



**MULTIDISZCIPLINÁRIS KIHÍVÁSOK  
SOKSZÍNŰ VÁLASZOK**

GAZDÁLKODÁS- ÉS SZERVEZÉSTUDOMÁNYI FOLYÓIRAT

**MULTIDISCIPLINARY CHALLENGES  
DIVERSE RESPONSES**

JOURNAL OF MANAGEMENT  
AND BUSINESS ADMINISTRATION

## Online folyóirat

FŐSZERKESZTŐ: FENYVESI Éva, PhD  
SZERKESZTETTE: VÁGÁNY Judit Bernadett, PhD

Borító: FLOW PR

Kiadja: Budapesti Gazdasági Egyetem

Felelős kiadó: Prof. Dr. Heidrich Balázs, rektor

ISSN 2630-886X

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01>

2022.

## TARTALOMJEGYZÉK

DOMONKOS Endre: The Consequences of Stalinist Economic Policy in Hungary (1949-1953)	3
KÁRPÁTI-DARÓCZI Judit: The Potential of Higher-Level Vocational Trainings in Business in the Area of Competence Development	32
KOLNHOFER-DERECSKEI Anita: How Did the COVID-19 Restrictions Impact Higher Education in Victoria? – Working with International Students Remotely in Melbourne	50
KOZÁK Tamás – FENYVESI Éva: New Application of Game Theory in Supply Chain Management	73
MOLNÁR Zsolt: Humanitárius fejlesztés vagy kulturális imperializmus? - A nemzetközi önkéntesség interkulturális vonatkozásai és hatásai magyar önkéntesek reflexiói alapján	99
SZUCHY Róbert - KOROM Ágoston: A tagállamok fiskális hatásköreinek gyakorlása során hozott döntéseinek felülvizsgálata az EUB gyakorlatában	131

**A SZTÁLINISTA GAZDASÁGPOLITIKA ÉS  
KÖVETKEZMÉNYEI MAGYARORSZÁGON (1949-1953)**

**THE CONSEQUENCES OF STALINIST ECONOMIC  
POLICY IN HUNGARY (1949-1953)**

**DOMONKOS Endre**

**Kulcsszavak:** *gazdaságtörténet, az első ötéves terv, Magyarország, ipar, mezőgazdaság,  
külkereskedelem*

**Keywords:** *economic history, The first Five-Year Plan, Hungary, industry, agriculture,  
foreign trade*

**JEL kód:** *N14, R1*

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01.01>

## ÖSSZEFOGLALÓ

1948-ra a magántulajdon és a többpártrendszer felszámolásával a Magyar Dolgozók Pártja (MDP) megteremtette a szovjet típusú egypárti diktatúra intézményrendszerét. Gazdasági téren az erőltetett ütemű iparosítás kapott hangsúlyt, miközben a kommunista pártvezetés a mezőgazdaság mellett elhanyagolta az infrastruktúra fejlesztését. Az agrárágazat erőszakos tééeszesítése és a szükséges beruházások elmulasztása miatt állandósult az árubiány. A mezőgazdaság helyzetét tovább súlyosbította a kötelező beszolgáltatások mellett a mennyiségi szemlélet érvényesítése. A magántulajdonú parasztgazdaságok elleni agresszív kampány és az agrárágazat kollektívizálása következtében 300 000 fő végleg felhagyott a földműveléssel és az iparban vállalt munkát.

A központi tervutasításos rendszerben figyelmen kívül hagyták a jövedelmezőséget, a termelési költséget, az értékesítési és minőségi követelményeket. Kizárólag egyetlen szabályozó elv érvényesült: a globális termelési tervmutató teljesítése vagy túlteljesítése. A döntéshozók minden egyes termelést és értékesítést meghatározó szempontot figyelmen kívül hagytak.

A külkereskedelmi kapcsolatokat a parancsgazdaság szervezeti rendszerébe illesztették. Állami tulajdonú külkereskedelmi vállalatokat hoztak létre, a bel- és világpiacon pedig hermetikusan elválasztották egymástól. A KGST keretein belül a Szovjetunió célja a szocialista blokk országainak világpiacon folyamatoktól való függetlenítése és a belső önellátás elérése volt. A rögzített árak bevezetése 1950-ben súlyosan piactorzító intézkedésnek bizonyult, miközben Magyarország – a nehézipar fejlesztése miatt – rendszeres nyersanyag-behozatalra szorult. Az 1949 és 1953 közötti időszakban a külkereskedelem célkitűzéseit nem sikerült teljesíteni. Az első öt éves terv irracionális gazdaságfejlesztési elképzelései tartós károkat okoztak hazánk nemzetgazdaságában.

## SUMMARY

By 1948, with the eradication of private property ownership and multi-party-system, the institutional background of the Soviet-type dictatorship was created by the Hungarian Workers' Party (HWP). In economic terms, forced industrialisation became a buzzword, whereas both agricultural and infrastructural development were neglected by the communist

*leadership. The forced collectivisation in the agriculture, accompanied by the postponement of necessary investments led to a permanent shortage of goods. Compulsory deliveries coupled with the application of the principle of quantity further aggravated the situation of the agrarian sector. As a result of aggressive campaign against the wealthy peasants and forced collectivisation, 300 000 people ceased to work in the agriculture and were employed by industry.*

*Within the centrally planned economy, profitability, cost of production, marketability and quality of products were neglected. Only one principle was taken into account, which was the fulfilment or overfulfilment of the global production plan index and all other criteria were ignored by decision-makers.*

*Foreign trade relations were embedded within the framework of the command economy. Foreign trade corporations were set up and world market prices became hermetically sealed from domestic prices. Within Comecon, the endeavour of the USSR was to reduce any dependency of the socialist bloc on world markets and to achieve self-sufficiency. The introduction of fixed prices in 1950 led to serious price distortions, whilst Hungary depended on increasing import of raw material, which was essential for the development of heavy industry. Therefore, the targets of foreign trade were not fulfilled during the period 1949-53. The irrational economic objectives of the first Five-Year Plan produced lasting damages in the national economy of Hungary.*

## **INTRODUCTION**

The first Five-Year Plan, which was officially launched on 1<sup>st</sup> January 1950 had profound impacts on Hungary's economy. It was based on the concept of forced industrialisation in order to create "the land of iron and steel". Although agriculture remained the backbone of the country's economy after World War II, at the end of the 1940s there was a massive diversion of resources from the agrarian sector to the industry without taking attention the needs of the population. Both the development of heavy industrial branches and the

collectivisation of agriculture led to serious imbalances. Another major feature of the command economy was the chronic shortage of basic consumer goods. The objective of the paper is to give an overview about the effects of the first Five-Year Plan (1950-54) on Hungary's economy. In order to understand the main characteristics of the centrally planned economy, emphasis will be placed on the analysis of each sector, including industry, agriculture and foreign trade. It is essential to evaluate which were the deficiencies of the first Five-Year Plan both in the industry and agriculture. Finally, Hungary's foreign trade relations will be analysed thoroughly within the framework of the CMEA. Because of length constraints, I will not highlight the domestic politics of Hungary in the 1950s and its foreign policy objectives will be excluded as well.

## **RESEARCH METHODOLOGY**

By evaluating the consequences of the first Five-Year Plan, primary sources and statistical data will be used in each related sector of the economy (agriculture, industry, and foreign trade). The paper has two important aims:

1. it strives to introduce the background of the first Five-Year Plan and its main impacts on Hungary's economy;
2. it reveals the deficiencies of the centrally planned economy by stressing the main reasons of imbalances at macroeconomic level.

## **LITERATURE REVIEW**

### **The first Five-Year Plan (1950-54): the impacts of forced industrialisation**

By 1948, the necessary conditions of socialist industrialisation were created in Hungary. During the implementation of the Three-Year Plan (1947-49), multi-party system was abolished by the Hungarian Communist Party and Social Democrats ceased to exist with the creation of the Hungarian Workers' Party (HWP). Institutional system of the command economy, which was headed by the National Planning Office and established in 1947 served to achieve the

declared goals of forced industrialisation in the country. The military presence of the Soviet Union in the region was meant a guarantee for the communist pattern of industrialisation. Economic and social transformation would not have taken place without the seizure of power by the communists, and the intervention of the Red Army stationed in Hungary (Gunst, 1996:132).

It must be stressed that the dictatorship of the HWP radically changed the economic policy of the country. The post-war reconstruction programme between 1947 and 1949 placed emphasis on the development of industry and transport. With the establishment of the Council for Mutual Economic Assistance (Comecon) in January of 1949, the USSR endeavoured to draw Central and Eastern European countries into its sphere of influence both economically and politically. When the first version of the first Five-Year Plan was published in April of 1949 its declared targets were the followings: to speed up industrialisation, with particular emphasis on engineering and heavy industry, to improve the mechanisation of the agriculture, the modernisation of transport and finally, to increase the standard of living. The development of military capabilities (9 percent of the national income was allocated to armaments) was coupled with the establishment of the North Atlantic Treaty Organisation (NATO) in the spring of 1949, which the Soviet Union perceived as a direct threat to its security. The Cominform resolution of June 1948 branded neighbouring Yugoslavia not merely an enemy on ideological grounds, but also “as an organiser of attacks on the Popular Democratic states”. This stance was unilaterally adopted by the Hungarian Communist leadership, which made Hungary into a front-line country in the Cold War that emerged between the USA and the USSR. Therefore, efforts were made to expand weapon and armaments industries, whilst other sectors of the economy played only a secondary role (Pető – Szakács, 1985:151-152). The outbreak of the Korean war in 1950 made the international situation even worse. When, in January 1951, the Communist leaders of the satellite countries participated in a Comecon’s

meeting in Moscow, Stalin demanded an expansion of the munitions industry rapid enough for each state concerned to take active part in a world war. Mátyás Rákosi satisfied this requirement, when he announced the “great leap” programme for Hungary at the HWP congress in February. Despite the shortage of energy and raw materials for heavy industry it was proposed to create the “land of iron and steel” (Tóth, 2005:567-577).

The Five-Year Plan was based on that of the Soviet model in the 1930s, which encompassed the massive diversion of resources from the agriculture to the industry. Investment plans became more and more ambitious. When the first draft of the Hungarian Five-Year Plan was worked out in 1948, it sought to guarantee investments of 27.6 billion forints, but in April 1949 investments were increased to 35 billion forints, in December to 50.9 billion and then in February 1951 to 85 billion forints, which was more than three times higher than the first version (Berend, 1996:79-80). The planned index of growth in national income for five years in Hungary was raised from 63 percent to 163 percent at the end of the planning period. The Communist leadership sought that overstrained investments would promote the expansion of industrial capacities and the mechanisation of the agricultural production. According to the first draft of the plan, the share of agriculture in total investment expenditure was 15 percent, whilst transport, social policy and housing construction had to make with just 14 percent. The main problem was that more than half of investments went to industry, and about 90 percent of this invested amount was concentrated on heavy industrial branches. The planners also calculated with the envisaged targets. It had been estimated that at the end of 1954 industrial output would have reached 186 percent of the 1949 level. The planned index of growth for agricultural production was to be increased by 142 percent between 1950 and 1954. It had been expected that the standard of living would have grown by 30 percent at the end of the planning period. The other major input for the expansion plans was an increase of 480,000 in the industrial workforce,

accompanied by the growth of housing stock with 180,000 apartments over five years (Kaposi, 2002:350).

**Table 1. Modifications of the first Five-Year Plan according to the estimated targets of investments (percentage point)**

Versions	Industry	Heavy industry	Agriculture	Intangible assets
Central Planning Office in May 1948	40.0	-	20.0	20.0
Officially published guidelines in April 1949	48.6	-	17.1	17.1
Adopted plan by the Parliament in December 1949	51.0	34.2	15.7	14.5
Adopted plan by the second congress of the HWP in February 1951	51.7	44.1	12.9	11.8

*Source: Kaposi, Z., 2004. A 20. század gazdaságtörténete (Economic history of the 20th century). Budapest-Pécs: Dialóg-Campus Kiadó. p. 284.*

Annual targets of the Plan were modified. By the adoption of Decree 2/1951, 85 billion forints were earmarked to investments, about 47 percent of which were given to manufacturing industry (Szávai, 2009:152). Between 1950 and 1954 a total of 67 billion forints was invested in the economy. The share of agriculture in total investment expenditure went down from 15.7 to 12.9 percent, that of light industry from 5.9 to 4.1 percent, and that of housing from 10 to 7.6 percent (Brus, 1986:20). Because the majority of financial resources concentrated on the development of heavy industry, agriculture and light industrial branches were neglected completely (Kaposi, 2004:284).

As a result of forced industrialisation, the traditionally low rates of capital accumulation, which were about 5-6 percent in the interwar period thus, achieved 22-30 percent in the first half of the 1950s. As Berend stated that by annihilating the market, the countries of Central and Eastern Europe, including Hungary entered a period of “primitive accumulation”. “The planning mechanism enabled them to concentrate resources and development on centrally chosen projects, to an extent unknown before”. Rapid industrialisation started to gain ground in the country from the early of 1950s (Berend, 1999:111). Industry achieved an extraordinary level of growth, reaching an annual 20 percent by 1953, in contrast with an estimated 2 percent per year between 1920 and 1939. Industrial output for 1953 was almost three times what it had been in 1938. Its share in the national income rose from 39 percent in 1939 and 42 percent in 1949 to 54 percent in 1954 (Romsics, 1999:275).

Despite the spectacular growth in the heavy industry, the deficiencies of the first Five-Year Plan were the followings:

1. The planners did not take into account the fact that the period of development finished in 1952, when economic growth reached the envisaged upward trend, whilst in 1949 it only stood at the pre-war level. The implementation of the programme was not successful because the rate of economic growth was extremely fast up to the trend line but later it started to slow down. Economic policy makers were interested in fostering forced industrialisation and capital accumulation and did not pay attention to the effects of possible economic slowdown (Jánossy, 1966:500-503).
2. The domestic resources of raw materials were lacking to build up heavy industrial branches, such as smelting and steel-making. The territory that had been left after Trianon had no major deposits of either coking coal or iron ore. Therefore, the huge iron smelting and steel-making capacities depended largely on imports from the USSR. Between 1950 and 1954 pig iron production was more than doubled and rolled steel production almost

doubled, whilst the output from aluminium smelteries was tripled. The overwhelming majority of raw materials (coal and oil) which were necessary to the operation of heavy industrial capacities had to be imported from the Soviet Union. In the more developed regions of the world, by contrast, the manufacture of automobiles, instruments, communications equipment, and plastics gained ground and a start had been made on automation and electronics. These technologically more advanced industries, which had a high value-added content, were completely neglected in Hungary. (Romsics, 1999:275-276).

3. The distribution of industrial investments was flagrant. Whereas 92 percent of investments in the manufacturing industry concentrated on iron production and metallurgy, the share of food processing was only 8 percent in total investments. Due to defence considerations, military's armaments received 6.3 billion forints. The latter amount surpassed that of the financial resources, which were earmarked separately to the development of mining, energy production, chemicals and construction and building materials (Honvári, 2005:194). In Hungary, one of the most extreme development strategies was implemented by the communist regime compared even to other Central and Eastern European state planning countries because 80 percent of heavy industrial investments went to the production of "strategic materials". The national economy lost its internal equilibrium. The forced growth strategy based on the preponderance of heavy industry produced long-lasting distortions in the economy (Gunst, 1996:134).

**Table 2. The share of investments in heavy and construction industries compared to all industrial investments (percentage point)**

The first Five-Year Plan of Bulgaria	83.5
The first Five-Year Plan of Czechoslovakia	78.1
The first Five-Year Plan of East Germany	75.5
The first Five-Year Plan of Hungary	92.1
The first Five-Year Plan of Poland	76.0
The first Five-Year Plan of Romania	82.6
The first Five-Year Plan of the Soviet Union	85.7
The second Five-Year Plan of the Soviet Union	83.1

*Source: Honvári, J., 2005. Magyarország gazdaságtörténete Trianontól a rendszerváltásig (Economic History of Hungary from Trianon to the change of regime). Budapest: Aula Kiadó. p. 194.*

4. The weakness of the Stalinist centrally planned economy can be explained by the efficiency of investments. There was a general scarcity of raw materials, coupled with the lack of capacities and the necessary qualified workforce. Several investment projects were not adequately prepared and dispensed with the necessary technical documentation, which resulted that a great and ever-increasing number of the investment projects were left unfinished. The return on invested capital ratio slowed down. Most of factories piled up huge volumes of unsaleable products. Light industrial branches hardly developed, the production of consumer goods stagnated or even declined (Szávai, 2009:153).
5. In the field of new reconstruction programmes, another serious omission, which had repercussions was the insufficient attention given to renovation and repair. During World War II industrial capacities were expanded at the expense of regular maintenance. The latter was neglected over the planning period from 1947 to 1949, but when the implementation of the first Five-Year Plan started, industrial production was hindered by outdated equipment. A further negative was the general ageing of the machines that were used in the engineering industry rose from an average of 18 years old

in 1953 to 27 years in 1955. In the light industry, workers had to struggle with more than 50-60 years old equipment, which had been put into service in the Dualist era (1867-1918). Due to the lack of check-ups, breakdowns occurred in several industrial branches. The run-down machines and obsolete technology were the main reasons for the breakdowns of 1953, which occurred in the power supply of the country. Under the Soviet-type central planning, overfulfilment of the global production plan index was the most important criterion, whilst cost of production, quality of the products and even technological standards were ignored. As a result of neglecting up-to-date technology product quality has deteriorated significantly. According to the calculations of Pető and Szakács, in the first half of 1953 default products in the engineering industry caused more than 20 million forints losses per month. Because of poor quality, foreign customers had to send back 30-50 percent of goods delivered to them (Pető – Szakács, 1985:192-195).

6. Other branches of the economy were badly hit by the development strategy of the first Five-Year Plan. The country's infrastructure received only one-third of total investments as compared to close to 50 percent in the Austro-Hungarian Monarchy and levels around 60 percent, which were the rule in most industrialised countries during the same years. The result of this wrong economic policy was that Hungarian railways became run-down and outdated. The public transport system was overcrowded in most towns: whereas passenger numbers rose two and half times over, the fleet of trams and buses grew by only 7.5 percent. The obsolescence of the rail and tram network was partially offset by increased road usage as coaches started to become a means of mass transport between settlements in the 1950s, with numbers of passengers carried reaching 100 million in 1955. Over the period 1950-1955 freight haulage by road also grew from 6.600 tons to 36.700 tons (Romsics, 1999:276-277).

7. Overstrained industrial projects resulted general shortage in the field of consumption. As Aldcroft and Morewood stated that the third weakness of the command economy was related to the lack of choice. Because of monocular focus on industrial development, the needs of agriculture and light industries were ignored. Before 1939 the Hungarian shoe industry offered the consumer a range of 80 different types to choose from. By the early 1950s that figure had plummeted to just 16 (Aldcroft – Morewood, 1995:110). Hungary relied heavily on the necessary imports of machines and equipment, which were essential for the forced industrialisation. In the first half of the 1950s there was a general shortage in consumer goods. The balance between commodity supply and demand could not be restored, therefore, food rationing, which was abolished during the Three-Year Plan, was reintroduced from 1<sup>st</sup> January 1951 (Honvári, 2005:227-228).
8. The scarcity of agricultural and consumer goods was a general feature of the Stalinist central planning. Due to wrong decisions many construction projects remained unfinished. At the same time several investments were launched previously, which neglected the criteria of profitability and market incentives. The lack of entrepreneurial interests led to problems both in productivity and efficiency. The low level of productivity could be explained on the one hand by wasting of materials, energy, and labour and by high production costs, on the other (Szakács, 1999: 253-254). Berend stressed that a great part of the national income disappeared. According to his calculations, about one-fifth of the potential growth of the national income was lost in this manner in Hungary between 1949 and 1953 (Berend, 1996:79).
9. The first Five-Year Plan substantially modified the structure of national income of the country. The share of industry in the national income rose from 39 percent in 1939 to 54 percent in 1954, whilst the proportion of agriculture fell from 40 percent in 1938 to 23.9 percent in 1952 (Romsics,

2017:435). In the centrally planned economy, agriculture and services played only a secondary role. Communist leaders Mátyás Rákosi and Ernő Gerő followed the Soviet model based on the concept of forced industrialisation and the collectivization of the agriculture. In the 1950s, Hungarian leadership pursued voluntaristic policies to an unprecedented extent (Gunst, 1996:142). The official standpoint was that investments were always determined by political viewpoints and economic indicators were subordinated to them. The overwhelming majority of the decisions taken by economic policy makers were improvisations. What counted was quantity in particular attaining the norms prescribed by the central planners for the country as a whole. The rigidity of the Soviet-style central planning was manifested in the complete isolation from world markets (Domonkos, 2019:144).

