tenné lehetővé a növekedést. Ez a javaslat, bár előre mutat, hiányolja az alapvető dogmatikai kérdéseket. Hogyan működhetnek a vállalkozások egy közös európai jog szerint, amennyiben már a mindennapi üzleti tevékenységük során kötött szerződések sem egységes jog szerint kötöttek. Áttekintve az európai szerződési jogi törekvések történetét a 28. uniós rezsim gondolatának revitalizációja olyan, mintha taxit foglalnánk a repterről a hotelig, mielőtt megvennénk a repjegyet. A koncepció olyan ambíciókat fogalmaz meg a 28.

⁸³ <https://law.stanford.edu/2023/04/19/gpt-4-passes-the-bar-exam-what-that-means-for-artificial-intelligence-tools-in-the-legal-industry/>

⁸⁴ TVARNØ 67. lj. 156. 9. ábra

rezsím létrehozásával, melyről a nemzetközi magánjogászok évtizedek óta álmodni sem mertek. Ugyanis nemcsak egy közös szerződési jogot akarnak létrehozni, melyek révén a nemzetközi tranzakciók költsége alacsonyabb lenne, hanem közös munkajogi, adójogi és társasági jogi szabályokat alkotnának.⁸⁵ Őszinte kérdés marad a következő jogalkotási ciklusra, hogy az Európai Uniót alkotó tagállamok részéről ténylegesen mutatkozik-e az a politikai hajlandóság, mely egy új közös jogi rezsímet életre hívna a vállalkozások számára. Véleményem szerint ezt a kodifikációs munkát is az akadémiai közegnek kellene a vállára venni, hogy egy objektív javaslat születhessen, mely a pillanatnyi érdekeket hátra sorolja. A Budapesti deklaráció, a Draghi-jelentés és a Letta-jelentés reményt adhat az akadémikusok számára, hogy a politikai hajlandóság kinyithatja az európai jogegységesítés folyójának évtizedes gátját.

A fent említett folyó felgyorsításának egyik eszköze a dereguláció, melynek fojtogató hatását az Európai Unió is realizálta. Az Unió egy igazi szabályozó nagyhatalom, mely rengeteg több mint tízezer jogalkotási aktust is kiad egy évben. Az elavult aktusok, vagy túlszabályozott területek feltérképezésével és eliminálásával a vállalkozások egy gyorsabb növekedési pályára állhatnak azáltal, hogy részben csökkentik a rájuk nehezedő bürokratikus terheket. Már a Draghi-jelentés is kiemeli, hogy egy szabályozói aszimmetria figyelhető meg a belső piacon működő vállalatokra és az amerikai társaikra vonatkozó szabályokban. Az Unió 13 000 jogalkotási aktust fogadott el 2019 és 2024 között, míg az Amerikai Egyesült Államok 2000 jogi normát.⁸⁶ Ez világosan mutatja, hogy egy adott ponton túl a túlszabályozás kontraproduktív és aktívan harcolni kell ellene, a gazdasági versenyképesség megtartásáért. Hazánkban az Igazságügyi Minisztériumban jelenleg is található Deregulációért Felelős Főosztály, mely a magyar jogi környezet versenyképesebbé tételét segíti elő a szabályozói oldalról.⁸⁷ Világos tehát, hogy egyszerre van igény deregulációra és jogalkotásra vagy kodifikációra. Látszólag a két érdek ellentmond egymásnak, azonban mindkettő egy versenyképesebb európai jogrendszer akar elérni azáltal, ahogyan a vállalkozásokra vonatkozó szabályo-

⁸⁵ <https://quantumzeitgeist.com/eu-rules-for-innovative-firms-28th-regime/>

⁸⁶ KATSINIS–LAGÜERA–GONZÁLEZ–DI BELLA–ODENTHAL–HEL–LOZAR 5. lj. 318., https://finance.yahoo.com/news/fortune-500-ceo-europe-secretly-104141732.html?guccounter=1&guce_referrer=aHRocHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAJY-WNQDHSMuKB1E3vO3_2Aux2zCEq1S84Y7o8VznPc59DkG1ir-MQeK8Nbe4qs3bCINfcz3FLDJk9TJOnWlt-GDfHk44fY-W9uJRD-tejGL6zG4q9lJI7Fd12zD8KxGbHsiY2hqZBBkXDh2nXCpDLkmGgM5L8bZ62jEnX-SWFn_2jYL