### **AGRICULTURE: HARSH CAMPAIGN AGAINST THE KULAKS AND COLLECTIVISATION**

In 1945 collectivisation of agriculture was not amongst the original Communist Party objectives. The lessons of 1919 had made it perfectly clear that the only way to win the support of peasants was the radical implementation of land reform. The long-term endeavour of the communists was to create cooperative forms of farm management. After the decision of Cominform (consulting body of the communist parties in the Soviet camp) in June 1948, which branded neighbouring Yugoslavia as an enemy of the socialist bloc, the leadership of the Hungarian Workers Party emphasized in its official programme that the construction of a socialist system should embrace the rural areas. Prime ministerial Decree 600/1945, issued already on 18<sup>th</sup> March 1948, ordered the creation of farmer cooperatives in the villages, where at least 300 cadastral hold estates were redistributed. Individual farmers were compelled to join such groups in the entire country (Lendvai, 2009:164-165). In August 1948, Mátyás

Rákosi overtly supported the abolition of private property ownership and the collectivisation of agriculture. The change of position of the HWP on agricultural cooperatives led to the major debate within the ranks of the party itself. Imre Nagy took a moderate position. As the former minister, who had supervised the land reform, did not reject cooperatives in principle, but he was convinced of the importance for small farmers to cultivate their own land for a long time. Orthodox communists within the Hungarian Workers Party (Ernő, Gerő, József Révai, Mátyás, Rákosi and Mihály Farkas) were interested in speeding up of collectivisation and forced Nagy to exercise self-criticism. Then in September 1949 was thrown out of the party's Politburo (Honvári, 2005:315-316).

The propaganda that declared the collective cooperatives to be at more advanced level, however, proved inadequate to persuade farmers to join them. The vast majority of peasants were not in a hurry to hand over their own property. The political leadership originally set a time limit of three or four years for completing collectivisation. They did everything to achieve these goals. One of the most important tools was the use of economic and administrative compulsion. This included a surcharge, which was a scale of agricultural development charges proportionate to the size of the property. The trick applied by the authorities meant that it was not the burden of delivery that was predetermined but rather that of taxation. It was set not according to the yield but in compliance with a calculation by the state. Those who could not meet these demands were subject to "punishment compensation" for not paying tax on time (Tóth, 2005:577). Another effective means of breaking down resistance was the device of "consolidation". Peasants were obliged to swap their land so that the patchworks of plots belonging to those who had already entered into a cooperative or state farm could be better integrated as a coherent unit more suitable for effective mass production. According to Romsics, between 1949 and 1953 such "consolidations" took place in 2,280 communities, which

comprised one-quarter of the entire area under cultivation in Hungary. The scale of this intervention seriously damaged the inviolability of private property ownership in the agrarian sector and scared many away from working on the land altogether (Romsics, 1999:277).

At the same time, a harsh propaganda was promulgated against the wealthy peasant families with landholdings over 25 hold (1 hold is cca 0.57 hectar). Power-enforcement organs, which operated under the control of the HWP applied wide range of methods to intimidate the so-called “kulaks” (wealthy peasants), such as the use of unrelenting increase in the taxes assessed on private farms, consolidation, compulsory deliveries, levying harsh penalties, and in some cases arrest and imprisonment (Nagy, 2006:238).

The cruel methods applied by the Hungarian Workers’ Party had the expected effects. The number of cooperative farms grew from 468 at the end of 1948 to 5000 by 1953, with membership rising from 13,000 to 370,000. In 1953, 21 percent of the country’s arable land was in cooperative ownership and 13 percent in state hands. There was a significant drop of 400,000 in the number of private farms. As the resistance of middle-sized landowners were broken down by the authorities, peasant families abandoned farming and offered their estates to the state. Consolidation also promoted this process and finally, approximately 300,000 people ceased to work in the agriculture. At the beginning of 1950s enforced collectivisation did substantially modify both the structure of agricultural production and the Hungarian society. In the case of cooperative farms, the level of productivity did not improve because agricultural labourers and small landowners did not have the necessary tools and equipment to cultivate their own estates. Animals were slaughtered and cooperative members behaved passively against the measures introduced by the communist government (Gunst, 1996:136).

The unnecessary upheaval in land ownership and the neglect of investment in the agriculture had serious consequences. As lands were left swallow, the area

under cultivation declined year by year, from 9.6 million hold in 1938 to 9.5 million hold in 1950 and 9.4 million hold in 1953. Another major problem was that the area under wheat dropped by 21 percent in 1953 compared to the pre-war period. From 1949 to 1953 the area under fodder crops reached 90 percent of the 1938 level only in 1952, whilst it remained below the 1939-40 figure, which was 3,2 million cadastral hold. The land set aside for wine production fell from 413,000 hold in 1948 to 375,000 hold in 1953. The decline of wine growing can be explained on the one hand by the introduction of discriminatory tax, which more than quintupled per unit of land throughout the whole period and prices paid for these products were fixed at an artificially low level around the cost of production, on the other. Meanwhile sowing patterns were changed by the first Five-Year Plan. The area given over to industrial crops, such as sugar beet, sunflowers, flax, hemp and tobacco increased by five times raising from 148,000 hold in 1931-40 to 774,000 hold in 1950 (Pető – Szakács, 1985:204-205).

The shortcomings of the agrarian sector might have been compensated by measures to improve yields through more intensive soil remediation and modernisation of farming technology, but little or none of that occurred. The use of fertilisers per hectare hardly increased: it rose from 1.3 kg to 5-6 kg between 1938 and 1953, whilst during the same period highly developed countries were already applying 100-300 kg per hectare. Average levels for fertiliser application reached 188.4 kg that for the Netherlands, 165 kg that for Belgium, 102.3 kg that for the Federal Republic Germany, 102.5 kg that for East Germany and 15.3 kg that for Poland. Portugal also surpassed Hungary with the figure of 17.6 kg per hectare. Another major problem occurred with the lack of quality standards because the ratio of nitrogen and sulphur was 35 and 63 percent, which was significantly higher than in the industrialised countries (Honvári, 2005:275-276). The communist regime, however, always stressed the importance of mechanisation in the agriculture, which was essential to boost

yields, but the practical results were disappointing. Though the number of registered tractors increased markedly, from 10,000 in the summer of 1945 to 13,000 in 1950 and 25,000 in 1956, Hungary was still lagging behind in terms of the level of mechanisation compared to other countries in Western Europe. The backwardness was illustrated by the fact that each tractor in the country in 1956 had to cover on average 274 hectares of land, the comparable figure in the United Kingdom was just 20, in the Netherlands 35, in Austria 72, in France 85, in Czechoslovakia 108, and even in Bulgaria 251 hectares. The network of machine centres (“stations”) was set up throughout the country in 1948-50, which acquired most of the new equipment, including tractors, mechanical reapers as well as threshers and then new-combine harvesters. Tractors used in the agriculture were old-fashioned and were not capable to fulfil multifunctional tasks. Technological development was hindered by the scarcity of spare parts and the lack of regular maintenance. The latter was further exacerbated that people entrusted with the operation of machines did not have any appropriate qualifications (Romsics, 1999:278).

Agricultural output was characterised by the application of the principle of quantity. Planning in agriculture had two important pillars: the compulsory delivery system and the compulsory sowing plans. The latter prescribed the main crops and the amount of land allocated to them. The nationwide figures, calculated by the National Planning Office, were broken down to counties, villages, and farms by territorial, local and administrative authorities.

Another effective means was the delivery system, which clearly specified the responsibility of the peasants to deliver to the state (based on the value and quality of land per unit) in exact precalculated quantities, irrespective of the given quantity of crop. As it was defined by law and force, compulsory delivery was not a market activity. Prices were fixed at an unrealistically low level and did not reflect real relative costs (Berend, 1999:110-111). Both of these measures applied in the agriculture had harmful effects on the national economy. Thus,

when compared to the period 1931-40 average yields for 1951-55 were just 6 percent higher for wheat and 7 percent for bread crops (Romsics, 1999:278). Although potatoes were exception with 20 percent higher yields, other important crops were not even reaching the yields of 1938. The figures for sugar beet and tobacco were at 92 and 73 percent, whilst that for flax and hemp at 65 and 78 percent of the pre-war level. By making use of the manpower of the families, individual farmers were able to meet the requirements of the agriculture. In the 1950s however, cooperatives and state farms produced 15-20 percent less on wheat. The production of maize, sunflower, potatoes, sugar beet and lucerne lagged behind the averages of the 1930s (Pető – Szakács, 1985:206-211).

**Table 3. Average yields of the main crops in Hungary (quintal/cadastral hold)**

	Average 1931-40	1948	1949	1950	1951	1952	Average 1948-52
<b>Wheat</b>	8.0	6.7	7.5	8.7	9.7	7.1	7.9
<b>Rye</b>	6.6	7.3	6.8	7.4	7.9	6.1	7.1
<b>Barley</b>	7.9	9.2	8.4	7.3	9.3	7.5	8.3
<b>Oat</b>	7.3	8.9	7.1	5.2	7.2	5.9	6.9
<b>Maize</b>	10.9	12.4	8.5	9.0	14.1	6.4	10.1
<b>Sunflower</b>	5.4	5.7	5.0	4.9	6.7	4.4	5.3
<b>Sugar beet</b>	118.6	91.0	66.7	84.0	132.0	67.4	88.1
<b>Tobacco</b>	7.9	7.6	6.6	5.6	6.8	4.0	6.1
<b>Potatoes</b>	39.9	44.1	38.1	27.8	58.8	30.0	39.6
<b>Lucerne</b>	25.5	21.7	21.3	18.0	38.0	15.0	22.8

*Source: Homvári, J., 2005. Magyarország gazdaságtörténete Trianontól a rendszerváltásig (Economic History of Hungary from Trianon to the change of regime). Budapest: Aula Kiadó. p. 274.*

Agriculture was amongst the sectors, which played only a subordinated role in the national economy. The shortage of commodity supply became a general

phenomenon. During the 1950s, the country was forced to import a significant part of the grain and fodder needed to meet the needs of the population. As wine production dropped from 1948 onwards, Hungary relied on imports to satisfy its domestic demand. The only area, where significantly greater quantities were available than before the war were industrial crops (Gunst, 1996:139).

In 1950, overall livestock numbers were 7 percent higher than in 1938, but then fluctuated at 100-105 percent of the 1938 levels up until 1954. Despite greater mechanisation, national horse herd never again regained the pre-war level of over 800,000 head. Sheep stocks rose modestly by 15 percent in the 1950s, but wool-growing was lagging 35 percent behind the 1938 figure. Cattle herd increased rather more substantially over the period 1950-1954 (Romsics, 1999:279).

One of the principal reasons for the poor performance of the agriculture was the lack of expertise. The chiefs of the socialist large-scale collective farms did not have appropriate qualifications and experiences. On 31<sup>st</sup> December 1953, just 144 of the country's 3,307 cooperative farm chairmen had a university or college degree, 960 could boast primary education and 2,203 had never received any sort of special training. The situation was better in the state farms, where more than half of the chief agronomists had been to college training, but the same modest result could be said only about 12.2 percent of the general managers and 16.1 percent of chief accountants (Honvári, 2005:344).

Despite the endeavours of the Hungarian communists, individual farmers obtained better results than that of the cooperatives and state farms. As in the case of industry and other sectors of the economy, agricultural output was subordinated to political and ideological considerations. Marketability, cost of production, product quality and proficiency were ignored in the central planning (Domonkos, 2019:210).

As a result of forced collectivisation and harsh propaganda against the wealthy peasants, agriculture, which was the backbone of Hungary's economy both in

the Dualist era and during the inter-war period was deprived from the necessary resources that were essential for its modernisation. The consequence was that in the 1950s, the country depended on increasing net import of agricultural products, which was unprecedented before 1945.

## **TRADE**

At the beginning of the 1950s, foreign trade relations of Hungary changed completely. In 1953, the USSR had a share of 34 percent in the external trade of Hungary, which was roughly the same in the case of other members of Comecon. Thus, the country conducted 60-70 percent of its trade with the socialist bloc. This was equivalent to the theory of “two camps” and to Stalin’s thesis of two parallel world markets (Szávai, 2009:153).

Matejka emphasized four important elements in foreign trade policy within the satellite countries of the Soviet Union:

1. foreign trade was separated both domestic production and trade, and foreign trade corporations were established, which engaged solely in international transactions and each of which had a monopoly of trade in its own sector. In Hungary, although the Ministry of Foreign Trade was set up in 1949, domestic and foreign trade were put together in 1953, but in 1954 they were finally separated (Matejka, 1986: 251).
2. Foreign trade was embedded in the central plan. This meant that once the Council of ministers had approved the foreign-trade plan as a part of the overall plan, it was passed down to the Ministry of Trade, which issued appropriate instructions to the subordinated enterprises. These instructions constituted the corporation plans. Central directives specified the maximum limits on imports and minimum limits on exports. They were detailed, especially on the import side, and encompassed even the most significant items. According to this system, foreign-trade companies were only the

executors of central instructions, which lost their independence (Matejka, 1986: 252-253).

3. The centrally planned economic regime introduced the “price equalisation mechanism”, by which foreign trade prices became hermetically sealed from domestic prices. Enterprises producing for export delivered their products to the foreign trade company, which paid the domestic price for it, and then sold the products abroad at a competitive price level. If the products were sold at a lower than domestic price, the “deficit” incurred by the foreign company was compensated by the state price-leveling fund. If the products were sold with a margin of profit, the profit had to be transferred to the same state fund. The same happened in the case of imports. Imported goods were sold to domestic firms at the internal producer’s price, and the difference, again was reimbursed by the state fund. In the case of cheaper purchases, the foreign trade company transferred that difference to the state fund. The main aim of the price-leveling system was to isolate foreign trade from free-market mechanisms (Berend, 2006:164).
4. The final element in the creation of the foreign-trade monopoly was the integration of the Soviet owned companies and joint enterprises into the national system. They operated as extraterritorial units independently of the national trade system until the end of 1954. The agreement, which was concluded on 6<sup>th</sup> November 1954 between the USSR and Hungary abolished these enterprises, which were sold back by the Hungarian State (Matejka, 1986:253-254).

The endeavour of the Soviet Union and its allies was to reduce any dependency on world markets in order to prepare for the possible economic blockade in the case of the outbreak of war. Foreign trade with capitalist countries, however, was undesirable from both economic and political standpoint. Brus noted that Comecon (CMEA), as an organisation of multilateral economic ties, played a minor role in the years 1950-53 because trade between its member states was

conducted on a bilateral basis, within comprehensive trade agreements, specifying detailed commodity lists. He pointed out that mutual obligations were intended to balance themselves out annually without monetary transfers. Thus, it was a kind of barter trade, in which the Soviet Union acquired full control. Despite the autarchic tendencies on the side of the East coupled with the embargo imposed by the West, Hungary, Czechoslovakia, and Poland maintained much wider economic relations with the capitalist countries than did the USSR (Brus, 1986:16).

The members of the Council of Mutual Economic Assistance (CMEA) introduced fixed prices amongst themselves during the Korean War, and price fluctuations, strongly disadvantageous for planning, were eliminated. From 1950 to 1957, the rigid price system of the CMEA became totally independent of world market price fluctuations, thus abolishing the spontaneous effects of the market (Berend, 1996:78). In the late 1950s, unchanged fixed prices were replaced by a new mechanism. According to the new Bucharest Agreement in 1957, Comecon prices were adjusted every fifth year to the average of the world's market prices of the previous five years. Both export and import items of the socialist countries were converted to domestic currencies for which no specific coefficient was calculated (Botos, 2007:9).

It was expected that trade would diminish and Hungary together with other socialist countries would achieve self-sufficiency. In fact, the reverse occurred because heavy industrial branches necessitated an increasing import of raw materials from the Soviet Union. Trade became even more important for Hungary.

**Table 4. Fulfillment of the foreign trade plan 1950-55 (Plan = 100)**

Year	Import	Export
1950	95.8	90.6
1951	85.0	77.8
1952	90.7	90.9
1953	92.4	100.4
1954	95.0	92.3
1955	99.7	92.3

*Source: Pető, I., – Szakács, S., 1985. A hazai gazdaság négy évtizedének története. 1945-1985. I. Az újjáépítés a tervutasításos irányítás időszakában (Four Decades of the Hungarian Economy. The period of reconstruction and the centrally planned economy). Vol I. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. p. 167.*

**Table 5. Balance of exports and imports of goods of industrial origin 1949-55**

	Dollar trade		Ruble trade		Total trade	
	Balance (thousand million forint)	Exports as percent imports	Balance (thousand million forint)	Exports as percent imports	Balance (thousand million forint)	Exports as percent imports
1949	- 1123	34.9	- 326	78.2	- 1449	55.0
1950	- 1025	33.5	- 281	85.7	- 1306	62.8
1951	- 857	42.0	- 474	82.1	- 1331	67.8
1952	- 788	40.8	- 898	74.2	- 1686	64.9
1953	- 576	51.8	- 56	98.4	- 632	86.6
1954	- 621	52.4	- 411	88.8	- 1032	79.2
1955	- 653	63.0	+193	106.2	- 460	90.5

*Source: Pető, I., – Szakács, S., 1985. A hazai gazdaság négy évtizedének története. 1945-1985. I. Az újjáépítés a tervutasításos irányítás időszakában (Four Decades of the Hungarian Economy. The period of reconstruction and the centrally planned economy). Vol I. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. p. 164.*

The excessive demand for imports, which were crucial for the operation of smelting and steel-making prevented Hungary from establishing a positive trade balance on either the dollar or the ruble account in the first half of the 1950s.

Thus, foreign trade plan was not fulfilled in any year and external trade of the country underperformed.

### **LIVING CONDITIONS IN THE 1950S**

Based on the Soviet-model of the 1930s, both the agriculture and the public administration were deprived of financial resources, which were necessary for industrialisation. The wages of those employed in the public sector and other branches of the economy were kept artificially low. Wage leveling became the general practice, which was applied by the communist regime. Whereas members of the top-ranking political elite – company chairmen and factory directors – had monthly salaries that exceeded Ft. 2,700, a doctor earned an average of Ft. 1,873, which was equal to the best-paid face-worker in the mines, and a secondary school-teacher's monthly wage (Ft. 1,396) was less than that of an engine fitter. The worst paid were those, who worked in the food-processing industry and the agriculture. The issuing of Peace Loan was a typical way to diminish the national income and wages. It was widely applied between 1949 and 1955 and worked as an extra tax in Hungary. It was a special bond issued by the Hungarian state. People were under political pressure to purchase them in a value of at least one-month salary annually. As a result of continuous propaganda, Hungarian society was compelled to pay Ft.5.6 billion to the state budget, which represented a serious burden on the taxpayers (Kaposi, 2004:286-287).

National income however, increased by 30 percent between 1950 and 1953, but consumption stagnated in the same period. During the early 1950s real wages dropped by 20 and stood at 66 percent in 1952 of the pre-war level. A survey carried out by the Trade Union Council in 1954 found that a third of those living on wages or salaries had an income under the subsistence minimum, which was monthly Ft. 500-700 per head (Romsics, 1999:280). After launching

the “New course” in July 1953, consumption rose by 20 percent within a year (Szávai, 2009:153).

Despite the extension of social security net (the number of people covered by health insurance and free medical treatment grew from 2.8 million in 1938 to 5.7 million by 1953), housing conditions generally deteriorated. Romsics stressed that besides the old ruling and middle classes, the biggest losers of the transformation process were peasants and former private businessmen, who were stripped of their private property ownerships without any compensation (Romsics, 1999:280-281). Rákosi and his associates call on Hungarian society to make sacrifices, ignoring the needs of the national economy and the population. Because the bulk of planned targets were not proportionally fulfilled in the first Five-Year Plan, all of them were revised and moderated in the second half of 1953. As Berend noted there was no war to justify a policy, which turned out to be highly irrational and, from many points of view counterproductive. Mátyás Rákosi explained the reason for the failure of economic plans to a rehabilitated survivor of the Rajk trial, in his office in the mid-1950s: “We prepared for the war and all of the sudden the peace collapsed around our ears” (Berend, 1996:81).

The measures introduced by the communist regime, which were based on forced industrialisation coupled with the collectivisation of agriculture produced lasting damages in the economy. The problem of imbalances and the loss of control over economic policy were clearly visible from the beginning of the 1950s. The modification of the targets in the first Five-Year Plan became an urgent issue in 1953, which served to save the economy from collapse.

## **CONCLUSION**

At the end of the 1940s the institutional background of the totalitarian dictatorship was created by the Hungarian Workers’ Party (HWP). In political terms, multi-party system was eliminated, which coupled with the intimidation

of civic parties and the population in general. Economically, the communist leadership decided to speed up industrialisation of the country within the framework of the first Five-Year Plan (1950-54) in order to respond to the increasing tensions between the United States and the USSR. Based on the Soviet model of forced industrialisation, the weight of the allocation of financial resources were transferred from agriculture to heavy industry. The main problem was that due to the territorial detachments of the Treaty of Trianon Hungary had no major extracting sites of raw materials, therefore iron smelting and steel-making capacities depended largely on imports from the Soviet Union. The communist leadership initiated the launch of investment projects with low efficiency without taking into account the economic rationality. In the command economy the only important task at different levels and stages was to overfulfil the prescribed quantitative targets of the global production plan. All other factors that determined production and marketability were ignored.

Agriculture, which played a crucial role in Hungary's economy was neglected in the years 1948-1953. Because of collectivisation accompanied by a harsh campaign against the so-called wealthy peasant ("kulaks") families, agricultural output remained below the 1930s level. Soil melioration and modernisation of farming technology hardly improved in the 1950s. Therefore, Hungary was lagging behind both in terms of use of fertilisers per hectare and mechanisation compared to the countries of Western Europe. The lack of regular maintenance and the lack of expertise further aggravated the difficulties in the agrarian sector. As far as foreign trade was concerned, it was embedded into the system of centrally planned economy. According to the "price equalisation mechanism" foreign trade prices were hermetically sealed from domestic prices. Enterprises were banned to sell their products directly on world markets, and state-owned foreign trade corporations were established, which acquired monopoly of trade in each sector. Although self-sufficiency was declared as a final goal within Comecon, this objective had never been achieved. Because of excessive demand

for imports essential for the excessive development of heavy industry, Hungary did not achieve a positive balance of trade on either the dollar or the ruble account in the 1950s.

Although national income rose by 30 percent over the period 1950-1953, consumption stagnated, and real wages reached in 1952 two-thirds of the 1938 level. During the Rákosi era housing and living conditions deteriorated significantly. The communist regime called on Hungarian society to make sacrifices, which were unnecessary in economic terms. All of these efforts served the building of socialism in one country in compliance with the Stalinist ideology, elaborated in the first half of the 1930s in the USSR.

## REFERENCES

1. Aldcroft, D. H. & Morewood, S., 1995. A new start under socialism in the 1950s and 1960s. In: Aldcroft, D. H. & Morewood, S., ed., 1995. *Economic Change in Eastern Europe since 1918*. Aldershot, Hants, England: Edward Elgar Publishing Limited. pp. 105-127.
2. Berend, I. T., 1999. *Terelőúton. Szocialista modernizációs kísérlet Közép- és Kelet-Európában 1944-1990* (Detour. Attempt of socialist modernisation in Central and Eastern Europe, 1944-1990). Budapest: Vince Kiadó.
3. Botos, K., 2007. Rendszerváltástól rendszerváltásig. A tervutasításos gazdaságirányítás kiépülésének fénykora 1948-1956 (From the change of regime to the change of regime. The Golden Age of the centrally planned economy 1948-56). In: Botos, K. ed., 2007. *Rendszerváltástól rendszerváltásig. Tanulmányok a jelenkori magyar gazdaság történetéből* (From the change of regime to the change of regime. Studies about the contemporary economic history of Hungary). Heller Farkas Füzetek. Közgazdasági és Társadalomtudományi folyóirat. Vol. V. Budapest: Tarsoly Kiadó. pp. 6-27.  
<https://jak.ppke.hu/uploads/articles/11269/file/2007..pdf> (30.07.2021.)

4. Włodzimierz, B., 1986. 1950 to 1953: The Peak of Stalinism. In: Kaser, M. C., – Radice, E. A., ed., 1986. *The Economic History of Eastern Europe, 1919-1975*. Vol. III. Oxford: Clarendon Press. pp. 3-39.
5. Domonkos, E., 2019. *Közép- és Kelet-Európa gazdaságtörténete 1945 és 1953 között. A szovjet megszállás és a sztálinista tervgazdálkodás kiépülése* (Economic history of Central and Eastern Europe between 1945 and 1953. Soviet occupation and the creation of centrally planned economy). Budapest: Aposztróf Kiadó.
6. Gunst, P., 1996. *Magyarország gazdaságtörténete 1914-1989* (Economic history of Hungary, 1914-89). Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
7. Honvári, J., 2005. *Magyarország gazdaságtörténete Trianontól a rendszerváltásig* (Economic History of Hungary from Trianon to the change of regime). Budapest: Aula Kiadó.
8. Berend, I. T., 2006. *An Economic History of Twentieth-Century Europe. Economic Regimes from Laissez-Faire to Globalization*. Cambridge: Cambridge University Press.
9. Berend, I. T., 1996. *Central and Eastern Europe, 1944-1993. Detour from the periphery to the periphery*. Cambridge: Cambridge University Press.
10. Jánosy, F., 1966. A gazdasági fejlődés trendvonalai és a helyreállítási periódusok (The trend lines of economic growth and the periods of reconstruction). Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. In: Czoch, G., Faragó, T., Kövér, Gy., Pogány, Á., Szávai, F. & Varga, Zs., ed., 2003. *Magyar gazdaságtörténelmi szöveggyűjtemény XVIII-XX. század*. Budapest: Aula Kiadó. pp. 500-503.
11. Kaposi, Z., 2004. *A 20. század gazdaságtörténete* (Economic history of the 20th century). Budapest-Pécs: Dialóg-Campus Kiadó.
12. Kaposi, Z., 2002. *Magyarország gazdaságtörténete 1700-2000* (Economic history of Hungary, 1700-2000). Budapest-Pécs: Dialóg-Campus Kiadó.

13. Lendvai, E., 2009. Mezőgazdaság (Agriculture). In: Gulyás, L., ed., 2009. *A modern magyar gazdaság története. Széchenyitől a Széchenyi tervig* (The contemporary economic history of Hungary. From Széchenyi to the Széchenyi plan). Szeged: JATE Press. pp. 164-166.
14. Matejka, H., 1986. The Foreign Trade System. In: Kaser, M., C. – Radice, E., A. ed., 1986. *The Economic History of Eastern Europe, 1919-1975*. Vol. III. Oxford: Clarendon Press. pp. 250-289.
15. Nagy, J., 2006. A parasztság helyzetének változása az első Nagy Imre kormány idején. *Acta Academiae Paedagogicae Agriensis, Sectio Historiae*, XXXIII, 32(1). 237-248. [http://publikacio.uni-eszterhazy.hu/2325/1/237-248\\_Nagy.pdf](http://publikacio.uni-eszterhazy.hu/2325/1/237-248_Nagy.pdf) (30.07.2021.)
16. Pető, I., & Szakács, S., 1985. *A hazai gazdaság négy évtizedének története. 1945-1985. I. Az újjáépítés a tervutasításos irányítás időszaka* (Four Decades of the Hungarian Economy. The period of reconstruction and the centrally planned economy). Vol I. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
17. Romsics, I., 2017. *Magyarország története* (History of Hungary). Budapest: Kossuth Kiadó.
18. Romsics, I., 1999. *Hungary in the twentieth century*. Budapest: Corvina – Osiris.
19. Szakács, S., 1999. *Gazdaságtörténet* (Economic history). II. Budapest: BKE-Számalk.
20. Szávai, F., 2009. A szocialista korszak gazdasági élete (Economic life of the Socialist Era, 1945-1990). In: Gulyás, L., ed., 2009. *A modern magyar gazdaság története. Széchenyitől a Széchenyi tervig* (The contemporary economic history of Hungary. From Széchenyi to the Széchenyi plan). Szeged: JATE Press. pp. 147-161.
21. Tóth, I. Gy., 2005. *A Concise History of Hungary. The History of Hungary from the Early Middle Ages to the Present*. Budapest: Corvina – Osiris.

**A FELSŐFOKÚ GAZDASÁGI SZAKKÉPZÉSEKBEN  
REJLŐ LEHETŐSÉGEK A KOMPETENCIAFEJLESZTÉS  
TERÜLETÉN**

**THE POTENTIAL OF HIGHER-LEVEL VOCATIONAL  
TRAININGS IN BUSINESS IN THE AREA OF  
COMPETENCE DEVELOPMENT**

**KÁRPÁTI-DARÓCZI Judit**

**Kulcsszavak:** *kompetencia, felsőfokú gazdasági szakképzés, munkaerőpiaci elvárások,  
munkaerő*

**Keywords:** *competence; higher-level vocational training in business; labour market demand;  
workforce*

**JEL kód:** *A23, O21, M21, L26, J23*

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01.02>

## ÖSSZEFOGLALÓ

*A gazdasági felsőoktatási intézményeknek a hallgatóik képzése során egyrészt meg kell felelniük a munkaerőpiaci igényeknek, másrészt a Képzési és Kimeneti Követelményekben szereplő kompetenciáikat is fejleszteniük kell.*

*Ez a tanulmány a gazdasági felsőfokú szakképzésre összpontosít. A tanulmány célja annak bemutatása, hogy a munkaerő-piaci elvárások tükröződnek-e a képzési és kimeneti követelményekben. Ez a publikáció szekunder és primer kutatások alapján mutatja be, hogy a munkaerő-piaci elvárások tükröződnek a Képzési és Kimeneti Követelményekben. Az eredmények azt mutatják, hogy a megkérdezett vállalkozások vezetői a következő kompetenciákat várják el a pályakezdő, gazdasági végzettséggel rendelkező jelöltektől: pontosság, megbízhatóság, teljesítményorientáltság, szorgalom, fejlődőképesség és problémamegoldó készség.*

*A külföldi tulajdonú vállalatok munkaerőpiaci tudatossága magasabb, mint a magyar vállalatoké.*

## SUMMARY

*When higher education institutions for business and industry train their students, they both must meet the needs of the labour market and develop the competences set out in the Learning and Skills Framework.*

*This publication focuses on higher-level vocational training in business. The aim of this study is to show whether the labour market expectations are reflected in the Training and Output Requirements. Based on secondary and primary research, this publication presents that labour market expectations are reflected in the Training and Output Requirements. The results show that managers of the enterprises surveyed expect from candidates with a business degree who are starting their careers the following competences: to be punctual and accurate, reliable, performance-oriented, hard-working, and able to work under pressure and have problem-solving skills.*

*The labour market awareness of foreign-owned companies is higher than that of managers in Hungarian companies.*

## INTRODUCTION

Challenges of globalisation have put the European Union at a crossroads. The EU responded to these challenges in 2008. First, the European Council formulated the main guidelines in the Copenhagen Declaration. These are: investment into human resources and Life Long Learning (LLL), promoting the creation of high quality education, thereby achieving a knowledge-based society and the paradigm shift. Later on, even more emphasis was placed on the guidelines listed above, and education has become one of the five most important objectives of the Europe 2020 strategy. Specifically, to reduce the early school leaving rate by 10% and to achieve at least 40% of EU residents aged 30-34 with tertiary education (Hungary has committed to 30.3%) (Europe 2020). Yet higher education still plays a subordinate role in convergence efforts and attempts to improve EU competitiveness (Török, 2006).

Education is important for companies because it is the returns on human resources that really determines the performance of an organisation (Drucker, 1992), and it is therefore essential to understand the role of the human factor. Furthermore, the need to adapt to a changing world, to ensure a competitive supply and to launch R&D and innovation projects are among the most important reasons for unlocking the institutional knowledge assets (Bognárné, 2011).

However, the question arises as to what kind of workforce companies need to achieve these goals.

Thus, this study seeks to answer the question of what kind of workforce with the right competences is needed by enterprises. The focus of the research is on students of higher-level vocational training in economics.

The research examines what the job market expects from these recent graduates.

## **THEORETICAL BACKGROUND**

In order to examine the labour needs of firms, it is essential to first analyse the accumulated knowledge and experience of companies (Stiglitz, 1999).

According to Sveiby (2001), human capital consists of knowledge, skills and competence. He also uses the term competence instead of knowledge, as there are different interpretations of the concept of knowledge in the literature (Klimkó, 2001).

According to Mihály (2010), the definition of competence and then of key competence was especially justified by the continuous aging of the European population, increasing migration, the growing importance of individual life paths and the high level of unemployment. Competence is a good way to describe the requirements for corporate and organisational success. The competences required in the company can also be used to derive the expectations of individuals.

The concept of competence is first discussed in a 1965 study by structuralist linguist Noam Chomsky. According to him, competence can be interpreted as a complex system of learned, acquired 'skills', innate (inherent) 'abilities' and motivation. In his view, it is more complex than the sum of ability, skill, motivation and performance.

Some authors approach the concept of competence from the perspective of the individual (student, pupil, employee, manager, etc.), others from the perspective of the organisation (or the daily work schedule, the subject matter to be taught). Two basic types of approaches to competence are summarised by Martin and Staines (1994) in their work *Managerial Competences in small firms*. Competency approaches from the perspective of the individual are referred to as *income approaches*, while approaches focusing on jobs, tasks and areas of competence are referred to as *outcome approaches*.

As the concept of competence has been widely used since the 1990s, yet there was no single definition of competence, the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) launched the DeSeCo (Defining and

Selecting Key Competencies) programme in 1997 to standardise the concept. This programme provided both an interpretation of the concept of key competences and a list of key areas in addition to the definition. According to the DeSeCo interpretation, a competence is the ability to successfully solve complex tasks in a given context (Mihály, 2010).

The 2006 Recommendation of the European Commission and the Council on 'Key Competences for Lifelong Learning' sets out a European reference framework identifying the key competences that all people need for personal fulfillment and employability in a knowledge-based society.

The Framework identifies the following key competences (2006/962/EC: 13):

- 1) Literacy competence;
- 2) Multilingual competence;
- 3) Mathematical competence and competence in science, technology and engineering;
- 4) Digital competence;
- 5) Personal, social and learning to learn competence;
- 6) Civic competence;
- 7) Entrepreneurship competence;
- 8) Cultural awareness and expression competence.

Although the European Qualifications Framework integrates all these skills, Mihály (2010) argues that the European Union's catalogue of competences does not fully cover labour market requirements. This makes it difficult for higher education institutions to decide what to include in their training portfolios.

According to Krisztián (2010), the concept of competence has been defined in Hungary as the ability to perform a job task in Hungary. Therefore, two dimensions have been created to it: competence expectations related to the occupation / job (as a task profile) and a set of competences related to the employee's personality (as a characteristic competence profile) (Henczi, 20006).

The task profile contains a list of work tasks (task groups, activities, operations) that an employee must be able to perform with a professional qualification. The tasks formulated in this profile have been determined by the experts after a detailed job analysis based on professional conventions, standards and legislation. The attribute competence profile defined the professional, personal, social and methodological competences expected as a result of learning.

General and specific knowledge and skills required to perform the essential functions of the profession / job are included in the category of professional competences.

The concept of personal competences includes the personal qualities that help to carry out work activities efficiently and effectively. It includes two further categories: aptitudes and traits. Aptitudes include the physical, physiological and psychological abilities required to perform the tasks of the occupation. The category of competences consists of personality traits that motivate and organise valuable and effective work.

The components of the personal competence category are: commitment, development, responsibility, perseverance, risk-taking, reliability, tolerance of monotony, autonomy, decision-making, self-discipline, punctuality, flexibility, stress tolerance and resilience, organisation, diligence, and patience.

Social competence consists of those characteristics that describe the direct relationship with the participants in the work activity, the actions related to them, in particular the nature of cooperation, communication and conflict management. Elements: communication and maintenance skills, politeness, decisiveness, initiative, persuasiveness, consensus, helpfulness, motivation, motivation skills, feedback skills, controllability and management skills and tolerance, communication flexibility, presentation skills, effective questioning skills, listening skills, listening skills, drafting skills, grammatical accuracy, conciseness, communication flexibility, comprehensibility, presentation skills, effective questioning skills, listening skills and appropriate metacommunication skills.

Methodological competence is something that characterises the person's working method and style, problem solving and thinking during work activities, and the criteria that describe the person's role in determining the work process, his or her relationship to the activity and the quality of the activity.

The category of methodological competences can be divided into three groups of competences: thinking, problem solving and working methods and style.

The Thinking group contains the cognitive competences required to perform frequently changing, novel and specific tasks, i.e. abstract thinking, recognising connections and contradictions, inventiveness, and the acquisition and application of new knowledge.

The elements of the Thinking competence group are: logical thinking, critical thinking, ability to organise and review, abstract (theoretical) thinking, creativity, inventiveness, application of knowledge, trying out new ideas and solutions, general learning ability, perceptiveness, memory (retention), numerical thinking/mathematical skills, information gathering and reasoning.

Factors in the problem-solving competence group: factors that facilitate the identification of relevant problems, the identification of causes, the successful and planned solution of problems, and the control of their implementation. It is composed of: problem identification and analysis, troubleshooting (diagnosis), planning of solutions, recognition, evaluation and control.

The work method and work style competence group includes the systemic and methodological elements of the competencies typically associated with the occupation, which promote goal-oriented, practical, standard-compliant and environmentally aware work behaviour. These include systems thinking, systematic working, practical task interpretation, intensive work, caution, carefulness, attention sharing, open-mindedness, results orientation and environmental awareness.

The components of methodological competence can be summarised as: abstract thinking, mathematical skills, logical and critical thinking, insight, organisation,

creativity, learning ability, memory, perception, information gathering and reasoning, intelligence, systems thinking, practical task interpretation, attention and point opening, results orientation, and environmental awareness (Zachár, 2010).

### **Higher-level vocational training**

The focus of the research is on higher-level vocational training in economics. It is a highly labour market-accepted practical programme and acts as a bridge between secondary and higher education in most European countries. According to the literature, this role is generally not to help the disadvantaged to catch up, but to open up higher education and demanding jobs for those with and without qualifications (Gibson, 1998; Mihály, 2010, Krisztián, 2010). In contrast, Hungarian higher vocational education has not really succeeded in integrating into the Bologna education structure. This is perhaps due to the fact that this training has a dual purpose. The first is to prepare students for a BA, the second is to acquire knowledge that can be put into practice and is demand-driven, i.e. the acquisition of the necessary competences.

Employers' expectations of competences are best known from job advertisements. The conclusion of the research is that job advertisements present a very mixed picture of the perceptions of competences in different organisations. Most companies do not interpret the concept of competence correctly and consider it too abstract. (Gaál et al., 2013). In addition, HEIs have difficulties in adapting to employers' expectations of competences because they can only tell them about their current competence needs and not about their future competence expectations.

However, higher education institutions need to organise their activities in such a way that the students they train have the competences defined in the training framework (and in the Training and Output Requirements for each degree programme) at the end of their studies.

Overall, therefore, the higher education system needs to adapt both to the labour market expectations and to the Training and Output Requirements set out in the European Framework.

This research examines whether these expectations are met.

## **METHODS**

The variables were collected and the questionnaire was compiled during the pre-research period. Then to verify the assumptions summarized in the research model and formulated in the research hypotheses.

The research seeks to answer the following questions:

To what extent does higher-level vocational training in economics meet the needs of labour-market?

How conscious is the human resource management in enterprises?

The aim of the research is to support the theoretical ideas in the references with empirical data and to collect empirical data on the expectations of the Hungarian workforce in terms of competences.

Two hypotheses were formulated in the research:

Hypothesis 1: In the determination of the output requirements of higher-level vocational training in economics the authors took into account the requirements of the labour market.

Hypothesis 2: There is a relationship between the organisational structure of enterprises and their strategies for staff supply and development.

The study consisted of secondary and primary research. The secondary research examined whether the competences expected by the labour market are reflected in the output requirements of higher education in economics. This involved analysing training and output requirement documents for higher-level vocational training in economics and processing statistical data. The qualitative research was based on the 'Grounded Theory' method. This is a content analysis in which a

triple coding method (open coding, data processing, selective coding) consisting of defined.

The first step of the 'Grounded Theory' method is open coding, which involves searching for and identifying keywords and topics, and exploring their properties and meaning. As many categories as possible should be identified. This dense coding ensures that processing at this stage is truly open to any content that has been captured in the text of the training and output requirements.

The second step is data processing. This involves finding answers to the 'why, when, where, how' questions that will help to develop the concept. This is done using axial coding. The process involves re-reading the text of the training output requirements, highlighting the main messages in each section. The codes appear next to the paragraphs.

The third phase is selective coding. The aim is to explore the relationship between key categories. This process requires a combination of the previous two coding procedures. From the text, key terms are assigned to the categories highlighted in the second step. Since a single term occurs in several key categories, this provides an opportunity to reduce their number and to explore the relationships between them (Schwartz, 2008). The analysis concludes with a test of the relationships that emerge through the exploration of the connections between the key content.

The primary research explored the competence expectations of entrepreneurs. Quantitative, questionnaire-based research was conducted, which provides quantifiable results and allows for statistical processing of the data.

Variables were developed and the questionnaire was designed during the preliminary research. Then, in order to test the hypotheses formulated in the research hypotheses, descriptive and mathematical statistical tools were used to examine the characteristics of the research sample. The following statistical methods were applied using the SPSS software package: absolute and relative frequency series, descriptive statistical indicators (mean, mode, standard

deviation), and hypothesis testing procedure (correlation analysis) to characterise the relationship between the criteria.

## **SAMPLE OF RESEARCH**

To examine the labour market demand, the primary research was carried out by means of a quantitative questionnaire survey among middle and senior managers in Hungarian enterprises.