⁸⁷ <https://cdn.kormany.hu/uploads/document/b/bo/bo6/bo62655977b99aad-cbd267f344c26ed441fbf795.pdf>

kat alakítják. A dereguláció tehát álláspontom szerint szükséges a kis- és középvállalkozások, illetve a mikrovállalkozások fejlődésének előremozdításában. A 28. jogi rezsim pedig túlságosan ambiciózus abban a tekintetben, hogy közös adó- és munkajogi szabályokat alkalmazna a rezsimet választó vállalkozásokra, de nem közös szerződésjogi szabályokat. A vállalkozások még mindig az általuk kötött szerződések mentén fejtik ki gazdasági tevékenységüket, a mindennapi ügyvitelük része a szerződések megkötése. Amennyiben a szerződéseikben alkalmazandó külföldi jog megismerésére kell költeniük a mindennapokban, az a belső piaci növekedésüket fogja visszafogni.

9.3. Európai Kereskedelmi Kódex vagy szerződési jog?

Az előző fejezetben többször kiemelttem, hogy az európai szerződési jogegységesítési törekvések igen nehézkessé váltak a végső politikai fázisban és gyakran annak hiánya miatt maradtak az asztalon. Ezeknél a kodifikációs törekvéseknél még sokkal ambiciózusabb vállalat a Bizottság részéről egy holisztikus megközelítésű Európai Kereskedelmi Kódex. Az elképzelt kódex uniform társasági jogi, adójogi, munkajogi szabályokat és azonos finanszírozási konstrukciókat kínálna az öt választó európai vállalatok számára.⁸⁸ Ezen törekvés összhangban állna a Bizottság ígéretével, miszerint 35%-os csökkenést kell elérni a kis- és középvállalatokra nehezedő adminisztratív terhekben.⁸⁹ Jelenleg két társasági forma létezik az Európai Unióban, melyek különleges „európai” státuszt élveznek. Az egyik a Societas Europea (SE), mely eleve kizárt egy start up számára tekintve, hogy nem lehet kezdetektől fogva ebben a formában működni. Societas Europea formát csak 120 000 EUR alaptőkével rendelkező, nyíltkörűen működő részvénytársaságok ölthetnek, melyeknek legalább két tagállamban van gazdasági jelenléte, de székhelye és központja is ugyanabban a tagállamban található.⁹⁰ Látható tehát, hogy az európai részvénytársaság a már nagyvállalati státuszt elért társaságoknak ad egy lehetőséget a belső piacon könnyebben működni. A start up-ok számára jelenleg nincsen ilyen lehetőség, így egy európai kereskedelmi kódexben kívánatos lenne megteremteni ennek a feltételeit.⁹¹ Ugyan nem olyan átfogó és mély szakirodalma van az európai kereskedelmi kódexnek, mint az európai

⁸⁸ <https://www.codeeuropeendesaffaires.eu/2025/01/29/european-business-code-and-28th-regime-for-innovative-businesses/>

⁸⁹ https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-10-2024-002084-ASW_EN.html

⁹⁰ A Tanács 2157/2001/EK rendelete (2001. október 8.) az európai részvénytársaság (SE) statútumáról *Hivatalos Lap L 294 , 10/11/2001 o. 0001-0021*

⁹¹ <https://www.codeeuropeendesaffaires.eu/2025/02/14/could-a-common-eu-law-for-businesses-lead-to-genuine-simplification/#more-3977>

szerződési jognak, mégis születtek már konkrét szakmai javaslatok a témában.⁹² Felmerül a kérdés, hogyan nézhetne ki egy ilyen szupranacionális kereskedelmi kódex, illetve milyen realitása van? A Bizottság társasági adójogi rezsimit is létrehozna, mely mindenképpen egy novum, de hagyományosan politikailag érzékeny terület a tagállamok számára.⁹³ Jelenleg az európai térben az adójogi szabályok fragmentáltak, ami a vállalkozások számára többletköltséget okoz, hogy minden adójogi rezsimnek megfeleljenek, melyben működnek. A Letta-jelentés egy közös társasági adóalapot hozna létre, melynek redisztribúciója egy európai üzleti kódex szerint történne. Ezentúl az általános forgalmiadók területén függőben lévő jogalkotási aktusok elfogadásával további 100 milliárd eurót lehetne európai szinten lehívni a gazdaságokba.⁹⁴ Ez véleményem szerint nagyobb politikai konszenzust igényelne, mint egy európai szerződési jogegységesítés. Ennek ellenére a Letta-jelentés optimista, és látható egy diskurzus kialakulása a modus operandiról is, így a Budapesti deklaráció fényében kijelenthető, ha valamikor érdemes a tagállamoknak megpróbálnia harmonizálni az adójogi rezsimeket, az a közeljövő.⁹⁵

10. ZÁRSZÓ

Európa az elmúlt évtizedekben számos sikert ért el a belső piacon a szerződési jog segítségével. Kiemelten védte a fogyasztókat és sikeresen harmonizált számára fontos területeket. Ennek ellenére a változás, mint oly sokszor, most is kívülről nyomul be a geopolitikai verseny nyomán a belső piacra. A külföldi beruházás sok állam számára eszközzé vált a geopolitikai érdekek érvényesítésére, és a belső piacon egyre több vállalat torzítja a versenyt külföldi állami támogatásokkal.⁹⁶ Az Európai Unió válságba került, és ez nemcsak a környezete, de saját maga véleménye is. Erre a versenyképességi és tágabb értelemben vett gazdasági krízisre keresi most a választ az Unió, hogy megtartsa pozícióját a globális térben. A pozíció megtartása önmagában nem jelentene egy legitim célt, azonban a tény, hogy ezt az a 450 millió uniós polgár kéri, aki szeretne biztonságban, szabadságban és gazdasági prosperitásban élni, a legfőbb prioritássá emeli a tagállamok és az Európai Unió számára. A világrend változóban van, Kína felemelkedik, az Egyesült Államok pedig igyekszik megtartani gazdasági, katonai hegemoniáját. Az Európai

⁹² Henri Capitant Association: Draft European Business Code <https://www.henricapitant.org/actions/draft-european-business-code/>

⁹³ <https://taxfoundation.org/blog/distributed-profits-tax-eu-28-regime/>

⁹⁴ Enrico LETTA: Much more than a market – Speed, Security, Solidarity, (2024 április) 109–112.

⁹⁵ <https://taxfoundation.org/blog/distributed-profits-tax-eu-28-regime/>

⁹⁶ A belső piacot torzító külföldi támogatásokról szóló Európai Parlament és a Tanács (EU) 2022/2560 rendelete HL L 330., 2022.12.23, p. 1–45, (ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2022/2560/oj>)

Uniónak ebben a térben kell megtalálnia a saját útját, mely egy önálló, de más államok által inspirált egyedi konstrukció. Az európai szerződési jog egy-égesítése ennek a konstrukciónak lehetne az egyik alapköve, mely által a belső piac kiaknázhathatná az igazi potenciálját. Természetesen ennek az alapkőnek a letétele nemcsak az uniós intézményeken múlik elsősorban, hanem a tagállamok egymás közötti bizalmán és hajlandóságán az 'Európa projekt' fejlesztéséhez. A szakirodalom és a jogtechnikai munka nagy része készen áll, már csak a tagállamok döntésén múlik, hogy használják-e, vagy más megoldások felé tekintenek, melyeknek nem a belső piac áll a középpontjában.

11. BIBLIOGRÁFIA

Jogi normák

1. Az Európai Unióról szóló szerződés és az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata Az Európai Unióról szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata Az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata Jegyzőkönyvek Az Európai Unió működéséről szóló szerződés mellékletei A 2007. december 13-án aláírt Lisszaboni Szerződést elfogadó kormányközi konferencia zárónyilatkozatához csatolt nyilatkozatok Megfelelési táblázatok HL C 202., 2016.6.7, 1–388 (A hivatkozásokban EUMSZ vagy EUSZ)
2. Az Európai Parlament és a Tanács (EU) 2019/1150 rendelete (2019. június 20.) az online közvetítő szolgáltatások üzleti felhasználói tekintetében alkalmazandó tisztességes és átlátható feltételek előmozdításáról (EGT-vonatkozású szöveg) PE/56/2019/REV/1 HL L 186., 2019.7.11, p. 57–79.
3. Unidroit Principles of International Commercial Contracts 2016
4. Egyezmény a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról, aláírásra megnyitva Rómában 1980. június 19 -én HL C 169., 2005.7.8, p. 10–22,
5. Uniform Commercial Code <https://www.law.cornell.edu/ucc/2>
6. Az Európai Parlament és Tanács (EU) 2024/1760 irányelve (2024. június 13.) a fenntarthatósággal kapcsolatos vállalati átvilágításról, valamint az (EU) 2019/1937 irányelv és az (EU) 2023/2859 rendelet módosításáról (EGT-vonatkozású szöveg) PE/9/2024/REV/1, HL L, 2024/1760, 5.7.2024.
7. a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény
8. CISG Advisory Council OPINION NO 1. (Revised 2024): Electronic Communications under CISG <https://ciscac.com/opinions/ciscac-opinion-no-1/>
9. Az Európai Parlament és a Tanács 593/2008/EK rendelete (2008. június 17.) a szerződéses kötelezettségekre alkalmazandó jogról (Róma I.) HL L 177., 2008.7.4, p. 6–16.
10. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980) (CISG)
11. COUNCIL DIRECTIVE 93/13/EEC of 5 April 1993 on unfair terms in consumer contracts L 95/29., 21.4.1993.,
12. Magyarország Alaptörvénye (2011. április 25.)
13. Az Európai Parlament és a Tanács 2011/83/EU irányelve (2011. október 25.) 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 EGT-vonatkozású szöveg HL L 304., 2011.11.22, p. 64–88