The first version of the entrepreneur questionnaire, which was compiled on the basis of a literature analysis, was tested by a pilot survey. Middle and senior managers of 12 small and medium-sized enterprises were involved in the testing. The managers were asked to list the key competences expected from a recent economics graduate. Thus, the range of competences listed in the theoretical part was narrowed down in the light of the results of the testing and only the 22 most frequently mentioned competences were asked in the final questionnaire.

Based on the responses, clarifications and corrections received, the questionnaire was evaluated and modified in terms of research methodology.

Respondents were asked yes/no questions, given the opportunity to provide additional textual comments on their opinions/comments, and asked to rate their opinions/comments on a seven-level Likert scale.

Respondents were selected randomly. The response was voluntary. A total of 631 evaluable responses were sampled and processed.

## **RESEARCH RESULTS**

The secondary research was used to describe the competences included in the outcome and examination requirements for higher-level vocational training in economics.

The aim of the secondary research is to show what competences are included in the outcome requirements of this training and how these competences have changed with changes in education. The competences were analysed in the

Borbély (2006) structure. The personal, social and methodological competences in each module were collected and compared with each other.

Based on the study, it can be concluded that the Training and Output Requirements of higher-level vocational training in economics contain the key competencies recommended by the European Commission and the Council, but the structure is not the same.

**Table 1. The order of the average of the competencies evaluated by the interviewed company managers**

Actual employer expectations	Group of competence <sup>1</sup>	N Valid	Mean	Std. Dev.	Variance	Mode
Ability to work accurately	P	391	5,45	0,785	0,617	6
Reliability	P	434	5,42	0,88	0,775	6
Load capacity, working capacity	P	371	5,12	0,869	0,756	5
Developmental ability, learning skills	P	376	5,11	1,048	1,098	6
Skills of solving a problem	M	391	5,09	1,037	1,074	6
Performance and result orientation	M	396	5,08	0,957	0,915	6
Humility at work	P	400	4,99	1,123	1,26	6
Independence	P	384	4,95	1,052	1,107	6
Stress tolerance	P	397	4,92	0,993	0,986	5
Flexibility	P	440	4,92	0,985	0,971	5
Relationship building, ability to keep in touch	S	378	4,88	1,151	1,324	6
Communication skills	S	358	4,85	1,082	1,17	5
Creativity	M	338	4,71	1,244	1,546	6
Theoretical expertise, preparedness	PR	419	4,68	1,163	1,354	5
Ability to teamworking	S	400	4,67	1,41	1,988	5
Applying expertise in practice	M	372	4,66	1,159	1,342	5
Computer skills, IT skills	PR	380	4,62	1,335	1,781	5
Proactivity, initiative	M	360	4,45	1,225	1,502	5
Organizational skill	S	361	4,33	1,253	1,571	4
Foreign language skills	PR	352	4,06	1,579	2,492	5
Analytical approach, analytical skills	M	357	4,04	1,381	1,908	4
Ability to motivate other people	S	345	3,74	1,461	2,134	4

<sup>1</sup> Group of competence: PR: Professional, P: Personal, S: Social, M: Methodological

*Source: Own calculation based on the primary research entrepreneurial questionnaire*

Primary research was used to identify the characteristics of the demand side of the labour market and to present their expectations.

The results of the primary research therefore provide an indication of the competences that business managers expect from graduates in higher-level vocational training in economics.

Managers were asked to evaluate the competences listed on a Likert scale from 0-6 according to how important they consider them to their expectations of new graduates (0: not important at all; 6: essential (Table 1.).

The average scores/values indicating the importance of each competence were generally high.

Table 1 shows that the differences between the means are not very large, i.e. there is not much difference in the importance of each competence, with each competence being considered more important than average, with the lowest mean score being 3.74 (ability to motivate others). However, despite the relatively compressed scale, it is clear that the importance of soft skills is clearly the most important for the business leaders surveyed.

The importance of language skills, at 4.06, is a striking result, given that it is always at the forefront of employers' expectations, both in job advertisements and in the literature. One reason for the low score is perhaps the over-representation of micro and small enterprises in the sample. For them, the problem is generally that most are less open to foreign markets than medium-sized or large companies. The importance of foreign language skills is therefore neglected.

Labour market awareness of the leaders surveyed

The labour market awareness of the executives was also explored in the analysis of the labour demand of the companies.

The survey revealed that a quarter of managers (26.3%) prepare a recruitment and workforce development plan (Table 2.).

**Table 2. Distribution of responses according to their workforce replacement and development habits and ownership structure**

Ownership structure	Preparation of the recruitment and development plan		Sum
	No	Yes	
Hungarian owner	78,3%	21,7%	100%
Foreign owner	53,4%	46,6%	100%
Sum	73,7%	26,3%	100%

Pearson's  $\chi^2=30,713$  Level of significance= 0,000 Cramers's V= 0,221

*Source: Own calculation based on the primary research entrepreneur questionnaire*

The analysis did not show a correlation between firm size indices (number of employees and turnover size) and the preparation of workforce replacement and development plans, so firm size categories do not differ significantly between groups that prepare and do not prepare workforce development plans.

In contrast, significant differences are found between ownership structure and the level of development of the replacement strategy. The Cramer V-index is 0.221, indicating a weak but significant relationship between ownership structure and the propensity to prepare a workforce reallocation and development plan. Thus, with 99% confidence, it can be concluded that foreign-owned firms are more likely to prepare a plan than Hungarian-owned firms. Thus, the emergence of foreign ownership has increased the likelihood of preparing a replacement plan. It means, Hypotesis 2 is partly confirmed.

## **DISCUSSION**

Comparing the results of the primary research with the secondary sources, it can be concluded that the competences most frequently mentioned by employers were reliability, punctuality and autonomy, but not workload, learning and development, organisation and stress tolerance. However, leadership, flexibility and decision-making (which are included in the Training and Output Requirements) are not important requirements for employers.

The gap between employers' expectations and the Training and Output Requirements for social competences is even greater. The ability to maintain and build relationships was the only common element. In addition, the competency elements of proficiency, conciseness and clarity identified in the training and output requirements were not mentioned by employers, who preferred communication, teamwork, proactivity and the ability to motivate others.

Creativity, analytical skills, as well as the ability to apply expertise in practice, are among the methodological competences mentioned in both employers' expectations and Training and Output Requirements.

The ability to think logically appears as a requirement in the Training and Output Requirements, while humility at work is only a requirement of employers.

Overall, it can be concluded that the majority of the competences required by the labour market are found in the Training and Output Requirements. Thus, Hypotesis 1 is confirmed.

The difference in wording and the level of detail of the competences is most noticeable for the different competences. Thus, it can be concluded that labour market expectations have been taken into account by professionals in the formulation of the Training and Output Requirements. In many cases, the problem is more pronounced in the accountability of training, where competences are also indicated, but this is difficult to follow, especially in the oral examination.

## **CONCLUSION**

The study of Training and Output Requirements showed that they reflect the competences expected by the labour market.

The responses from enterprises showed that a quarter of enterprises prepare recruitment and development plans. However, foreign and majority foreign-owned enterprises are over-represented among enterprises that prepare

workforce development plans, while Hungarian and mainly Hungarian-owned enterprises are significantly under-represented.

The labour market mainly requires training institutions to develop the practical applicability of professional skills. To this end, internships should be given a prominent role and much more attention should be paid to the preparation of internships in enterprises. This requires closer cooperation between the labour market and higher education.

It is possible that those organisations that maintain closer links with higher education institutions, thereby gaining a deeper knowledge of the competences of new entrants to the labour market and, where possible, participating in their training, will be successful in their workforce development and supply activities. In order to explore this, it is worth exploring in the future the existence of cooperation between enterprises and higher education institutions and the possibilities of expanding it.

## REFERENCES

1. Bognárné L. K., 2011. A felsőoktatási könyvtárak szerepe a tudásmegosztásban. *Tudományos és Műszaki Tájékoztatás* 58.(9). Elérhető: <https://tmt.omikk.bme.hu/tmt/article/view/869/10650>
2. Borbély, T. B., 2006. A kompetencia fogalma a szakképzésben és a foglalkoztatáspolitikában. *Munkaügyi Szemle* 2006. 05/0304 Budapest. Elérhető: [http://www.munkaugyiszemle.hu/sites/default/files/Borbely\\_Tibor\\_Bors.pdf](http://www.munkaugyiszemle.hu/sites/default/files/Borbely_Tibor_Bors.pdf)
3. Chomsky, N., 1965. *Aspects of the Theory of Syntax*. Cambridge: The MIT Press
4. Drucker, P. F., 1992. *Managing the Non-Profit Organization*. New York: Harper – Collins

5. Gaál, R., Diósi, E. and Benedek, Sz., 2013. Mindenki a kompetenciáról beszél. *Munkaügyi Szemle*, 57(3) 32-40. Elérhető: <https://www.munkaugyiszemle.hu/mindenki-kompetenciarol-besz-el>
6. Gaskó, K., 2010. Autonómia és felelősségvállalás. Áttekintés az Országos Képesítési Keretrendszer számára. OFI TÁMOP-4.1.3-08/1-2008-0004. A felsőoktatási szolgáltatások rendszerszintű fejlesztése. Budapest, 2010. Elérhető: [https://ofi.oh.gov.hu/sites/default/files/ofipast/2010/04/3\\_1\\_7\\_gasko.pdf](https://ofi.oh.gov.hu/sites/default/files/ofipast/2010/04/3_1_7_gasko.pdf)
7. Gibson, R. (ed.), 1998. Rethinking the Future. London: Nicholas Brealey Publishing. Rethinking the Future. Elérhető: [https://books.google.hu/books?hl=hu&lr=&id=igR9DAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT12&dq=Gibson+Rethinking+the+Future&ots=e8PbGr\\_wHe&sig=2vBIQU3I9RtWH1ytKxbz5fPZK6Q&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Gibson%20Rethinking%20the%20Future&f=false](https://books.google.hu/books?hl=hu&lr=&id=igR9DAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT12&dq=Gibson+Rethinking+the+Future&ots=e8PbGr_wHe&sig=2vBIQU3I9RtWH1ytKxbz5fPZK6Q&redir_esc=y#v=onepage&q=Gibson%20Rethinking%20the%20Future&f=false)
8. Henczi, L., 2006. A kompetenciamodell – szakértői szemmel. *Szakképzési Szemle* 22(4), 37-50. Budapest. Elérhető: <https://szaklapok.nive.hu/index.php/szaklapok/article/view/115>
9. Kárpáti-Daróczi, J., 2017. Possibilities of non-university higher vocational trainings in competence development. In: Berényi, László (ed.) *Management Challenges in the 21st Century*. Volume IV: Focus on PhD Studies Saarbrücken, Germany: Lambert Academic Publishing (LAP), (2017) pp. 57-84., 23 p
10. Klimkó, G., 2001. *A szervezeti tudás feltérképezése*, PhD értekezés, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Budapest.
11. Krisztián, B., 2010. A tanácsadói kompetencia körül, *Tudásmenedzsment*, 11(1), 10-18.
12. Martin, G. & Staines, H., 1994. Managerial Competences in Small Firms. *Journal of Management Development*, 13(7), 23-34. Elérhető: <https://doi.org/10.1108/02621719410063396>

13. Mihály, I., 2010. Nemzetközi tapasztalatok az Európai Képzési Keretrendszer munkálatai közben. Budapest: *Iskolakultúra*, 2010(5-6) 11-32. Elérhető: <https://ojs.bibl.u-szeged.hu/index.php/iskolakultura/article/view/21023>
14. Stiglitz, J. E., 1999. Knowledge in the Modern Economy, London: The economics of the knowledge driven economy, Department of Trade and Industry and the Centre for Economic Policy Conference, 27 January 1999.
15. Sveiby, K. E., 2001. Szervezetek új gazdagsága: a menedzsel tudás. Budapest: KJK – KERSZÖV Jogi és Üzleti.
16. Török, Á., 2006. Az európai felsőoktatás versenyképessége és a lisszaboni célkitűzések. Mennyire hihetünk a nemzetközi egyetemi rangsoroknak? *Közgazdasági Szemle*, 53(4), 310-329. Elérhető: <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00125/pdf/02torok.pdf>
17. Zachár, L., 2010. A szak- és felnőttképzési alrendszer OKKR - adaptációjának táblázatos összefoglalása és értelmezése. OFI TÁMOP-4.1.3-08/1-2008-0004. A felsőoktatási szolgáltatások rendszerszintű fejlesztése. Budapest, 2010. Elérhető: <http://www.epa.oszk.hu/00000/00011/00148/pdf/2010-05-06.pdf>
18. 2006/962/EK: Az Európai Parlament és a Tanács ajánlása az egész életen át tartó tanuláshoz szükséges kulcskompetenciákról. *Az Európai Unió Hivatalos Lapja*, 2006.12.30., Brüsszel. Elérhető: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=DA>

**HOGYAN HATOTTAK A COVID-19 KORLÁTOZÁSOK A  
FELSŐOKTATÁSI SZEKTORRA VICTORIA ÁLLAMBAN?  
NEMZETKÖZI HALLGATÓK TÁVOKTATÁSÁNAK  
TANULSÁGAI MELBOURNE-BEN**

**HOW DID THE COVID-19 RESTRICTIONS IMPACT  
HIGHER EDUCATION IN VICTORIA?  
WORKING WITH INTERNATIONAL STUDENTS  
REMOTELY IN MELBOURNE**

**KOLNHOFER-DERECSEI Anita**

**Kulcsszavak:** *felsőoktatás, COVID-19, Ausztrália, önetnográfiai tanulmány*

**Keywords:** *higher education management, COVID-19, Australia,  
autoethnographic self-study*

**JEL kód:** F01, I21, Z13

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01.03>

## ÖSSZEFOGLALÓ

*Ausztráliában a pandémia előtt a szolgáltatási szektor legnagyobb része a felsőoktatás volt, ami túlnyomó részben a külföldi hallgatók által befizetett tandíjakra támaszkodott. Jelen tanulmány célja annak bemutatása, hogy a COVID-19 megszorítások hogyan hatottak a felsőoktatásra és az oktatók és hallgatók életére. A kvalitatív reflexivitás módszeréhez felhasznált adatok a szerző személyes refleksiói, amelyek a mindennapi élethelyzetek megfigyeléséből származnak. Ezek lehetővé teszik közvetlenül nem megfigyelhető társadalmi és pszichológiai folyamatok módszeres megfigyelését. A kutatás megbízhatóságának és validitásának biztosítása érdekében feldolgoztuk a releváns szakirodalmat és leíró statisztikákat is bevontunk az elemzésbe. A COVID-19 pandémia világszerte átalakította a tanítási és tanulási gyakorlatokat a felsőoktatásban, bár a korlátozásoknak pozitív kimenetele is van. Ezeket legjobb gyakorlatokon, valamint néhány új, a pandémia ideje alatt megjelent készségen keresztül mutatjuk be remélve, hogy érdekes és hasznos ismeretekhez jutnak nem csak a szakemberek, hanem szélesebb körben a társadalom is.*

## SUMMARY

*Before the pandemic, the higher education sector was the largest serviced-based sector in Australia and overly depended on international students' fee income. The paper aims to observe how the Australian COVID-19 restrictions influenced higher education, teachers' and students' lives. Data collection is based on the author's personal reflections, using the qualitative self-observation method which helps to observe everyday life situations and provides systematic access to certain kinds of social and psychological processes that is not directly observable. In order to satisfy the reliability and validity of this research, it is extended with descriptive statistics from secondary databases and broadly studied relevant literature. The COVID-19 pandemic transformed higher education learning and teaching practices globally, but restrictions brought some advantages and positive outcomes, as well. Best practices and new skills (gained during the pandemic) are described that might be not just interesting but also useful for peers and for society.*

## 1. INTRODUCTION

The academic year of 2020 in Australia started as usual with 141703 higher education enrolments of overseas students, mainly students from Asia. However, they did not arrive due to the strict border closure. Travel restrictions were put in place from China from 1 February 2020, and later from other countries worldwide. That heavily affected international students' travel from Asia directly before the start of the new academic year.

Consequently, many institutions have transitioned from campus-based courses to online delivery. Besides, numerous academic lecturers and professional staff have been invited to the expression of interest in a voluntary and, of course, involuntary redundancy program. Most vacant positions have been frozen, and various saving programs have been implied. Owing to the toughest rules and strictest restrictions, Australian borders remained closed for over 600 days. Melbourne was under six lockdowns totaling 281 days since March 2020, which resulted in the author's experience of three semester-long remote teaching at one of the biggest and most prominent universities in Melbourne without any personal contact with international students.

The article is divided into eight main sections. After the introduction of the problem, the methodology and research questions are detailed. The third session provides a deeper understanding of the Australian HE sector's characteristics, where information is partly gathered from the literature and partly from the Australian Bureau of Statistics. Afterwards, it follows with facts about how the COVID-19 restrictions impacted the HE sector. Two subpopulations are investigated, firstly the students, and secondly the staff, where the author belongs. Both parts rely on the introspections of each group. Finally, the main results are concluded, where the author summarizes the positive and negative outcomes of remote teaching. In the discussion, the latest issues are listed and extended with further possible scenarios and implications for the future.

## 2. METHODOLOGY AND RESEARCH QUESTION

This study aims to provide an introduction to Australian higher education and focus on what the pandemic caused in this sector. The statistical inductions are selected from the databases of the Australian Bureau of Statistics, so the latest relevant and trusted statistics offer a broader picture about Australian Higher Education (mainly universities). Therefore, a comparison of European and Australian characteristics may be available. The effect that the tough restrictions (reasoned with pandemic) caused are investigated through self-observation, it provides first-hand experiences about the consequences of remote teaching during the pandemic in Australia.

This qualitative method (similarly to the case study as a mixed method) is a valuable research technique in order to gain information about restricted, hidden or subjective actions that happened in extraordinary times (Chaparro, 2002). The author lived and worked in Melbourne during the COVID-19 era, so this study is based on her perspectives and experiences extended with a wide empirical evaluation of secondary data about the Australian academic sector between 2020 and 2021. The advantage of using self-observation over another method is that it is a possible way which can successfully measure thoughts, emotions and other criteria that are not always openly displayed. This method is based on autoethnographic self-study to examine one's own conscious thoughts, feelings and experiences. As for the critiques about subjectivity, this method may lack reliability and validity. The subject must be able to accurately reconstruct his/her observations into useful and objective notes without interfering with the social event. Here, the concrete, specific topic was how the pandemic restrictions affected students' and professors' lives. In this paper, memories and experiences are proved with documentation from the author's IT accounts. Experiences and observations are perceived, recalled, and written up by the subjects.

### **3. THE AUSTRALIAN HIGHER EDUCATION SYSTEM**

One of the crucial characteristics of Australian higher education hides in the international teaching programs. Australia has widely opened its gates to international students; thus, this country is in the world's top three destinations related to higher education. Before the pandemic, international education was Australia's fourth-largest export, contributing 40.4 billion AUD to the Australian economy. International education was worth \$37.6 billion to the Australian economy in 2018–19 (Australian Bureau of Statistics, 2020). The real buyers are the international students because education is freely available for Australian citizens. According to Universities Australia (2020), international education contributed more than \$19.4 billion to the GDP and supported more than 127,300 jobs across Australia in 2018 but the pandemic caused economic contribution to decline by almost a quarter in 2020 alone: from \$40 billion in 2019 to \$31.5 billion. Consequently, Australian universities must reach and keep the highest standard in order to satisfy their clients (students) needs. The question is given, how it can be kept during the strict restrictions.

This country was the first one where the student loan system launched successfully in early 1980. That means a unique system of income-contingent loans, where the provided flexible scheme allows students to pay for their education with a loans scheme that is contingent on their income. Since 1986, Australian universities have been allowed to charge full free also from international students. All these, understandably, resulted in a remarkable growing number of international students (Bairagi, 2020). A complex set of regulations, visa agencies and many possible pathways for potential migration built around higher education (HE). Education and migration are essentially merged and moved together. Consequently, there is a high dependence in the revenue structures of Australian universities on international student tuition fees. The pandemic hit hard the so-called education-migration nexus and caused a

prospected loss of 19 billion AUD in revenue by 2023. All the amount equals missing tuition fees from international students (Tatcher et al., 2020).



Figure 1. Australia's biggest universities

Source: Universities Australia. <https://www.universitiesaustralia.edu.au>

Bairagi and Ranajit (2020) assumed that universities may suffer a cumulative loss of more than 10 billion AUD in the academic year 2021-2023 depending on the scenarios of availability of effective vaccination. Even though the vaccination role out went slowly, in the end over 80% of the adult population is vaccinated now. The state of Victoria has more than 50 university campuses. A quick insight into campus life suggests how fizzy semester days were around the universities before

the pandemic. The academic year runs from January to December. The first semester starts in March and the second one begins in July. There are 12 semester weeks and lectures/tutorials are running in 55-minute-long timeslots. All of these are wrapped in a vibrant cultural diversity as vital parts of communities. According to the PwC (2020) report, the estimated loss of international student income in 2020 was as high as \$4 billion with significant indirect economic impacts (e.g. tourism, consumer spending).

The number of arrivals is aligned with the universities' peak seasons, as Figure 2. shows.



Figure 2. Visitor arrivals and resident returns

On the contrary, in September of 2021, only 20 international students arrived in Victoria, and this number showed an increase of 10 students compared with the corresponding month of the previous year. This decline was due to the impact of COVID-19. As Table 1. proves, visas got withdrawn and the border remained closed for a long period.

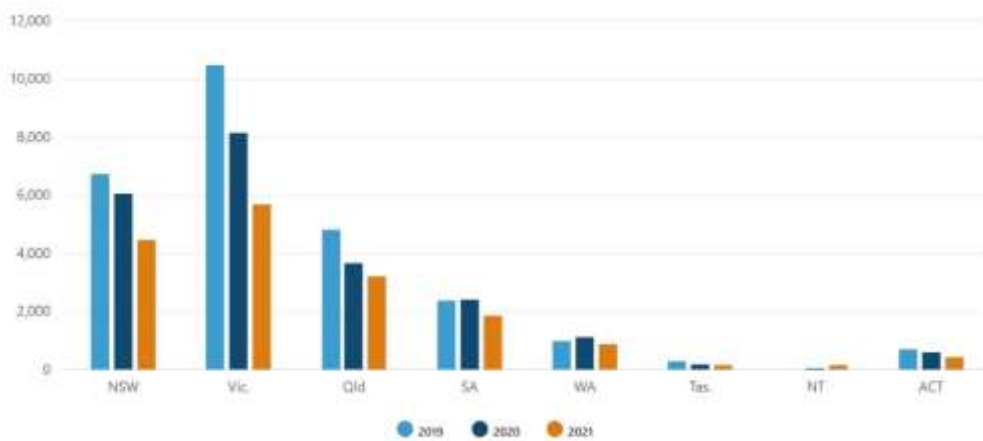
According to the report of Education and Training Statistics (ABS, 2020), while 4,030,717 students were enrolled in school in 2021, 23,743 more than in 2020, the growth rate of 0.6 per cent was the lowest in more than a decade. Full-fee paying

overseas students fell by almost a quarter in 2021 (5,480 fewer students) as Figure 3. shows. Moreover, these numbers contain both primary and secondary schools.

<b>Net overseas migration, Arrivals, departures and net, Major groupings and visas - Calendar years, from 2015 onwards</b>						
<b>Type of Visa</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Temporary visa - Vocational Education and Training sector	13330	15870	16260	24130	18740	3180
Temporary visa - Student other	27240	28380	32730	30380	30010	9100
Temporary visa - Higher education sector	85420	93620	102960	112140	101910	30920
Permanent visa - Total	89750	103730	94480	85100	91240	38280
Temporary visa - Total	270650	295760	321110	337920	385850	120930
<b>Total</b>	<b>473250</b>	<b>519650</b>	<b>531370</b>	<b>534400</b>	<b>607870</b>	<b>243500</b>

Source: Data extracted on 21 Nov 2021 21:19 UTC (GMT) from ABS.Stat © Commonwealth of Australia. Creative Commons Attribution 2.5 Australia (<https://creativecommons.org/licenses/by/2.5/au>)

Table 1. Net overseas migrations in Australia



Data unavailable for Northern Territory government schools in 2019 and 2020.

Source: Australian Bureau of Statistics, Schools 2021

Figure 3. Full-fee paying overseas students' enrolments by state and territory, 2019-2021

#### **4. WHAT PANDEMIC CAUSED IN THE HE**

If we liked to draw quick statistics about how Australia responds to the pandemic: we would find more than 600 days long border closure, several extremely strict lockdowns, for example Melbourne has been under six lockdowns totaling 281 days since March 2020. Restrictions are tough such as the 5 reasons to leave home, the 5 km limit for essential shopping, and exercise activities. Hospitality was takeaway only, most retail stores closed and the primary schooling system was juggling between onsite and online. Sporting venues, skate parks, playgrounds, and outdoor exercise equipment were all closed. Construction state-wide was reduced to a 25 per cent capacity limit. Monthly long (from 9 pm to 5 am) curfews were taken place in metropolitan Melbourne. Every tourist and short-term visa was withdrawn. Most main events were cancelled in 2020 and 2021 (Sport, Footy, Festivals, Shows). As for the HE, almost 4 semester-long remote teachings and learning appeared without any international students.

Mainly the Chinese students were affected in 2019, a few did manage to enter Australia by the time the semester started, though, a lot remained in China. Some online, some in passive status hoping for a mid-year return. Australian education “industry” has been forced to rapidly respond to the outbreak of the pandemic. The universities worked hard in order to meet the needs of their “clients”. They provided fee refunds or delayed the starting day of the semester, and supported visas, accommodations or employment arrangements. Finally, plenty of in-person courses had to be switched to online or remote form.

Accordingly, revenue from international students attending Australian universities drove the largest drop in education revenue as Figure 4. proves and it caused major disruption to students' study, accommodation, part-time employment, and life plans, as well as mental wellbeing.

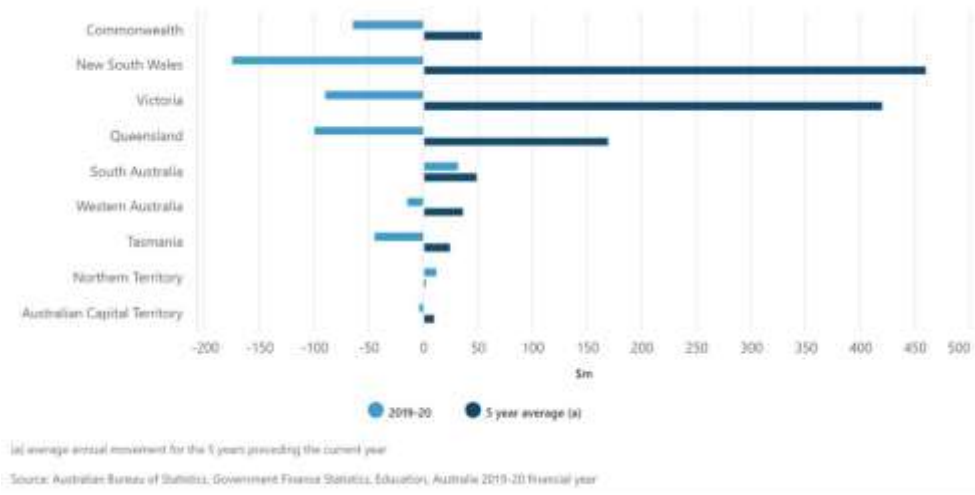


Figure 4. Australian education sector, education sales of goods and services, change in AUD million

In addition, Scott Morrison, the then prime minister of Australia announced that if non-permanent visa holders or foreign citizens would not be in a position to support themselves there is alternative for them to return home. As Welch (2022) summarized, the pandemic caused and left behind severe problems, like the gap between rich and poor has widened further, aid to education has been cut, and abrupt changes introduced to pedagogy, international student and staff mobility, research laboratories, and institutional bottom lines.

## 5. HOW STUDENTS' LIVES WERE AFFECTED

International students in Australia found themselves isolated and dropped into a new way of study. Some returned to their home country, some stayed if did not lose the part-time work that ensured their income for renting and buying food. According to Eri et al. (2021), although, 50 per cent of the respondents across Australia and Asia were confident in using digital technology for their study a large number of tertiary students gave their vote to face-to-face teaching-learning as the most preferred mode of learning. Dodd et al (2021) investigated the

psychological well-being of domestic and international university students during the COVID-19 pandemic around Australia. According to them, altogether 87% of the respondents reported that COVID-19 had significantly impacted their studies. Overall, more than two third of students reported low or very low well-being. Subpopulations, that were affected more, can be characterised as female, with low subjective social status, and negative overall learning experience. Respondents experienced that COVID-19 had a huge impact on their study.

Lin and Nguyen (2021) were one of these students. Their article is a critical reflection on remote learning. This autoethnographic self-study shows that while the participant could engage with the curriculum to some extent, there are signs of disconnection, isolation and emotional instability associated with the establishment and development of the e-learning environment. What they felt during this period are insecurity, lack of confidence and loneliness, and fear of expressing themselves in an unfamiliar space. The article mentioned also the Zoom fatigue problem when subjects “experienced an information overload that directly led to certain negative emotions, such as anxiety and frustration”. They were “overwhelmed by the myriad of e-learning sources and struggling with some technical problems” ...” because of the ineffective emotional consumption and interactions, i.e., e-learning engagement, cultural conflicts and the sense of control”. (*Directly cited from the paper.*)

## **6. HOW STAFF AND PROFESSORS' LIVES WERE AFFECTED**

There has been a rapid downsizing in the scale of universities' operations. Aligned with the decreased number of international students, the Australian higher education had to reduce its workforce. Fixed term contract and casual employees lost their jobs, early career academics left the sector and involuntary and voluntary redundancy programs were forced. The government was faced with serious problems about where and how to allocate resources in a time of significant

uncertainty. Finally, the government announced a coronavirus relief package for higher education but that focused only on domestic students and staff.

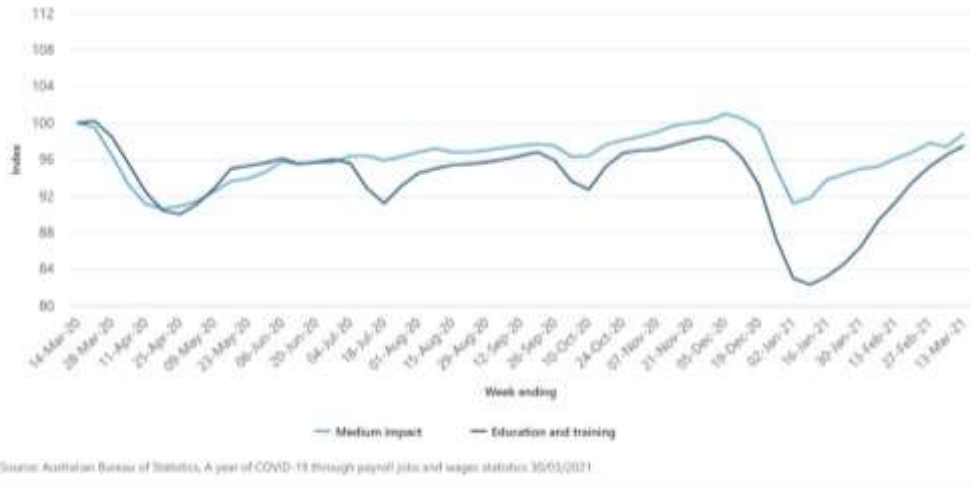


Figure 5. Payroll jobs by Australian education sector

While teachers had to face relentless and challenging working conditions they had to take on new roles and responsibilities and embrace new ways of working. University employees faced enormous pressure like high levels of workplace stress, with the perception that it is increasing, due to less autonomy, increased student numbers, excessive administrative work and role ambiguity and income dissatisfaction. As a result, they reported exhaustion due to the additional workload that remote learning created. As the Australian Education Survey found, teachers were concerned about their health and well-being while working from home, due to social isolation, physical workspace limitations, excessive screen time, and stress. Some teachers – especially women – were hit harder than others. Then the teachers must look after themselves and their families at the same time. The media labelled this issue as the “pink pandemic”. Nash and Churchill (2020) called for emerging evidence that academic women with caring

responsibilities were crucially impacted which widened the gender gap in the academic sector.

According to Riley et al. (2021) the following problems were reported by the teachers in the HE sector (1) Burnout (2) Sleeping Troubles (3) Stress (4) Depressive Symptoms, and (5) Somatic Stress. As Beames et al. (2021) highlighted teachers are the forgotten frontline workers who are left behind. Albeit, huge sums of health, social and employment well-being programs, as well as other measures, arrived too late and they were behind time offered. There are available numerous workshops now about the importance of emotionally engaging with learners who may be facing social and academic isolation. However, academic staff must be motivated, too.

The nature of academic work was restructured and changed. Teaching, educational technology, and learning design came into focus and the academics engaged in research had to step back. That may impact the future of this sector, as Croucher, G. & Locke (2021) wrote “There is the risk that, as Australian higher education reduces its workforce, the next generation of academics and researchers are lost to other careers and that they will need to be replaced at a later date to avoid a permanently reduced capacity.”

## **6.1. PERSONAL STORY**

This section shortly introduces what the author personally experienced. In the early 2019, she was back on the moon, when the Williams Centre for Learning Advancement (WCLA) welcomed all as new colleagues to the Faculty of Business and Economics. The teaching period usually has been started with a mandatory program developed to support new lecturers in their teaching style and method; and to equip them with the necessary skills, knowledge and confidence to be effective *in the classroom*. Only three occasions happened at the campus. Meanwhile, Asia faced the first outbreak and after the first shock, more than enough information arrived and landed in her accounts. One is in Figure 4.

directly from the subject coordinator. From that moment, everything moved from the classroom to the online platforms. Lectures and tutorials were delivered online in less than two weeks. Laboratories and campuses were immediately closed. It was only allowed to attend campus for permitted reasons. That is why, lecturers had to figure out in a limited, very short time which communication channels and styles may fit the students' and lecturers' needs.



Dear Students,

Please note that as of this afternoon I must stop delivering QM2 lectures live. Till further notice, I'll record the lectures in my office and make them available on LMS.

This 'emergency' period starts right now, so please do not come to the afternoon lecture today. The morning lecture has been recorded and it is already available under 'Lecture Capture'.

Kind regards,

Figure 6. A letter shared by the subject coordinator via Canvas platform

Video messages and emails became more than regular, even the Vice-Chancellor launched a special YouTube channel. Mental and methodological supports, peer mentoring programs and research trainings were offered. Telling the truth those were further behind the problem and were available only for that staff who could extend their stay. In September an implementation plan, the so-called Pandemic Reset Program was announced which offered involuntary and voluntary redundancy (e.g. Senior Academic Enhanced Retirement Scheme) programs for academic and professional staff calling to apply to those who take redundancy. In order to optimize professional services like finance, HR, Health and Safety, IT, etc., the entire strategy and organizational structure were redesigned. The management froze all vacant positions as a crucial part of the 10-year capital plan, they cut the expenditures and forced non-salary savings.



Figure 7. Overloaded information caused fatigue

Source: own elaboration

During the three semester long remote teaching period, there were several challenges like cultural and time differences and geographical distances among the participants. In sum, a subjective timeline is suggested where associations serve to describe each semester.

- 1. semester *cut the habits, freezing*
- 2. semester *confusion, survive, accept and adapt*
- 3. semester *delays help, new routines, see the bright side of the lockdown*

## 7. CONCLUSION

COVID-19 has transformed higher education learning and teaching practices globally. In Australia, it was more special. The ongoing travel restrictions, together with the slow pace of vaccination, unfolding lockdown, a shift to online teaching, and collapse of part-time work hit the education sector hard.

This article aims to summarize Australian statistics and literature about this period, extended with the author's experiences in Australian higher education.

The author spent one and a half years (three semesters) at the University of Melbourne as a guest lecturer and almost the whole teaching period was remote due to one of the strictest restrictions of COVID-19 in the entire world. Looking back, this article is written in the post-pandemic time far away from Melbourne, and seeing the summarized reports about the restrictions, the author must realize that the COVID-19 era hides many conclusions by learning from the past and being ready for the future.

Positive outcome	Negative outcome
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Innovative pedagogies. It occurred flexible access for learners to access higher education as they need it when they need it.</li> <li>- Newly invented online courses and sophisticated modes of delivering online programs.</li> <li>- Novel way of partnerships and internalization (e.g. MOOC or Coursera) may allow international brands and leading universities to offer courses without the need for residence.</li> <li>- Financial support and new payment methods, and flexible loans could help ease the transition.</li> <li>- A new generation appeared, whose tech-savviness and preparedness supported to adapt (and survive) to different digital environments.</li> <li>- The HE should prepare for the expected boom in the number of young adults looking to enter university in the forthcoming semesters.</li> <li>- New strategies were defined that can influence and restructure the whole HE sector.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Challenges in implementing entire courses in a short time may end in “unwanted bad habits”</li> <li>- Students and peers miss out on the possibility to extend their social capital through personal meets.</li> <li>- Time differences (non-time synchronized) communication, service and support result in a new work-life balance.</li> <li>- Much casual staff and those on short-term contracts may be forced to seek employment outside the sector.</li> <li>- Without skilled people to keep pace with evolving technologies and the changing nature of work, the country risks falling behind the rest of the world.</li> <li>- All these strongly influence both education and research collaborations.</li> <li>- Digital resilience and gender inequality appeared.</li> <li>- This new way and form of teaching do not fit every science (e.g. arts or STEM) so students cannot perceive the professional.</li> <li>- Matured students who are used and engaged in face-to-face teaching may struggle to adapt to the changing online environment.</li> </ul>

Table 2. Positive and negative, long-term impacts of the pandemic on the Australian higher education sector. Source: own elaboration.

Although universities tried the transition to online operations quite seamlessly, that might bring longer methodological and cultural change into this sector with advantages and more disadvantages, detailed in Table 2.

Ewing (2021) carried out email interviews to contact twenty senior academic leaders (including seven Vice-Chancellors) in Australia, Bangladesh, Hong Kong, India, Macau, New Zealand, Singapore, Sri Lanka and Thailand. Respondents saw the bright side of online teaching and mentioned numerous benefits sourced from online learning that might be overcome in the future. According to her the middle of the spectrum between full blended and fully online teaching cannot fit many universities' strategies, so it makes worried about costs and duplication of online and offline. The last section of the paper offers further solutions and scenarios for the future, that are sourced from the latest reports and studies.

## **8. DISCUSSION**

There are several suggestions that aim at how the HE sector could be recovered. Some of them target the government. Coucher and Locke (2021) provided a guideline for the Australian government on how to recover the educational sector after the disruption caused by the coronavirus pandemic. The authors used PESTEL in order to discover student capacity and preference for travel to undertake international education. According to them, the incentive for studying abroad will be much diminished because of the perceived risks, mainly in the case of the practice-based disciplines. Australia should be better positioned to attract students than the two other large destination countries, the UK and the USA. Contrary, many countries will have less capacity to invest in higher education.

The main problem roots in the political aspects of restrictions, like travel restrictions, which were put in place from China from 1 February 2020. Therefore, education suffered severe issues. China was the first country which was put on the banned list, this combined with other issues bothered the fragility of the interconnected political economies of Australia and China. As a final drop,

Australia joined the call for an international inquiry into the origins of the virus. Moreover, racist elements were also reported at that time in Australia (some directly against international students) so China advised their citizens “think twice before studying” in Australia. Despite the worsening China–Australia relations, it was somehow surprising, that applications from China declined less than it was expected (Eri et al, 2021). Around 125 thousand students, a lot from China, enrolled on the 2021 academic year. Although previously this number was over half a million. Meanwhile, some Asian institutions have become more prestigious in local terms and defined new visions how being more ‘world-class institutions’. On the other hand, universities that have a high dependence financially on international students, are enforced to engage local students – even the globalization paradox in higher education.

While Mursitama et al. (2021) stated that international cooperation gets higher importance, additionally, it cannot be taken for granted. Limited mobilizations, restrictions and social distancing diminished any chance for international cooperation. ASEAN might be able to balance and strengthen bonding between China and not just the USA even more with Australia again because there are still increasing numbers of international students from that region. In sum, it must be examined which sector should be targeted and whether the number of national or international students must be increased.

Additionally, further money allocations and benefits are needed. For example, Universities Australia Association (2020 & 2021) urged the Australian government to lift up investment in higher education research and development. According to them only one per cent increment, would lift productivity and increase the size of Australia’s economy by \$24 billion over 10 years. Among others, they advised extending the Higher Education Loan Program to Australians who wish to undertake micro-credentials and creating new funds and grant programs. According to them, over the next five years, the National Skills

Commission predicts more than 500,000 new jobs will be created that will require a bachelor's degree or higher.

In summary, the PwC (2020) published a report with nine forces of change that may shape the post-COVID-19 recovery phase of the Australian economy and the tertiary education sector's response. The nine forces of this HE market are (1) government involvement (2) student or consumers behaviour (3) Accelerated digitisation (4) Productive, flexible and distributed working (5) Debt and capital (6) Resilient supply chains (7) Industry consolidation (8) Migration (9) Tax reform. Each force has its challenges and implications. According to this report, the future of Australia's economy will ultimately depend on government, business, and community actions. The PwC suggested two scenarios (I) Fortress Australia: Characterised by insular decision-making, strong border restrictions and high levels of government intervention in the industry or (II) Enterprise Australia: Globally connected Australia where private industry carries the burden of driving growth out of the crisis. The first one hides high levels of government interventions, while the second one bases more on competitive market principles. In the 'Enterprise' scenario, Australia's education sector could result in an additional ~\$0.5bn of activity till 2025, as opposed to the 'Fortress' scenario which would cause a loss of ~\$1.7bn against the base case (or -\$2.2bn against Enterprise). As for the long-term strategy, the following timeline (Fig. 8) plan was recommended.