14. A Tanács 2157/2001/EK rendelete (2001. október 8.) az európai részvénytársaság (SE) statútumáról *Hivatalos Lap L 294, 10/11/2001 o. 0001 – 0021*
15. A belső piacot torzító külföldi támogatásokról szóló Európai Parlament és a Tanács (EU) 2022/2560 rendelete HL L 330., 2022.12.23, p. 1–45, (ELI: <http://data.europa.eu/eli/reg/2022/2560/oj>)

Bíróági döntések

1. C-376/98. sz. ügy (2000. október 5.) Németországi Szövetségi Köztársaság kontra Európai Parlament (tobacco ügy)
2. T-113/89. sz. ügy (1990. december 13.) Nefarma kontra Bizottság

Könyvek

1. Alain CORBIN–Pierre NORA (Sous la direction de): *Les lieux de mémoire, t. II, La nation, 3 vols*, (Paris: Gallimard, 1986, 612 p., 664 p., 670 p. Annales Histoire Sciences Sociales, 43(1), 125–133.) <https://doi.org/10.1017/S0395264900070669>
2. Ethan Bueno DE MESQUITA: *Political economy for public policy*. (Princeton: Princeton University Press 2016.)
3. H. EIDENMÜLLER: *Effizienz als Rechtsprinzip. Möglichkeiten und Grenzen der ökonomischen Analyse des Rechts*, (Tuebingen: 4th edn. Mohr Siebeck, 2015.)
4. Koens GEENS, & Klaus J. HOPT: *The European Company Law Action Plan Revisited: Reassessment of the 2003 priorities of the European Commission*. (Leuven: Leuven University Press 2010.) <https://doi.org/10.2307/j.ctt9qf1zb>
5. Thomas KADNER GRAZIANO: *Comparative Contract Law: Exercises in Comparative Methodology*. (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing. 2023.) 702.
6. Martijn W. HESSELINK: *The principles of European Contract Law: Some choices made by the Lando Commission*. (Global Jurist Frontiers, 1(1). 2001.) <https://doi.org/10.2202/1535-1653.1011>
7. Peter STEIN: *Roman Law in European History*. (Cambridge: Cambridge University Press. 1999.)
8. SZALAI Ákos: *Közgazdaságtani fogalmak és módszerek jogászoknak*. (Budapest: Pázmány Press. 2019.)
9. Geert VAN CALSTER: *European Private International Law. Commercial Litigation in the EU*. (London: Bloomsbury /Hart Academic Publishing 2024.)

10. Christian von BAR–Eric CLIVE: *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference (DCFR)*. (Study Group on a European Civil Code and the Research Group on EC Private Law (Acquis Group) Leuven, 2009, 1603.)

Tanulmányok

1. Nicholas A. ASHFORD & Ralph P. HALL: „The Importance of Regulation-Induced Innovation for Sustainable Development.” *Sustainability*, 2011/3(1), 270–292. <https://doi.org/10.3390/su3010270>
2. Jürgen BASEDOW: „Uniform law Conventions and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.” *Uniform Law Review*, Volume 5, Issue 1, January 2000, Pages 129–139, <https://doi.org/10.1093/ulr/5.1.129>
3. Michael Joachim BONELL: „The law governing international commercial contracts and the actual role of the Unidroit Principles.” *Uniform Law Review*, 2018. 23(1), 15–41. <https://doi.org/10.1093/ulr/uny001>
4. Arroyo D.P. FERNANDEZ: „The Growing Significance of Principles to Govern Trans-boundary Private Relationships.” in *Eppur si muove: The Age of Uniform Law*, cit., vol. I, 2016. <http://diegofernandezarroyo.net/wp-content/uploads/2019/10/DPFA-FS-Bonell2016.pdf>
5. B. DEFFAINS, C. KESSEDIJAN (editor): „Index of Legal Certainty,” *Report for the Civil Law Initiative* 2015. https://www.fondation-droitcontinental.org/en/our_action/index-legal-certainty-ilc/
6. Seyed Ali FALLAHCHAY: „The Economics of Innovation.” *Society Publishing* 2019.
7. David FRYDLINGER & Oliver D. HART: „Overcoming contractual incompleteness: the role of guiding principles.” in *National Bureau of Economic Research Working Papers* 2019. <https://doi.org/10.3386/w26245>
8. Juan José GANUZA - Fernando GOMEZ: „Optional Law for Firms and Consumers: An Economic Analysis of Opting into the Common European Sales Law.” *Common Market Law Review*, 2013/50,
9. Oliver D. HART and John MOORE: „Property Rights and the Nature of the Firm.” *Journal of Political Economy* 98, 1119–1158. 1990.
10. Jean-Philippe DUNAND, Bénédicte WINIGER (eds.): „Le futur de la Codification du droit civil en Europe: harmonisation des anciens Codes ou création d’un nouveau Code?” in: *Le Code civil français dans le droit européen*, (Bruxelles: Bruylant, 2005, pp. 257–274.)

11. Young Eun KIM, Norman LOAYZA, & Claudia Maria MEZA CUADRA BALCAZAR: „Productivity as the key to economic growth and development.” *SSRN Electronic Journal*. 2016b. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3249552
12. Miklós KIRALY: „The Unification of Contract Law and Commercial Usages.” *Transnational Commercial Law Review*, 2. 2022. <https://doi.org/10.26494/tclr220225>
13. Ole LANDO: „Is codification needed in Europe? Principles of European Contract Law and the relationship to Dutch law.” *European Review of Private Law*, 1993/ 1(1), 157–170. <https://doi.org/10.54648/ERPL1993010>
14. LOPEZ-MARTIN, B., & D. PEREZ-REYNA: „Contracts, firm dynamics, and aggregate productivity.” *Journal of Economic Dynamics and Control*, 130, 104190. 2021. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2021.104190>
15. Martijn W. HESSELINK, Gerard DE VRIES: „Principles of European Contract Law” *Preadviezen uitgebracht voor de vereniging voor Burgerlijk Recht* Deventer, pp. 5–95, 2001.
16. Klaus MATHIS, Avishalom TOR & M. SCHREIBER (Eds.): „Regulating Innovation.” *Law and Economics of Regulation Springer Cham*. 2024.
17. Matthias E. STORME: 'The Lando Method', 28, *European Review of Private Law*, Issue 3, pp. 497–508, 2020, <https://kluwerlawonline.com/journalarticle/European+Review+of+Private+Law/28.3/ERPL2020027>
18. Melvin A EISENBERG: „Why is American Contract Law so Uniform?” – National Law in the United States” in: *Hans-Leo WEYERS (ed.): Europaisches Vertragsrecht*, (Tübingen: Mohr Siebeck GmbH & Co. KG, pp. 23–43. 1997.)
19. Paul B. STEPHAN: “The Futility of Unification and Harmonization in International Commercial Law” *University of Virginia School of Law*, 1999. 23. oldal
20. Sabrina TREMBLAY-HUET: „CHAPTER XII Making Sense of the Public Discourse on Airbnb and Labour: What about Labour Rights?” in: D. MCKEE, F. MAKELA, T. SCASSA, H. ARTHURS, F. DUCCI, M. ESCANDE-VARNIOL, V. GAUTRAIS, M. GEIST, E. KAPLINSKY, N. SHEFFI, S. TREMBLAY-HUET, E. TUCKER & M. VALVERDE (Ed.): *Law and the "Sharing Economy": Regulating Online Market Platforms* (Ottawa: University of Ottawa Press. 2018, 393–420). <https://doi.org/10.1515/9780776627526-014>
21. Christiana D. TVARNØ: „The Harmonisation of European Contract Law: Implications for European Private laws, business and Legal practice” in: *Stefan VOGENAUER and Stephen WEATHERILL (eds.):*

- European Law Journal* 2007. 13(4), 570–571.
https://doi.org/10.1111/j.1468-0386.2007.00376_4.x
22. Stephen WEATHERILL: “Reflections on the EC’s Competence to Develop a ‘European Contract Law’” *European Review of Private Law*, 2005/13 Issue 3, pp. 405–418,
 23. D. P. WOOD: „Legal Scholarship for Judges.” *The Yale Law Journal*, 2015. 124(7), 2592–2625. <http://www.jstor.org/stable/43617086>
 24. ZÓDI Zsolt: „Jogirodalomra történő hivatkozás a bíróságok ítéleteiben a jogtudomány és a „népi dogmatika”. *MTA Law Working Papers*, 2015(18), ISSN 2064-4515.