Now Australia offers a so-called International Student Arrivals Plan, and the country is welcoming fully-vaccinated international students back to Victoria. As the government promoted „international students make an invaluable contribution to its state's culture, community, and economy". Mainly for the last one, but the question is how the overseas students and lecturers will accept this kind of heritage.

## Prepare, respond and emerge stronger



Figure 8. Recommendations for the universities for the post COVID era

Source: PwC (2020) Where next for tertiary education? p. 10

As the author of this paper sees, there was a two year-long-transition from the “awesome” society to the “resilience” through the “devastating”. There were several freezing and a numerous melting point. Hopefully not the next freezing is coming because being back to the onsite teaching caused a sort of “culture shock” for her, when she arrived home and relocated back to classroom teaching with real voices, faces and two-way communication wrapped in real-time reactions. Slowly adaptability and well-prepared roadmaps must be carefully planned. The recovery will not be immediate but there is an opportunity for growth and to reframe the role of tertiary education. Meanwhile, the newly gained skills and habits should be well maintained and carried out because a new “lock down” generation was born.

## REFERENCES

1. ABS, Australian Bureau of Statistics, 2020. Catalogue Number 5368.0.55.003
2. Bairagi, R. K., 2020. Impacts of COVID-19 on Australian Higher Education Export-A Discussion. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 11(18), 26-28. <https://doi.org/10.7176/JESD/11-18-03>.
3. Beames, J. R., Christensen, H., & Werner-Seidler, A., 2021. School teachers: the forgotten frontline workers of Covid-19. *Australasian Psychiatry*. 29(4), 420-422. <https://doi.org/10.1177/10398562211006145>
4. Chaparro, Hernán, 2002. Review: Noelie Rodríguez & Alan Ryave (2002). Systematic Self-Observation [20 paragraphs]. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 3(4), Art. 53, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0204532>
5. Croucher, G. & Locke, W., 2021. A post-coronavirus pandemic world: some possible trends and their implications for Australian higher education. MELBOURNE CSHE DISCUSSION PAPER. [https://melbourne-cshe.unimelb.edu.au/\\_data/assets/pdf\\_file/0010/3371941/a-post-coronavirus-world-for-higher-education\\_final.pdf](https://melbourne-cshe.unimelb.edu.au/_data/assets/pdf_file/0010/3371941/a-post-coronavirus-world-for-higher-education_final.pdf)
6. Dodd, R. H., Dadaczynski, K., Okan, O., McCaffery, K. J., & Pickles, K., 2021. Psychological Wellbeing and Academic Experience of University Students in Australia during COVID-19. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(3), 866. MDPI AG. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.3390/ijerph18030866>
7. Doidge, S. & Doyle, J., 2020. Australian universities in the age of Covid, *Educational Philosophy and Theory*, 54(6), 668-674. <https://doi.org/10.1080/00131857.2020.1804343>
8. Eri, R., Gudimetla, P., Star, S., Rowlands, J., Girgla, A., To, L., Li, F., Sochea, N., & Bindal, U., 2021. Digital resilience in higher education in response to COVID-19 pandemic: Student Perceptions from Asia and Australia. *Journal of*

9. Ewing, L.A., 2021. Rethinking Higher Education Post COVID-19. In: Lee, J., Han, S.H. (eds) *The Future of Service Post-COVID-19 Pandemic*, Volume 1. The ICT and Evolution of Work. Springer, Singapore.  
[https://doi.org/10.1007/978-981-33-4126-5\\_3](https://doi.org/10.1007/978-981-33-4126-5_3)
10. Leask, B. & Ziguras, C., 2020. The Impact of COVID-19 on Australian Higher Education. *International Higher Education*. Number 102\_Special issue.  
<https://www.internationalhighereducation.net/api-v1/article/!/action/getPdfOfArticle/articleID/2914/productID/29/filename/article-id-2914.pdf>
11. Lin, Y & Nguyen, H., 2021. International Students' Perspectives on e-Learning During COVID-19 in Higher Education in Australia: A Study of an available online at [www.ejel.org](http://www.ejel.org)
12. Mursitama, T. N., Karim, M. F., & Arnakim, L.Y., 2021. ASEAN and Its Relevance amidst Pandemic. *Journal of ASEAN Studies*, 9(1),  
<https://doi.org/10.21512/jas.v9i1.7648>
13. Nash, M, Churchill, B., 2020. Caring during COVID-19: A gendered analysis of Australian university responses to managing remote working and caring responsibilities. *Gender Work Organ.* 27: 833–846.  
<https://doi.org/10.1111/gwao.12484>
14. PwC, 2020. Where next for tertiary education? August 2020. How the COVID-19 crisis can be the catalyst to reboot towards a stronger sector.  
<https://www.pwc.com.au/government/where-next-for-tertiary-education.pdf>
15. Riley, P., See, S-M., Marsh, H., & Dicke, T., 2021. The Australian Principal Occupational Health, Safety and Wellbeing Survey (IPPE Report). Sydney: Institute for Positive Psychology and Education, Australian Catholic University.

16. Ross, J., 2020. Economic ramifications of the COVID-19 pandemic for higher education: a circuit breaker in Australian universities' business model?, *Higher Education Research & Development*, 39(7), 1351-1356, <https://doi.org/10.1080/07294360.2020.1825350>
17. Universities Australia, 2020. Built on bright ideas. <https://www.universitiesaustralia.edu.au/stats-publications/>
18. Universities Australia, 2021. Investment in Australia's universities = investment in a more productive future. <https://www.universitiesaustralia.edu.au/stats-publications/>
19. Thatcher, A., Zhang, M., Todoroski, H., Chau, A., Wang, J., & Liang, G., 2020. Predicting the Impact of COVID-19 on Australian Universities. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 188. MDPI AG. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.3390/jrfm13090188>
20. Welch, A., 2022. COVID Crisis, Culture Wars and Australian Higher Education. *High Educ Policy*. <https://doi.org/10.1057/s41307-022-00265-1>

**NEW APPLICATION OF GAME THEORY IN SUPPLY  
CHAIN MANAGEMENT**

**A JÁTÉKELMÉLET ÚJSZERŰ ALKALMAZÁSA AZ  
ELLÁTÁSI LÁNC MENEDZSMENTBEN**

**KOZÁK Tamás – FENYVESI Éva**

**Kulcsszavak:** *ellátási lánc, gazdaságos rendelési mennyiség, játékelmélet, fogolydilemma,  
egyensúlyi stratégiák*

**Keywords:** *Supply chain, Economic order quantity, Game theory, Prisoner's dilemma,  
Equilibrium strategies*

**JEL kód:** *M19, L21, L22, L23*

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01.04>

## SUMMARY

*Game theory has become an essential tool in the analysis of supply chains with multiple players who often have different interests. In this study, we use the game theory to examine the possibility of decision optimization and achieving equilibrium in the operation of the supply chain. Our goal is to determine the optimal agreement between the wholesaler and the retailer(s) to minimize the total cost in the supply chain in a given situation.*

*The research method used in the study enriches the literature on the topic by linking the minimization of costs not to abstract evaluation metrics but to the stock order item size often calculated in real business as well. This facilitates the interpretation of the strategies and decision motivations used by the members of the supply chain.*

## ÖSSZEFOGLALÓ

*A játékelmélet alapvető eszközzé vált a több, gyakran eltérő érdekű szereplővel rendelkező ellátási láncok elemzésében. Ebben a tanulmányban a játékelméletet használjuk arra, hogy megvizsgáljuk a döntések optimalizálásának és az egyensúly elérésének lehetőségét az ellátási lánc működése során. Célunk a nagykereskedő és a kiskereskedő(k) közötti optimális megállapodás meghatározása, hogy adott helyzetben minimalizáljuk a teljes költséget az ellátási láncban.*

*A tanulmányban alkalmazott kutatási módszer gazdagítja a téma szakirodalmát azzal, hogy a költségek minimalizálását nem absztrakt mérőszámokhoz, hanem a valós üzleti életben is gyakran kalkulált készletrendelési tételmérethez köti. Ez megkönnyíti az ellátási lánc tagjai által alkalmazott stratégiák és döntési motivációk értelmezését.*

## INTRODUCTION

From the past century many outstanding economists made it the focus of their research to learn more about what could be the reasonable behavior in cases when multiple players of the economy affect the result of an economic decision. A significant stage of these research was the application of game theory in the analysis of these situations.

According to Dimand and Dimand (1997) game theory was developed in the 18<sup>th</sup> century, but most of the literature regards John von Neumann and Oskar Morgenstein as the founders of the game theory. In their book published in 1944 (*Theory of Games and Economic Behavior*) they had presented the terms and definitions we use today, and what served as a baseline for developing new categories since then. By now literature was improved and expanded a lot, including Nash developing the term of equilibrium (1950), Kuhn defining games with incomplete information (1953), Aumann examining the cooperative games (1959), and the works of Shubik (1962) and Vickrey (1961). The rooster doesn't end here. Between 1966 and 1968 János Harsányi successfully eliminated a supposition that made the application of the game theory harder, that the players perfectly know the strategies and utility functions of each other (Harsanyi, 1968a, 1968b, 1968c). In the 70s game theory gained ground in evolutionary research too (Maynard Smith, 1974), then Selten (1975) improved the Nash Equilibrium Theory. However, this list is but a fragment of the great amount of research bringing more and more successes in the area of game theory.

In this study we too use the help of the game theory to analyze how the results of the decisions can be optimized in the supply chain, because the effective coordination of the supply chain requires an agreement satisfactory for all the participants. And this means the applicability of the game theory in this area too. (Szép & Forgó, 1974).

In our study we examined the possible balance situations in the relationship between a distributor and the retailers. Our goal is to determine an optimal agreement between the wholesaler and the retailers that could decrease the total cost to the lowest level.

The method of examination adds to the literature by linking the minimization of costs not to abstract evaluation metrics but to the stock order item size often calculated in real business as well. This facilitates the interpretation of the strategies and decision motivations used by the members of the supply chain.

## THEORETICAL BACKGROUND

The many aspects of the research regarding the supply chain—although relying on a number of authors—are presented by Pfohl and Gomm (2009) in a well-organized chart which shows that supply chain management basically focuses on 3 areas: the—partnership—management of goods, information and financial resources (Figure 1).

**Figure 1: Main Research Areas of the Supply Chain**

Logistics channel	Flow of goods	Goods	Products	Goods	Material
			Services		Goods
	Flow of information	Information	Forecasts	Technologies	
			Demand informations	Information	Information
Information			Knowledge		
Marketing channel	Financial flow	Rights			
		Financial resources	Funds	Financial resources	Funds
				Human resources	
		<i>Pfohl (2004)</i>	<i>Mentzer et al. (2001)</i>	<i>Croom, Romano, Giannakes (2000)</i>	<i>Cooper, Lambert, Pagh (1997)</i>

*Source: Pfohl & Gomm, 2009*

Among the areas listed in Figure 1 there are many in which the applicability of the game theory models already has been proved.

The application of game theory in the supply chain was adopted around the turn of the millennium. Soon after these studies came out that were dedicated to the literature review of the articles published on the subject. Including the research of Cachon and Netessine (2004) who defined four categories for the main

techniques of the published applications of game theory, and they thought these categories might be adopted during future research: (1) non-cooperative static and dynamic games; (2) cooperative games; (3) principal-agent model; (4) Bayesian games. In later research they examined the application opportunities of game theory in the supply chain in order to outline the game theory concepts that would be applicable in the future. The non-cooperative and the cooperative game theories alike are discussed in both static and dynamic environment (Cachon & Netessine, 2014).

Leng and Parlar performed similar research (2005) and based on more than a hundred articles they identified those supply chain management areas where game theory models are especially applicable.

There is ongoing research still in this area. Several authors discuss how to optimize the transfer prices, the profit and other coordination conditions in the supply chain.

In Table 1 we listed and categorized the literature of the last ten or more years we collected on the subject. The categories are based on the areas of research, game theory was applied in. Based on Table 1 we can tell that the researchers took most interest in pricing mechanism/transfer price and product quality.

Below we present some literature findings regarding the areas of examination we identified. Most of the texts cannot be connected to only one category because most of the authors deal with more than one research subjects.

**Table 1: Application of Game Theory in the Various Research Areas of the Supply Chain**

PRICING MECHANISM/ TRANSFER PRICE	PRODUCT QUALITY
Rosenthal, 2008 Zhao, et al., 2010 De Giovanni, 2011 Xie et al., 2011b Wee & Wang, 2013 Giri et al., 2015 Nagurney & Li, 2015 Taleizadeh et al., 2017 Raj et al., 2018	Xie et al., 2011a Xie et al., 2011b Liu et al., 2015 Giri et al., 2015 Nagurney & Li, 2015 Taleizadeh et al., 2017
	OUTSOURCING
	Nagurney & Li, 2015
PROFIT/PROFIT MAXIMIZATION	ORDER QUANTITY/STOCK
Chinchuluun et al., 2009 Wee & Wang, 2013 Raj et al., 2018 Juhász et al., 2019	Dobos, 2012 Wee & Wang, 2013 Zamarripa et al., 2013
CREDITWORTHINESS	RISK PREFERENCES
Li et al., 2018 Lin & Xiao, 2018 Yu & Zhu, 2018	Henet & Arda, 2008 Zhao, et al., 2010 Nagurney & Li, 2015
COST REDUCTION	ADVERTISEMENT
Dobos & Pintér, 2010a Dobos & Pintér, 2010b	De Giovanni, 2011 Wee & Wang, 2013 Liu et al., 2015
CSR	DECISION ORDER
Shi, 2011 Raj et al., 2018	Yu & Ma, 2013
INDIVIDUAL NEGOTIATION SKILLS	PAYMENT TERMS
Zhao, et al., 2010	Zhan et al., 2018 Juhász et al., 2019
SALE/REFUND	
Taleizadeh et al., 2017	

*Source: Own edition*

### **Pricing Mechanism/Transfer Price**

Rosenthal (2008) examines the issue of determining transfer prices in a vertically integrated supply chain in which the various divisions are sharing the costs of technology and transactions. In their study Zhao and his co-authors (2010) applied the cooperative approach in using the so-called option contracts to deal

with the coordination issues of the producer-retailer supply chains. Their findings give us a comprehensive insight to how option contracts may be used to synchronize the supply chains of the producer and the retailer. In our view comparable to the wholesale pricing mechanism an option contract in the producer-retailer supply chain may result in Pareto improvement.

### **Product Quality**

Hsieh and Liu (2010) examined the supplier's and the producer's quality assurance investment and control strategies with different amount of information in four non-cooperative games. Furthermore, they analyze the effects of information regarding control on the equilibrium strategies and profit of both parties, and the reasonable degree of fines for faulty parts in a balanced situation. Xie et al. (2011a) examines a market through the non-cooperative game theory model of Nash where two supply chains compete with each other in the quality of a product offered on the same price. In another article Xie and his co-authors (2011b) examine the quality investments and pricing decisions of a custom supply chain in a case when the producer and the deliverer have an uncertain demand in the international trade, and consequently they are at a financial risk. Giri and his co-authors (2015) examined the quality and pricing decisions regarding a given product in a supply chain where there are only one trader and more than one producer. They performed this research through two strategies (Cournot and Stackelberg).

### **Profit/Profit Maximization**

According to Chinchuluun and his co-authors (2009) the profit generated in the whole supply chain would be maximal if all the decisions are made by one decision maker in possession of all the available information. This needs a central control to take place. Because it is not possible, no one has the opportunity for optimization. Thus, every participant has their own information base and

motivations. In this so-called decentralized control structure, the participants should know how to behave to maximize their profit. According to the authors there are two strategies for increasing the total profit of the decentralized supply chain and improving the efficiency of the participants:

- Double Marginalization: Contracts made by the participants by modifying their payments.
- Channel Coordination: The goal of a coordination contract is to inspire both participants to introduce a system-optimal solution that results in a higher total profit in the whole supply chain.

### **Order Quantity/Stock**

Dobos (2012) extends the model suggested by Banerjee (1986) on the case when demand depends on the purchase price. He compares the ordered quantity determined by mutual agreement with the order in case of competition. In their article Zamarripa and his co-authors (2013) present the integrated model of various optimization methods for the improvement of decision making regarding the supply chain planning, in order to meet the challenges of the current and future market trends (decreasing the stock, challenges of the market competition, production and capacity changes, increased flexibility for processes and logistics, etc.). Wee and Wang (2013) discussed an issue about a product with short life cycle in a decentralized producer-retailer supply chain in to achieve an optimal price and order quantity, and to maximize the profit of the supply chain.

### **Creditworthiness**

Yu and Zhu (2018) used game theory to examine the cooperation between a trader with limited capital, a producer, and a bank. In their research they proved that the trader orders less product if the financial costs are higher. Furthermore, with more assets the trader gets lower loan interests and increases the quantity of the orders gradually. Li and his co-authors (2018) examined the creditworthiness

problem in the context of a supplier-buyer supply chain. For this they provided a game theory framework which records the interaction between the decision regarding the supplier's creditworthiness and the order decision of the buyer in several periods. The authors regard their work as the first data-centered model and solution approach that helps for acquisition and supply managers to make optimally dynamic creditworthiness decisions in the game theory environment in the context of production, order and determining the stock. Lin and Xiao (2018) used the Stackelberg model to examine the traditional supply chain and a loan guarantee financing in the relationship between a retailer and a low capital producer company. By comparing the strategies, they achieved a result showing that the situation of the producer facing a limit of the capital may be efficiently improved by the cooperation between the members of the supply chain, namely a loan guarantee offered to the producer by the trader.

### **Advertisement**

De Giovanni (2011) optimizes the pricing, advertisement, and quality improvement decisions in a dynamic environment, considering the cooperative and non-cooperative cases between a producer and a retailer. Zhang and his co-authors (2013) analyzed the effects of reference price on the optimal decisions of all the members of a supply chain in a dynamic advertisement model. By using two different game theory models they determined the optimal decisions of the producer and the retailer. Liu et al. (2015) examined the effects of agreed and administrated transfer prices on the profit with the help of a differentiated game model, through the operation of both the operational and the marketing divisions of an enterprise. The operational division is responsible for the improvement of the quality of a given product, and it sells this product to the end costumers through the marketing division which controls the retail prices and the advertisements.

## **CSR**

Raj and his colleagues (2018) used the Stackelberg game theory approach in their decentralized supply chain model where the deliverer is the leader company. In this context they analyze through five types of contracts (wholesale price, linear two-part tariff (LTI), environmentally friendly cost sharing, profit sharing, and environmentally friendly cost and profit-sharing contracts) and demonstrate how the various contract types influence the level of optimal greening and CSR, and the retail price and the profit. In his doctoral thesis Shi (2011) also connects the supply chain, the corporate social responsibility, and the game theory.

## **Cost Reduction**

In their work Dobos and Pintér (2010a) apply game theory terms in the case of a supply chain. They take the elements of the bullwhip effect in a supplier-producer supply chain in an Arrow-Karlin model with linear inventory and convex producing costs. In their research they presume a hierarchic system of decision making in which first the producer then the supplier optimizes their situation, and after this they compare a centralized (cooperative) model in which the companies minimize. However, if both the retailer and the producer are risk-neutral, they share the extra profit in equal proportions their combined costs. In another study Dobos and Pintér (2010b) conducted this examination in the case of a Holt-Mogigliani-MouthSimon type supply chain.

## **Risk Preferences**

In their article Hennes and Arda (2008) evaluate the efficiency of various contracts between the industrial partners of a supply chain. Their assessment is based on the relationship between a producer as a subject of uncertain demand and a supplier with random lead time. The model combines the queuing theory with the evaluation criteria and the game theory to determine the decision goals. Besides examining the pricing mechanism Zhao and his co-authors (2010) looked

for answers for other questions like the risk preferences of the members of the supply chain. According to the results of their research the individual risk preference plays a significant role in the result of the coordination. The more risk-averse the retailer and the producer the less extra profit they can get. However, if both the retailer and the producer are risk-neutral, they share the extra profit in equal proportions. Additionally, to the risk preferences the individual negotiation skills also have a significant effect on the result. The higher the given participant's negotiating power relative to the partner's, the higher compensation fee they can gain.

### **Decision Order**

Yu and Ma (2013) examined the effects of decision order in a multi-participant (two deliverer and a producer) supply chain with demand uncertainty. They used three strategies to analyze the decisions of the deliverers: (1) they decide about quality investments at the same time then they determine the product's price simultaneously; (2) they decide about the quality investments and the product's price at the same time; or (3) one of them plays a leading role.

### **Sale/Refund**

For the analysis of the centralized and decentralized supply chains Taleizadeh and his co-authors (2017) used five different game theory models. Regarding an increase in demand, they expanded their examination to the areas of pricing, reference price, product quality and return policy, and sale.