Internetes linkek

1. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/competitiveness>
2. <https://dualis.sze.hu/audi-hungaria-zrt>
3. <https://gnd.bme.hu/satellites.php>
4. <https://www.bme.hu/hirek/250110/bme-vik-urkutatas-mrc-100-muhold-kuldetes>
5. <https://rebooteurope.eu>
6. <https://www.besinesseurope.eu/publications/reboot-europe-europes-economic-success-everyones-business>
7. <https://www.islandhealth.ca/about-us>
8. <https://www.realinstitutoelcano.org/en/analyses/the-spanish-proposal-for-a-european-competitiveness-laboratory/>
9. <https://law.stanford.edu/2023/04/19/gpt-4-passes-the-bar-exam-what-that-means-for-artificial-intelligence-tools-in-the-legal-industry/>
10. <https://quantumzeitgeist.com/eu-rules-for-innovative-firms-28th-regime/>
11. https://finance.yahoo.com/news/fortune-500-ceo-europe-secretly-104141732.html?guccounter=1&guce_referrer=aHRocHM6Ly93d3cuZ29vZ2xlLmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAAJY-WNQDHsMuKB1E3vO3_2Aux2zCEq1S84Y7o8VznPc59DkG1ir-MQeK8Nbe4qs3bCINfcz3FLDJk9TJOnWlt-GDfHk44fY-
12. <https://cdn.kormany.hu/uploads/document/b/bo/b06/b062655977b99aad-cbd267f344c26ed441fbf795.pdf>
13. <https://www.codeeuropeendesaffaires.eu/2025/01/29/european-business-code-and-28th-regime-for-innovative-businesses/>
14. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-10-2024-002084-ASW_EN.html

15. <https://www.codeeuropeendesaffaires.eu/2025/02/14/could-a-common-eu-law-for-businesses-lead-to-genuine-simplification/#more-3977>
16. <https://www.henricapitant.org/actions/draft-european-business-code/>
17. <https://taxfoundation.org/blog/distributed-profits-tax-eu-28-regime/>
18. https://www.law.kuleuven.be/personal/mstorme/european-private-law_en.pdf

Európai uniós dokumentumok

1. Budapest Declaration on the New European Competitiveness Deal: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/11/08/the-budapest-declaration/>
2. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council - A more coherent European contract law - An action plan/* COM/2003/0068 final */ *OJ C 63, 15.3.2003, p. 1–44*
3. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – A Competitiveness Compass for the EU, COM(2025) 30 Final
4. European Commission, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on European Contract Law, COM(2001) 398 final, Brussels 2001, 7 ff.
5. European Commission, Second Progress Report on The Common Frame of Reference, COM(2007) 447 final, 2007,
6. EUROPEAN COUNCIL, The Stockholm Programme - An open and secure Europe serving and protecting citizens (2010/C115/01), Place Published, 2010,
7. European Parliament, Resolution B5-0228,0229-0230/2000, *OJ C 377, 29.12.2000, 323.*
8. European Parliament, Resolution of 3 September 2008 on the common frame of reference for European contract law, *OJ C 295E, 4.12.2009, 31–32.*
9. Javaslat AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS RENDELETE a közös európai adásvételi jogról /* COM/2011/0635 végleges - 2011/0284 (COD) 15. indoklás
10. Anastasis KATSINIS, Jaime LAGÜERA-GONZÁLEZ, Laura DI BELLA, Ludger ODENTHAL, Markus HELL., Borut LOZAR: „*Annual Report on European SMEs 2023/2024*,” (Luxemburg: Publications Office of the European Union 2024) doi:10.2826/355464

11. Enrico LETTA (2024 április) Much more than a market – Speed, Security, Solidarity <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>
12. Opinion of the European Economic and Social Committee on ‘The 28th regime – an alternative allowing less lawmaking at Community level’ (own-initiative opinion) 2011/C 21/05
13. Principles of European Contract Law - PECL https://www.trans-lex.org/400200/_/pecl/
14. The Future of European Competitiveness Part-A / A Competitiveness Strategy for Europe
15. The Future of European Competitiveness Part-B/ In-depth Analysis and Recommendations
16. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_25_311

A DÍJAZOTTAK BEMUTATÁSA

I. helyezett

NAGY LEVENTE

Debreceni Egyetem,

Gazdaságtudományi Kar

Dolgozat jellegéje: „termelékenység”

II. helyezett

PÁKH LILLA

Eötvös Loránd Tudományegyetem,

Állam- és Jogtudományi Kar

Dolgozat jellegéje: „Sapere aude”