### **Outsourcing**

In their article Nagurney and Li (2015) discussed the game theory model of the supply chain in case of product diversification, possible production and sale outsourcing, and quality and price competition. Their purpose with elaborating

the model was to determine an in-house optimal level of quality, and in-house and outsourced optimal production and delivery amounts that maximizes the total cost for a company.

### **Payment Terms**

According to Zhan and his colleagues (2018) the importance of sustainability is increasing for the enterprises to get competitive advantage. In their research they proved that the payment terms essentially influence the efficiency and sustainability of the supply chain. Juhász and his co-authors (2019) examined the decisions regarding the financial management of supply chains, and their effects on competitiveness. According to their results the cooperation between the members of the supply chain may decrease the additional need of capital while supporting profitability and growth. They said this cooperation could be achieved by payment terms regulation, or by the introduction of a fee that is paid by the members to the dominant player in the supply chain.

## **RESEARCH PARAMETERS AND RESULTS**

The stock size is connected directly to the sales process. Maintaining a large stock is costly, and the too low stock may lead to a shortage, consequently to more limited sales options. So, to maintain the proper stock size complex stockpiling models (static, dynamic, stochastic models) are helping to make the right decisions (Kozák & Fenyvesi).

A distributor operates with lower unit costs because the larger infrastructure of logistics makes the costs of maintaining and moving one unit of stock lower. The retailer's storage capacity is more limited, and the sales area should be suitable for placing more than one product categories requested by the customers (Table 2).

**Table 2: Parameters for Determining the Economic Order Quantity**

	<b>Distributor</b>	<b>Retailer</b>
Annual sell	1000	1000
Storage costs / pieces	1	6
Transaction costs / order	4	8

*Source: Own edition*

To compile the analysis model used for the research we assumed that

- The order lead time is known and constant
- The demand is known and constant, stock shortage is not allowed
- The unit costs of stockpiling are known and constant
- Receipt is happening once (spot-like), and its date can be planned
- 1% of the estimated demand is counted as a safety stock by the distributor, this rate is 2% at the retailer.

The cost of holding stock is determined by multiplying the unit cost of holding stock with the average stock.

$$\frac{K \times Q}{2}$$

- K: cost of holding inventory of one unit of product (1 or 6 units);
- Q: order quantity.

The order transaction cost can be calculated as follows:

$$\frac{S \times R}{Q}$$

- S: the transaction cost of one order placement (4 or 8 units);
- R: demand in the given period (1000 pieces);
- Q: order quantity.

The minimum of the total cost will be where the costs of holding stock and the order costs are equal. With these data this is 89 pieces in the case of the distributor, and 52 pieces in the case of the retailer. (These amounts—assuming the sale of

1000 units—were calculated by using the economic order quantity ( $Q = \sqrt{\frac{2SxR}{K}}$  formula.)

The result, namely the final state connected to the possible decisions is that how the costs can be decreased by the order quantity. These decisions include the utility—based on cost calculation—that shows the strategies that should be followed.

In our research we examined the effects of a quantity type “competition”. The structures of the calculated payments were determined by clear (cooperative and non-cooperative) strategies, considering that the different logistic infrastructure of the wholesaler and the retailer give way to no symmetric business policy of cost decreasing opportunities shared in equal proportions.

The results of the various strategic settings or the cost combinations depending on stock policy can be found in Tables 3-6.

a) Table 3 models an economic situation in which both the distributor and the retailer considers only their own interests, consequently they order only so many products that minimizes their own costs. *If the distributor purchases 89 pieces, and the retailer purchases 52 pieces, both of them reaches the lowest cost, a sum of 399 units.* There is no cooperation, coordination, or any communication regarding the order quantity, so this means a competition strategy like corporation behavior by which the players try to minimize only their own stock order costs.

In the next two cases—in points b) and c)—we examine what happens if additionally to the amounts calculated in point a) one of the players is sticking to their optimal quantity, and the other party cooperates by accepting it and ordering product in the same quantity (52 or 89 pieces).

**Table 3: Costs of Various Stock Sizes if the Wholesaler and the Retailer Compete with Each Other**

		The retailer does not cooperate										
		32		42		52		62		72		
The wholesaler does not cooperate	109	.	346		316		310		315		327	
		91	437		91	408		91	401		91	418
	99		346		316		310		315		327	
		90	436		90	406		90	400		90	417
	89		346		316		310		315		327	
		89	435		89	406	89	399		89	404	89
79		346		316		310		315		327		
	90	436		90	407		90	400		90	417	
69		346		316		310		315		327		
	92	438		92	409		92	402		92	420	

Source: *Omn edition*

- b) In Table 4 we determined what happens if the distributor cooperates and orders the same amount as their partner, but the retailer considers only their own interests and remains at the previously determined 52 pieces purchase. *The retailer optimizes their cost management, but the distributor loses from their competitive advantage, and the total cost reaches 413 units.* If the wholesaler increases the order quantity to 72 pieces, the costs may be decreased significantly (401 units), but it does not go under the 399 units result calculated in the previous example. Table 4 shows a solution that contains the elements of both the competition and the cooperation. Both players recognize that with lowering their costs the competitiveness of the supply chain will increase, even so the distributor makes their decision by regarding the retailer's decision fixed at the 52 pieces order. This is the so called Cournot Equilibrium in which optimization happens with the same amounts and a given decision of one of the players.

**Table 4: Costs of Various Stock Sizes if the Wholesaler Cooperates and the Retailer Competes**

		The retailer does not cooperate									
		32		42		52		62		72	
The wholesaler cooperates	72	346		316		310		315		327	
		92	438	92	408	92	401	92	407	92	419
	62	346		316		310		315		327	
		96	442	96	412	96	405	96	411	96	423
	52	346		316		310		315		327	
		103	449	103	419	103	413	103	418	103	430
	42	346		316		310		315		327	
		116	462	116	433	116	426	116	431	116	443
	32	346		316		310		315		327	
		141	487	141	457	141	151	141	456	141	468

*Source: Own edition*

c) Conversely the result (Table 5) is even worse than in the previous example, because if the retailer cooperates and purchases the same amount as the wholesaler (89 pieces) but with higher stockpiling and logistic unit costs than the wholesaler's, *the total cost goes to the highest level of all the examples: 446 units*. If the retailer decreases the order quantity to 69 pieces, then the costs may be decreased significantly (412 units) but it does not go below the lowest result so far (399 units). Similarly to the previous example both players recognize that with lowering their costs the competitiveness of the supply chain will increase, but here the retailer makes their decision by regarding the wholesaler's decision fixed at the 89 pieces order.

This is too a so called Cournot Equilibrium, but the cooperation is realized with higher cost level because the retailer adapts to the decision of the wholesaler, even if they have higher unit costs.

**Table 5: Costs of Various Stock Sizes if the Wholesaler Competes and the Retailer Cooperates**

		The retailer cooperates									
		69		79		89		99		109	
The wholesaler does not cooperate	109	323	414	338	429	357	448	378	469	400	492
	99	323	413	338	428	357	447	378	468	400	490
	89	323	412	338	428	357	446	378	467	400	490
	79	323	413	338	428	357	447	378	468	400	491
	69	323	415	338	431	357	449	378	470	400	493

*Source: Own edition*

d) The results of cooperation were examined by the data of Table 6.

The economic operators optimize by their resources and transaction costs. Because the unit costs of holding stock are lower for the distributor, there is no use for the retailer to maintain and develop significant storage capacity. The purchase numbers optimized in competitive environment (Table 3) may be decreased further if the distributor is taking all the actions connected to the stock as a resource. The retailer decreases their costs if the wholesaler adapts to the retailer's purchase schedule, and the more efficient logistic infrastructure decreases the total cost (economies of scale). Optimal cooperation can be realized only this way. Achieving lean management, the retailer should adopt a "just in time" stock policy for this cooperation that results in the lowest total cost (203).

**Table 6: Costs of Various Stock Sizes if the Wholesaler Cooperates and the Retailer Cooperates too**

		The retailer cooperates, no stockpiling										
		32		42		52		62		72		
The wholesaler cooperates	72	250	190	154	129	111	92	342	282	245	221	203
	62	250	190	154	129	111	96	346	286	249	225	207
	52	250	190	154	129	111	103	353	293	257	232	214
	42	250	190	154	129	111	116	366	307	270	245	227
	32	250	190	154	129	111	141	391	331	295	270	252

*Source: Own edition*

The retailer may decide to order products in the lowest stock size (32 units) from the examined options, but this way they must calculate with higher logistic costs because of the more frequent deliveries, and the total cost will be higher (342) than the best option. In both cases we assume that the retailer determines their stocking strategy and communicates it to their partner then the distributor forms their rational decision by taking it into consideration. However, this is in accordance with the supply level goal and there is no conflict between the partners. The behavior of the players can be examined by the Stackelberg model, in which the quantity optimization means that one of the players (in this case, the retailer) fixes their own rules and payment conditions, and the other party (the distributor) optimizes their own operative boundary conditions and profit expectations by these (Kozák & Fenyesi, 2020).

## SUMMARY AND CONCLUSIONS

The application of lean management has become a fundamental competitive criterion in the operation of industrial enterprises in the 21st century (Gáspár, Vajda & Martos, 2021). One fundamental strategic task of supply chains is how the balance can be maintained between the productivity focused and customer focused behaviours. That the customer can purchase the selected product is ensured by quick stock rotation in the former case and by high or cyclic stock level in the latter case. Our aim was to determine that logistic strategy which takes into consideration both expectations by help of game theory.

In Table 7 the costs depend on the willingness in cooperation can be found where the cooperative behaviours seem to be dominant strategies. Strategic cooperation which appears in the acceptance of lean procedures and the aligned management generates the lowest cost: 203 units.

**Table 7: Game theory results based on cost-outputs**

		Retailer			
		cooperates		does not cooperate	
Distributor	cooperates		<b>111</b>	-	310
		<b>92</b>	<b>203</b>	103	413
	does not cooperate	-	357		310
		89	446	89	399

*Source: Own edition*

The results can be explained by the points table, where the highest point (3) means the lowest cost level of the company, and the highest cost levels got 1 point. In Table 8 we summarized the profit outcome of cooperative and non-cooperative behaviours of distributors and retailers. Differences between the point values indicate the cost saving order with consideration of data showed in Table 8. We can see that the cooperation-cooperation strategy gives the same points (3+2) as competition-competition, which assumes the existence of two Nash's equilibria, however the two different forms of behaviours mean two very different business

models. The bilateral cooperation can be seen as the best rated position, because in this case the Nash equilibrium can be defined as a situation where every players' strategy is the best respond to the strategies of the other players, meaning the best overall respond and the synergy effect manifest at the supply chain level. So, it does not make any sense for none of the parties to change the behaviour. Higher cost saving can be achieved when in the cooperation-cooperation relationship the distributor accepts a cooperative form where the customer focused, and flexibility behaviours have role in the strategy due to the cooperation beside the expectation of effectiveness.

**Table 8: Game theory results based on cost level order**

		Retailer			
		cooperates		does not cooperate	
Distributor	cooperates		3		2
		2		1	
	does not cooperate		1		2
		3		3	

*Source: Omm edition*

In the normal form of the game, it means such a strategic twosome, which belongs to the results or disbursement, where the disbursement is not worse off for the distributor than for anyone of strategic twosome, and it is also not worse off for retailer than for any of strategic twosome. This can be seen as clear strategic, because all players choose a strategy for good and all, with other words, all players have made a decision and insist on it, which means they carry the distributor chain management based on lean concept. Asymmetric strategies do not give outstanding cost saving, only the cooperation of the two partners leads to improvement in effectiveness. In that case, when both of the two players pass upon the non-cooperative strategy, both of them quantify the size of the order which is rentable, and purchase the goods based on it.

The relationship in the supply chain gives the optimal disbursement, if

- retailer keeps minimal stock in its shops or warehouses, and it is based on a fundamental condition – the confidence in the distributor;
- distributor accepts the rules of the retailer, meaning the storage policy of the retailer, and he defines his own purchasing and storage policy according to it;
- retailer makes his order in such quantities, which helps for the distributor to optimize his own costs (disbursement function);
- rationalization happens on the level of distributor chain management, so the clear strategy guaranties competitiveness of the partners-network;
- partners have the information needed for their decisions, and they share them among themselves;
- planning of purchasing and goods ordering based on cooperation guaranties the continuous product supply and the high-level service.

In short, cooperation based on lean approach generates the highest cost saving, which gives opportunity to strengthen the price position among the supply chains and so to improve the competitiveness.

Only the bilateral cooperation can generate acceptable disbursement, what is to say, cost saving, even if the result is unequal, the profit sharing is not zero-sum.

One of the parties should approbate compromise, and due to this the “good-relationship”, the strategic cooperation can be maintained and the competitiveness in the level of supply chain rises.

Our opinion is that the study should be continued with the analysing of price competition being in strong relationship with it, as the other important factor in the completion of supply chains.

## REFERENCES

1. Aumann, R. J., 1959. Acceptable points in general cooperative n-person games. In: Tucker, A. W. and Luce, R. P. (eds): *Contributions to the theory of games*, Vol. IV. Princeton: Princeton University Press, pp. 287-324.
2. Cachon, G. P. & Netessine, S., 2004. Game theory in supply chain analysis. In: Simchi-Levi, S., Wu, S. D. & Shen, Z. M. (eds.), *Handbook of Quantitative Supply Chain Analysis: Modelling in the E-Business Era*. Boston: Kluwer, pp. 13-66.
3. Cachon, G. P. & Netessine, S., 2014. Game Theory in Supply Chain Analysis. *INFORMS TutORials in Operations Research*. null(null), 200-233. <https://doi.org/10.1287/educ.1063.0023>
4. De Giovanni, P., 2011. Quality improvement vs. advertising support: which strategy works better for a manufacturer? *European Journal of Operational Research*, 208(2), 119–130. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2010.08.003>
5. Dimand, M. A. & Dimand R. W. (1997). *The Foundations of Game Theory, in three volumens*. Cheltenham: Edward Elgar.
6. Dobos, I. & Pintér, M., 2010a. *Cooperation in supply chains: A cooperative game theoretic analysis*. 133. sz. Műhelytanulmány HU ISSN 1786-3031. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet.
7. Dobos, I. & Pintér, M., 2010b. *Cooperation in an HMMS-type supply chain: A management application of cooperative game theory*. 135. sz. Műhelytanulmány. ISSN 1786-303. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet.
8. Dobos, I., 2012. Együttműködés és verseny ellátási láncokban: játékelméleti perspektíva. In: *Egyensúly és optimum. Tanulmányok Forgó Ferenc 70. születésnapjára*. Budapest: Aula Kiadó, pp. 13-22.
9. Gáspár, S., Vajda, G. & Martos, E., 2021. Qualification of the results of aggregated lean kpis along fuzzy logic. *Multidiszciplináris kihívások, sokszínű válaszok*. 2021(2), <https://doi.org/10.33565/MKSV.2021.02.01>

10. Giri, B. C., Chakraborty, A. & Maiti, T., 2015. Quality and pricing decisions in a two-echelon supply chain under multi-manufacturer competition. *Int J Adv Manuf Technol*, Vol. 78. 1927–1941. <https://doi.org/10.1007/s00170-014-6779-2>
11. Harsanyi, J., 1968a. Games with incomplete information played by Bayesian players., I-III. Part I. The Basic Model. *Management Science* 14(3) 159-182. <https://doi.org/10.1287/mnsc.14.3.159>
12. Harsanyi, J., 1968b. Games with incomplete information played by Bayesian players., I-III. The Basic Probability Distribution of the Game. Part II. Bayesian Equilibrium Points. *Management Science* 14(7) 320-334. <https://doi.org/10.1287/mnsc.14.5.320>
13. Harsanyi, J., 1968c. Games with incomplete information played by Bayesian players., I-III. Part III. The Basic Probability Distribution of the Game *Management Science* 14(7) 486-502. <https://doi.org/10.1287/mnsc.14.7.486>
14. Hennem, J. C. & Arda, Y., 2008. Supply chain coordination: A game-theory approach. *Engineering Applications of Artificial Intelligence*. 21(3), 399-405. <https://doi.org/10.1016/j.engappai.2007.10.003>
15. Hirschleifer, J., Glazer, A. & Hirschleifer, D., 2009. *Mikroökonómia - Árelmélet és alkalmazásai - Döntések, piacok és információ*. Budapest: Osiris.
16. Hsieh, C. C. & Liu, Y. T., 2010. Quality investment and inspection policy in a supplier-manufacturer supply chain. *European Journal of Operational Research*, 202(3), 717-729. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2009.06.013>
17. Juhász, P., Szász, J. & Misik, S., 2019. Az ellátási láncok versenyképessége és finanszírozása – gondolatok az optimumról. *Közgazdasági Szemle*, 46(1), 53-71. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2019.1.53>
18. Kozák, T. & Fenyvesi, É., 2020. Készletoptimalizálás a játékelmélet segítségével. *Logisztikai trendek és legjobb gyakorlatok*. 6(2), 29-34. <https://doi.org/10.21405/logtrend.2020.6.2.29>

19. Kuhn, H., 1953. Extensive games and the problem of information. In: Kuhn, H. & Tucker, A. W. (eds): *Contributions to the Theory of Games*, Vol. 2. pp. 93-198.
20. Leng, M. & Parlar, M., 2005. Game theoretic applications in supply chain management: a review. *INFOR*, 43(3), 187-220. <https://doi.org/10.1080/03155986.2005.11732725>
21. Li, H., Mai, L., Zhang, W. & Tian, X., 2018. Optimizing the Credit term decisions in supply Chain finance. *Journal of Purchasing and supply management*, 25(2), 146-156. <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2018.07.006>
22. Lin, Q. & Xiao, Y., 2018. Retailer credit guarantee in a supply chain with capital constraint under push & pull contract. *Computers and industrial engineering*, Vol. 125. 245–257. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2018.08.029>
23. Liu, G., Zhang, J. & Tang, W., 2015. Strategic transfer pricing in a marketing–operations interface with quality level and advertising dependent goodwill. *Omega*, Vol. 56. 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2015.01.004>
24. Maynard Smith, J., 1974. The theory of games and the evolution of animal conflicts. *Journal of Theoretical Biology*, Vol. 47. 209-221.
25. Nagurney, A. & Li, D., 2015. A Supply Chain Network Game Theory Model with Product Differentiation, Outsourcing of Production and Distribution, and Quality and Price Competition. *Annals of Operations Research*, 228(1), 479-503. <https://doi.org/10.1007/s10479-014-1692-5>
26. Nash, J., 1950. Equilibrium points in n-person games. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 36. 48-49.
27. Pfohl, H. & Gomm, M., 2009. Supply chain finance: optimizing financial flows in supply chains. *Logistics Research* 1(3-4), 149-161. <https://doi.org/10.1007/s12159-009-0020-y>
28. Raj, A., Biswas, I. & Srivastava, S. K., 2018. Designing supply contracts for the sustainable supply chain using game theory. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 185. 275-284. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.03.046>

29. Rosenthal, E. C., 2008. A game-theoretic approach to transfer pricing in a vertically integrated supply chain. *International Journal of Production Economics* 115(2), 542-552. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2008.05.018>
30. Selten, R., 1975. Re-examination of the perfectness concept for equilibrium points in extensive games. *International Journal of Game Theory*, Vol. 4. 25-55.
31. Shi, H., 2011. *A Game Theoretic Approach in Green Supply Chain Management*. Electronic Theses and Dissertations. 158. <https://scholar.uwindsor.ca/etd/158> (2020.04.16.)
32. Shubik, M., 1962. Incentives, decentralized control. the assignment of joint costs and internal pricing. *Management Science*, Vol. 8. 325-343.
33. Szép, J. & Forgó, F., 1974. *Bevezetés a játékelméletbe*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
34. Taleizadeh, A. A., Moshtagh, M. S. & Moon, I., 2017. Optimal decisions of price, quality, effort level and return policy in a three-level closed-loop supply chain based on different game theory approaches. *European Journal of Industrial Engineering*, 11(4), 486-525. <https://doi.org/10.1504/EJIE.2017.086186>
35. Vickrey, W., 1961. Counter speculation, auctions and competitive sealed tenders. *Journal of Finance*, 16(1), 8-37.
36. Wee, H-M. & Wang, W-T., 2013. Supply chain coordination for short-life-cycle products with option contract and partial backorders. *European Journal of Industrial Engineering*, 7(1), 78–99. <https://doi.org/10.1504/EJIE.2013.051595>
37. Xie, G., Wang, S. & Lai, K. K., 2011a. Quality improvement in competing supply chains. *International Journal of Production Economics*, 134(1), 262–270. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.07.007>
38. Xie, G., Yue, W., Wang, S. & Lai, K. K., 2011b. Quality investment and price decision in a risk-averse supply chain. *European Journal of Operational Research*, 214(2), 403-410. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2011.04.036>