III. helyezett

SÁROSI BOGLÁRKA

Pázmány Péter Katolikus Egyetem,

Jog- és Államtudományi Kar

Dolgozat jellegéje: „sötétzöld”

Különdíjasok

JURASITS ZSOLT ANDRÁS

Pázmány Péter Katolikus Egyetem,

Jog- és Államtudományi Kar

Dolgozat jellegéje: „MAERSK”

VIRÁNYI PÉTER ÁRON

Eötvös Loránd Tudományegyetem,

Állam- és Jogtudományi Kar

Dolgozat jellegéje: „Lex contractus Europae”

ABSTRACTS
OF THE AWARD-WINNING ESSAYS¹

¹ The essays were submitted to the competition entitled „Hungary and the Central European area in the European Union, the European Union in the world” initiated by the Speaker of the Hungarian National Assembly, the Minister for European Union Affairs and the Head of the European Commission Representation in Budapest in November 2024.

LEVENTE NAGY

1ST PRIZE

*Faculty of Economics and Business
University of Debrecen*

The competitiveness of the European Union and recent developments

The deterioration of the competitiveness of the European Union is a topic that is constantly on the lips of EU decision-makers, politicians and the press. Not without good reason, as the lag in key economic indicators has been evident, falling behind the United States and China. And this trend is set to continue. But the EU has not been idle: boosting competitiveness has only emerged as a clear priority in the recent years.

The aim of this study is to examine the competitiveness of the European Union, including recent developments. After describing the different approaches about the concept of competitiveness, the EU's competitiveness is presented, touching on the historical events and processes that have shaped its position in the global economic competition.

The study describes the dilemmas of interpreting competitiveness, which is a difficult concept to grasp, but for the European Union the following two factors matter most: productivity and prosperity. Today's Union is in crisis, and it has become evident that the European Union cannot wait any longer to close the productivity gap, otherwise the prosperity that EU citizens have come to expect cannot be maintained.

The study also concludes that well-being is not only dependent on economic indicators. This is where the soft factors of competitiveness come into play, which nuance the picture of the EU's competitiveness. The EU has strong foundations to become one of the most competitive economies in the world, where growth is compatible with European values such as high employment, environmental protection, sustainability and high levels of human development, while minimising social inequality.

LILLA PÁKH

2ND PRIZE*Faculty of Law**Eötvös Loránd University*

The European Union's response to new global challenges:
The Union's revolutionary policy to combat the climate crisis and its global
impact

In recent times, we have witnessed increasingly ambitious efforts by the European Union to increase its international influence, through which it has sought to convey its moral values. The new EU Directive (CSDDD) examined in this paper reflects this trend as a prime example, therefore the aim of this research is to examine, - through the presentation and analysis of the new regulation - how the environmental protection and social responsibility enforced by the Union in the international arena, as a kind of value transmission, can affect the EU's external relations, as well as third countries and trade themselves.

The Directive under review came into force on July 25, 2024, bringing significant changes to companies' obligations. Under the rule, building on the principles of the ESG system, companies will now have an actual obligation to monitor and improve their environmental and human rights impacts, not only in their own countries but also in third countries where they have business relationships. In effect, this enforces sustainability and social responsibility.

The research primarily seeks to outline the EU's motivations, the indirect and direct effects of the regulation, and the challenges inherent in its implementation. In terms of methodology, the thesis bases its assumptions on the text of the Directive, related literature, previous legal cases, and practices in similar areas of public policy, and seeks to answer the research questions on that basis. The aim of examining the effects of the CSDDD is to analyse and draw conclusions about the positive and negative aspects of globally enforced corporate responsibility.

The topic's importance stems from the fact that the EU's new environmental regulations have a significant impact on global trade and the EU's international relations. The thesis introduces the regulations into Hungarian academic and professional discourse, highlighting their novelty, significance, and potential long-term effects, while also shedding light on the international implications of enforcing social responsibility.

BOGLÁRKA SÁROSI

3RD PRIZE

Faculty of Law and Political Sciences

Péter Pázmány Catholic University

The unsustainable price of sustainability: the present and future of European Union competitiveness in the grip of carbon quotas

The European Union has positioned itself as a global leader in the fight against climate change, introducing the most extensive and stringent climate regulations worldwide. Central to these efforts are the European Green Deal, the Climate Law, the "Fit for 55" package, the Emissions Trading System (EU ETS), and the Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM). While these initiatives aim to reduce greenhouse gas emissions and promote sustainability, they have generated significant economic challenges for European businesses and citizens.

The EU ETS, operating since 2005, caps emissions from major industries and allows companies to trade carbon allowances. Over time, this system has become increasingly strict, reducing free allowances and driving up compliance costs. The CBAM, effective from 2026, will impose carbon tariffs on certain imported goods to prevent "carbon leakage" and ensure fair competition.

However, the essay argues that these policies have unintentionally harmed the EU's competitiveness. Energy prices have surged, industrial production has declined, and key companies like BASF, Michelin, and Volkswagen have scaled back or relocated operations outside the EU. In contrast, major global players such as China and the U.S. adopt more flexible, innovation-friendly, and financially incentivized green policies. The EU's regulatory environment is often criticized for being ideologically driven, bureaucratic, and lacking technological neutrality, especially regarding nuclear energy. Moreover, the Green Deal's promise of "green jobs" has not effectively compensated for the industrial job losses.

While the EU promotes ambitious environmental goals, its economic sacrifices remain unmatched by other global powers. As a result, the EU risks becoming a regulatory experiment with declining competitiveness, higher consumer costs, and limited global impact on emissions reduction.

ZSOLT ANDRÁS JURASITS

SPECIAL PRIZE

Faculty of Law and Political Sciences

Péter Pázmány Catholic University

Where is the EU heading? An overview of EU competition law in the context of liner shipping

Globalisation and trade have contributed significantly to the development of today's welfare societies. In addition to the institutional framework, the explosive growth in maritime trade capacity has played a key role in globalisation, with transported volumes quadrupling over the past four decades and now accounting for 80% of global trade. This paper aims to examine and present competition law issues affecting the shipping industry, with a particular focus on the EU perspective regarding conferences, consortia, and alliances.

The paper begins with an introduction to the shipping industry, including liner and container shipping. It then analyses the consolidation of this oligopolistic industry in recent decades, followed by a description of cooperation between shipping companies from the 19th century to the present day. Next, the paper discusses the liner aspects of EU competition law, including Articles 101 and 102 TFEU, related exemption conditions, and block exemptions. It also examines the impact on the EU of the 1974 French Seamen case and the UNCTAD Code of Conduct for Liner Conferences. The most controversial EU regulation to date, Regulation (EEC) No 4056/86 on conferences and its related case law, as well as Commission Regulation (EEC) No 823/2000 on consortia and Commission Regulation (EC) No 906/2009 (CBER), are also analysed.

In the final part of the paper, the evaluation of the CBER is presented, in which the Commission examined the conditions under Article 101(3) TFEU for the industry. Finally, the paper explores the prospects for future cooperation between companies, addressing the fact that the CBER has not been extended and discussing the consequences of its expiry. It can be concluded that the implications will be determined primarily by market dynamics, which must be analysed in light of geopolitical tensions, the slowdown of globalisation, the greening of the industry, and the increased use of technology.

PÉTER ÁRON VIRÁNYI
SPECIAL PRIZE
Faculty of Law
Eötvös Loránd University

Can Europe make a deal with competitiveness?

The study critically examines whether the European Union's competitiveness deficit can be mitigated through the progressive unification of European contract law.

Against the backdrop of the EU's stagnant productivity growth and demographic challenges, the paper hypothesizes that legal harmonization in contract law may reduce transaction costs for businesses and thus facilitate broader participation in the internal market. The research combines legal doctrinal analysis with economic methodology to assess the viability and added value of a unified contract law regime. By investigating past initiatives such as the Principles of European Contract Law (PECL), the Draft Common Frame of Reference (DCFR), and the proposed Common European Sales Law (CESL), the paper highlights the persistent tension between political willingness and the Member States' desire to safeguard legal sovereignty.

The study further explores whether an "opt-in" uniform instrument could meaningfully enhance cross-border transactions without eroding national legal identities. The study adopts a multi-method approach, incorporating content analysis of EU legal instruments, comparative law insights, and qualitative survey data reflecting European enterprises' needs. Particular emphasis is placed on the law's dual role as both facilitator and regulator of innovation, exploring how contract law could stimulate productivity by incentivizing efficient contractual design and reducing information asymmetries. The research argues that a modernized, business-friendly European contract law could operate as a legal infrastructure supporting innovation and economic growth, complementing the EU's broader competitiveness strategy as outlined in the recent Draghi Report and the European Competitiveness Roadmap. By proposing practical recommendations, the paper aims to reinvigorate the academic and policy debate on legal harmonization's role in shaping Europe's future economic resilience. It concludes that a pragmatic, flexible harmonization framework, underpinned by education and cross-border legal literacy, could enable European legal professionals to better support businesses navigating the internal market's complex regulatory landscape.