39. Yu, J. & Ma, S., 2013. Impact of decision sequence of pricing and quality investment in decentralized assembly system. *Journal of Manufacturing Systems*, (32)4, 664-679. <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2013.02.004>
40. Yu, J. & Zhu, D., 2018. Study on the selection strategy of supply Chain financing modes Based on the retailer's trade grade. *Sustainability*, 10(9), 1-12. <https://doi.org/10.3390/su10093045>
41. Zamarripa, M. A., Aguirre, A. M., Méndez C. A. & Espuña, A., 2013. Mathematical Programming and Game Theory optimization-based tool for Supply Chain Planning in cooperative/competitive environments. *Chemical Engineering Research and Design*, 91(8), 1588-1600. <https://doi.org/10.1016/j.cherd.2013.06.008>
42. Zhan, J., Chen, X. & Li, S., 2018. The impact of financing mechanism on supply chain sustainability and efficiency. *Journal of Cleaner Production*, Vol. 205. 407–418. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.08.347>
43. Zhang, J., Gou, Q., Liang, L. & Huang, Z., 2013. Supply chain coordination through cooperative advertising with reference price effect. *Omega*, 41(2), 345-353.
44. Zhao, Y., Wang, S., Cheng, T. C. E., Yang, X., & Huang, Z., 2010. Coordination of supply chains by option contracts: A cooperative game theory approach. *European Journal of Operational Research*. 207(2), 668-675. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2010.05.017>

HUMANITÁRIUS FEJLESZTÉS VAGY KULTURÁLIS  
IMPERIALIZMUS?  
A NEMZETKÖZI ÖNKÉNTESSEG INTERKULTURÁLIS  
VONATKOZÁSAI ÉS HATÁSAI MAGYAR ÖNKÉNTESÉK  
REFLEXIÓI ALAPJÁN

HUMANITARIAN DEVELOPMENT OR CULTURAL  
IMPERIALISM?  
THE INTERCULTURAL ATTRIBUTES AND IMPACTS  
OF INTERNATIONAL VOLUNTEERING IN  
HUNGARIAN VOLUNTEERS' REFLEXIONS

MOLNÁR Zsolt

**Kulcsszavak:** *nemzetközi önkéntesség, nemzetközi fejlesztés, humanitárius segítség, interkulturalitás, kulturális kihívások*

**Keywords:** *international volunteering, international development, humanitarianism, humanitarian aid, interculturality, cultural challenges*

**JEL kód:** Z19

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01.05>

## ÖSSZEFOGLALÓ

*A nemzetközi önkéntesség kiemelt szerepet játszik a nemzetközi fejlesztésben, mivel interkulturális közvetítő intézményként működik a küldő és a fogadó országok és közösségek között, biztosítva a humanitárius és fejlesztési programok megvalósításához szükséges humán kereteket. A nemzetközi önkéntesség leggyakrabban nemzetközi NGO-k és transznacionális szervezetek (pl. ENSZ, EU) célkitűzései alapján a humanitárius programokat alakítja helyi fejlődéssé a tevékenységek helyi koordinálásán, tudástranszferen, képzéseken és az önkéntesek fizikai munkavégzésén keresztül. Tanulmányomban a nemzetközi önkéntesség interkulturális sajátosságait, összetevőit és hatásait vizsgáltam meg 21 visszatért magyar nemzetközi önkéntes személyes tapasztalatain keresztül. Kutatói célom annak feltárása, hogy mennyire felel meg a magyar önkéntesség a vele szemben támasztott új kihívásoknak. A résztvevőkkel felvett szakmai mélyinterjúk négy kérdéskört érintettek, az 1) interkulturális szempontok megjelenése az önkéntesek motivációjában, a 2) megtapasztalt helyi szokások és nehézségek azonosítása és kezelése, a 3) kulturális imperializmus jelenléte, valamint az 4) önkéntesség fogadó félre gyakorolt hatásának értékelése. A vizsgálat legfontosabb megállapítása, hogy a magyar önkéntesek jelentős része tudatosan készült és kezelte az interkulturális kihívásokat, és részben felismerték saját kulturális felelősségüket is. Főleg a magyar kezdeményezésű fejlesztési projektek helyeztek nagy hangsúlyt az interkulturális előkészítésre és a helyi elvárásoknak való megfeleltetésre.*

## SUMMARY

*International volunteering has an important role in global development by being the intermediary body between donor and host countries and communities. It provides the human framework to support humanitarian and/or development aid programmes on site. Usually working on behalf of international development NGOs and transnational bodies (UN, EU etc.) volunteers help turn humanitarian programmes into local development achievements, by coordination activity, knowledge transfer, education, and physical contribution alike. In my empirical research I examined the intercultural elements, attributes, and impacts of international volunteering by evaluating the intercultural experiences of 21 returned Hungarian*

*volunteers. My research objective was to see if Hungarian international volunteering is up to those new challenges. The in-depth interviews made with the participants focused on four question areas, including 1) identifying if intercultural elements can be identified within the volunteers' motivations, 2) revealing what local cultural habits and difficulties the respondents experienced and managed, 3) identifying cultural imperialism during volunteering, and 4) evaluating the impact of volunteering onto the recipient communities. The most important outcome of the research was that most of the Hungarian volunteers was very conscious at preparing for and handling intercultural challenges. Some of them succeeded to realise their own intercultural responsibility, and especially the Hungarian-financed projects put stress on the intercultural preparation and meeting local expectations.*

## **BEVEZETÉS**

A nemzetközi önkéntesség hagyományos formájában a donor országtól eltérő társadalmi környezetben valósul meg, amely folyamatos kihívás elé állítja mind az önkénteseket, mind a fogadó közösségek tagjait. A kulturális különbségek és ezek közvetlen, illetve közvetett hatásai az önkéntesség különböző szintjein és dimenzióiban azonban gyakran más-más szerepekben és előjellel jelennek meg. A nemzetközi önkéntességet tradicionálisan a társadalmi fejlődés és a kultúrák közötti közeledés egyik legjobb multinacionális eszközének tartják (pl. Flanagan et al, 1999; Harkin, 2008; Schech, 2017), az utóbbi években viszont a vele szemben megfogalmazódott kritikák (pl. Brav et al, 2002; Sherraden et al, 2008) arra hívják fel a figyelmet, hogy az interkulturálisan nem megfelelően előkészített projektek jelentős veszélyt jelenthetnek a fogadó közösségek számára, mert tovább erősíthetik a gazdasági és kulturális alá- és fölérendeltséget (De Luca, 2020).

A dolgozatban magyar nemzetközi önkéntesek tapasztalatain keresztül vizsgálom az interkulturalitás szerepét az önkéntesek motivációjában, az eltérő szokások és kihívások azonosítását, beleértve a kulturális imperializmus és kolonializmus jelenségét, valamint feltárom az önkéntesek adaptációs stratégiáit

és az idegen kulturális környezetben végzett önkéntesség fogadó közösségekre gyakorolt hatását.

A kutatás kvalitatív korpuszát különböző afrikai és ázsiai helyszínen és programban részt vett 21 fő nemzetközi önkéntessel készített félig strukturált mélyinterjú adta, amelyek részben leíró, részben önreflexív módon tárták fel az interkulturális hatásokat. A következőkben először áttekintem a humanitarianizmus és az interkulturalitás – az önkéntesség fogalmi keretezéséhez szükséges – fontosabb elméleti és kritikai narratíváit, majd tematikusan feltárom a magyar önkéntesek tapasztalatait és reflexióit.

## **A HUMANITARIANIZMUS FOGALMI HÁTTERE ÉS KRITIKAI NARRATÍVÁI**

A nemzetközi önkéntesség diszkurzív kerete a humanitárius szolidaritás (Rozakou, 2020), amelynek erkölcsi alapja a másokért való együttes felelősségvállalás, a *keşşős jő* érzése, az önzetlen támogatás, illetve a társadalmi egyenlőség ethosza. A szolidaritás társadalmi absztrakcióként az emberek közötti összetartozást közös morális értékek mentén testesíti meg, normatív értelemben viszont konkrét – állami, civil vagy egyházi – szereplők által kifejtett segélyezési tevékenységet jelent (Komter, 2004).

A humanitarianizmus jelenkori formájára az átpolitizálódás, kommercializálódás és intézményesülés a jellemző (Barnett, 2005; Scott, 2006; Neszmeélyi, 2016), amely során a kezdeti morális kategóriából egyre inkább a politikai diskurzus részévé válik, ahol a tevékenység irányát a nyugati országok, transznacionális szervezetek és fejlesztési NGO-k határozzák meg (Moore, 2013). Bár a humanitárius tevékenységek koordinálását 1992-től az ENSZ látja el, a nemzetközi fejlesztési és segélyezési hozzájárulás (ODA) befizetése nagyon

centralizált<sup>1</sup>, így a nagy donor országok gyakran saját geopolitikai érdekeik mentén döntenek el, hogy a fejlesztési forrásokat mire fordítják. Az egyoldalú fejlesztés és segélyezés nem veszi figyelembe a helyi sajátosságokat és szokásokat, a donor és a fogadó országok közötti egyenlőtlenségek miatt elkerülhetetlenül átalakítja és újratermeli az emberek közötti hierarchiakat és különbségeket, és az eredeti humanitárius segítségnyújtás szándékát társadalmi és hatalmi függőséggé alakítja át (pl. Chouliaraki, 2010; Fassin & Pandolfi, 2010; Rozakou, 2020). A globális dél országai a humanitárius erőfeszítéseket – a donor országok legjobb szándéka ellenére is – ezért gyakran csak idegen értékek, normák, gyakorlatok és életmódok egyoldalú rájuk erőltetésének látják, amely egy újabb állomás a Nyugat és a Kelet közötti történelmi alá- és fölérendeltség folyamatában, amely jelenleg a globalizáció és a nyugatiasodás reflexiójában jelenik meg (Barnett & Weiss, 2008).

A humanitarizmus legújabb formái ezért tudatosan próbálnak szakítani a jelenlegi gyakorlattal, a megoldás a szolidáris cselekedet politikától való elválasztása, a lefelé irányuló domináns segélyezés helyett horizontális, bürokrácia-mentes támogatás kialakítása, valamint a humanitárius tevékenység beágyazása a helyi közösségek és társadalmak történelmi szokásaiba (Boltanski, 1993; Rozakou, 2020; Cantat & Feischmidt, 2019).

Ebben tud nagy szerepet játszani a nemzetközi önkéntesség, amely a különböző humanitárius programokat és segélyeket az önkéntesek fizikai közreműködésével olyan interkulturális eszközrendszeren keresztül alakítja át lokális fejlődéssé, mint például a közös együttműködésen alapuló tudástranszfer, képességfejlesztés, kultúrák cseréje és kooperatív tanulás (Lewis, 2005; Devereux, 2008; Schech, 2017). Sok NGO kifejezetten azért dolgozik nemzetközi önkéntesekkel (hivatásos szakértők helyett), hogy a projektek

---

<sup>1</sup> A 2020. évi nettó befizetéseinek több mint 70%-át öt ország biztosította: USA: 22%, Németország: 18%, UK: 12%, Franciaország: 10%, Japán: 9% (oecd.org, 2021)

terepszinten jobban illeszkedjenek a helyi kultúrába, és jobban élvezzék a helyiek támogatását (Eliasoph, 2013).

## **AZ INTERKULTURÁLIS MEGKÖZELÍTÉS ÉS AZ ÖNKÉNTESSEG SZEREPE**

A nemzetközi és transznacionális szervezetek egyre nagyobb szerepet tulajdonítanak a nemzetközi önkéntesség kultúraközvetítő szerepének. A jelenkori önkéntesség az ENSZ nemzetközi fejlesztési célkitűzéseire igazodik, amelyek a fejlődő országok legfontosabb szociális és társadalmi problémáira adnak iránymutatást. Ezek végrehajtásában „*a nemzetközi önkéntesség erős és integrált szerepet fog játszani*”<sup>2</sup> (Molnár, 2016). Az Európai Parlament az önkéntességet olyan humán tőkeként definiálja, amely kiemelkedő nemzetközi jelentőséget tölt be a társadalmi egyenlőség megteremtésében és az interkulturális párbeszéd erősödésében (Harkin, 2008), hasonlóan az Európai Unió Tanácsának önkéntességet erősítő állásfoglalásához<sup>3</sup>, illetve az EU önkéntességről szóló 2010. évi jelentéséhez, amely szerint a nemzetközi önkéntesség jelentősen hozzájárul a fenntartható fejlődéshez, a társadalmi kirekesztés és diszkrimináció csökkentéséhez, valamint a kulturális integrációhoz<sup>4</sup>. A nagy nemzetközi humanitárius és fejlesztési programok megvalósítása jelentős mértékben önkénteseken keresztül történik, így az önkéntesség nélkül ezek egy része nem tudna megvalósulni (Burns et al, 2006).

Ugyanakkor a nemzetközi önkéntesség is számos, a humanitarianizmus evolúciójára visszaható ellentmondással bír, kritikai diskurzusa (pl. Schech, 2016; Yea et al; 2018; Brav et al, 2002) az önkéntesekre, a fogadó közösségekre, illetve a társadalmi – gazdasági fejlődésre vonatkozó veszélyeivel foglalkozik.

---

<sup>2</sup> A Nemzetközi Önkéntesküldő Szervezetek Szövetsége éves konferenciáján Ban Ki Mun akkori ENSZ főtitkár felolvasott levele, Tokió, 2015. október 4-7.

<sup>3</sup> Amelynek keretében a Tanács 2011-es az aktív polgárságot előmozdító önkéntes tevékenységek európai évének nyilvánította (Tanács határozata 2009. november 27.)

<sup>4</sup> Volunteering in the European Union, final report, Brüsszel 2010.

Legnagyobb kockázatnak az interkulturális hiányosságokat tartja, alapvetése, hogy a kulturálisan nem megfelelően előkészített és végrehajtott programok adott esetben több kárt okoznak, konzerválják a társadalmi – gazdasági egyenlőtlenségeket és nem érnek el valódi fejlődést (Perold et al, 2013). A legtöbb önkéntes nincsen tisztában saját szakmai és interkulturális felelősségével, egyrészt szubjektív motivációik gyakran felülírják szakmai elköteleződésüket, másrészt átveszik az önkéntesség paternalista sztereotípiáit, miszerint pusztán altruista hozzáállással, de mindenféle szakmai tudás és a helyi társadalmi szokások, sőt akár nyelvi ismeretek nélkül is hosszú távú fejlődést tudnak elérni (Sherraden, Lough & McBride, 2008; Ngo, 2013). Így hiába alakul ki bennük a közösségi támogatás mentális jóérzése (Hustinx & Lammertyn, 2003; Meier & Stutzer, 2004), ez gyakran elfedi azt a tényt, hogy a közreműködésük a legjobb szándékuk ellenére sem volt tartós, sőt az eredmények a fogadó fél számára gyakran átláthatatlanok és sérülékenyek, és tovább fokozhatják a függő viszonyokat (Schech, 2016; Yea et al, 2018).

A nemzetközi önkéntesség ezért törekeny szerepet tölt be a humanitárius segélyezés folyamatában, hiszen olyan elvárásnak kell megfelelnie, amelyre nem biztos, hogy fel van készülve. Egyrészt az önkéntesség megfelelő eszköz lehet a jelenlegi, poszt-humanitarianizmusnak is nevezett korszak (Chouliaraki, 2010) politikai, etikai és gyakorlati ellentmondásainak (Malkki, 2015) csökkentéséhez, másrészt saját kritikai irodalma pont azoknak az interkulturális kompetenciáknak a hiányosságait emeli ki, amelyekre támaszkodni kellene.

## **MAGYAR ÖNKÉNTESÉK TAPASZTALATAINAK VIZSGÁLATI MÓDSZERTANA**

Kutatásom során a magyar nemzetközi önkéntesek interkulturális tudatosságát, felelősségvállalását és magatartását az alábbi négy kutatói kérdés mentén dolgoztam fel: (1) Milyen szerepet tölt be az interkulturalitás az önkéntesek motivációiban? (2) Munkájuk során milyen helyi szokásokkal, kihívásokkal

találkoztak, és hogyan viszonyultak a nehézségekhez? (3) Tapasztalták és felismerték-e a kulturális imperializmus megjelenését akár saját maguk, akár a fogadó közösségek oldalán, és milyen adaptációs stratégiákat alkalmaztak az eredményes együttműködés érdekében? (4) Hogyan látták és értékelték saját önkéntességük fogadó közösségekre gyakorolt hatását?

A kutatás alapja 21 fő magyar önkéntessel készített félig strukturált szakmai mélyinterjú, amelyek során először a résztvevők saját megéléseit és percepcióit azonosítottam, majd ezt követően végeztem el a megállapítások narratív keretezését. Az önkéntesek kiválasztásánál tudatosan törekedtem arra, hogy összetételük mind a fontosabb demográfiai jellemzők (életkor, nem, életpálya, végzettség, szakmai háttér), mind az önkéntesprogram földrajzi helyszínére (Afrika, Ázsia, Nyugat-Európa), a program tartalmára és hosszára vonatkozó lehetőség szerint heterogén legyen. A tapasztalatok értelmezésénél fontos azonban figyelembe venni nemcsak és országok közötti kulturális különbségeket, hanem az egyes országokon belüli társadalmi diverzifikációt is, hiszen például csak Nigériában több mint 200 eltérő etnikumú törzs él (Neszmélyi, 2014), amelyek az interkulturális diskurzusok kialakításánál is okozhatnak eltéréseket.

## **A KUTATÁS EREDMÉNYEI**

### **1) Az önkéntessé válás narratívái**

A megkérdezett magyar önkéntesek 18 különböző motivációs tényezőt neveztek meg (pl. utazási vágy, Afrika vonzása, segítő szándék, jó cselekedet vágya, külföldi munkavégzés szándéka, vallás, gyerekkori álom, nyelvtanulás, kalandvágy stb.), amelyek között természetesen számos átfedés is van, de az összesen 68 darab említés jól mutatja, hogy a legtöbb – szinte mindegyik – önkéntes esetében összetett, több síkon mozgó motivációs rendszerekről beszélhetünk, ahol legtöbbször még a legfontosabbnak tartott motiváció azonosítása sem egyszerű. A magyar önkéntesek motivációs hálói nagy

hasonlóságot mutatnak más vizsgálatokkal, például Ruth Unstead-Joss korábbi brit nemzetközi önkéntesek körében végzett kvalitatív megkérdezése során (2008) az alábbi motivációk közötti összefüggéseket tárta fel: segíteni vágyás, a világ megismerése, személyes fejlődés, kalandvágy, illetve „menekülés” a korábbi élethelyzetből, míg Tanzániában és Zambiában dolgozó önkéntesek esetében a segítség, az új emberek és kultúrák megismerése, valamint saját megismerésük és fejlődésük szándéka (Talarski, 2014), egy dél-afrikai kutatásban az utazás, turizmus és az önkéntesség egymásra ható keveréke (Alexander, 2012) dominált. David Burns kifejezetten a motivációs elemek közötti korrelációt elemezve (2011) a listát még a szociális és a karrier típusú motivációkkal egészítette ki. A dolgozat nullhipotézisét képező interkulturalitás az önkéntesek motivációs elbeszéléseinek több mint felében közvetlenül, nevesített formában jelent meg, míg a többi esetben közvetetten, más motivációs tényezők háttéréként.

### 1. táblázat: Motivációs narratívák és jellemzőik

Meghatározó motiváció		Interkulturalitás megjelenése	Tipikus megfogalmazások	Perspektíva
1.	Utazás és önkéntesség	<i>Elsődleges:</i> utazási vágy és kulturális kíváncsiság	Afrika, Ázsia, természet, élmény, vonzás, megismerni, látni, utazni	Tudatos külső megfigyelő
2.	Altruizmus, segíteni akarás	<i>Elsődleges:</i> humanitárius fejlesztés	Változás, helyi közösségek, szociális érzékenység, fenntartható fejlődés, segíteni	Aktív kulturális beavatkozó
3.	Egyéb egyéni okok	<i>Másodlagos:</i> saját célok megvalósítási eszköze	Személyes útkeresés, önmegvalósítás, belső fejlődés, nyelvtanulás, külföldi munkavégzés, gap year	Passzív érdeklődő

*Forrás: saját szerkesztés*

Tartalmuk, említési környezetük, az önkéntesek általi értelmezésük, valamint a többi motivációs faktorhoz való kapcsolódásuk alapján kifejezetten az

interkulturalitás szempontjából három jól kirajzolódó motivációs narratívát azonosítottam (1. táblázat): az utazási vágy és kulturális kíváncsiság önkéntességben megtestesülő formáját; az altruizmus keretében megvalósuló interkulturalitást; valamint az egyéni élethelyzetek miatt bekövetkező önkéntességet, ahol az interkulturális motiváció csak közvetetten, implicit módon jelentkezik.

Az első csoportban az utazási vágy és kulturális kíváncsiság az önkéntesség szándékával együtt jelent meg, a két eltérő motiváció az önkéntesek beszámolóiban szinte nem is választható szét egymástól, gyakran egymást erősítve fejtik ki hatásukat. Történeteikben a megkérdozett önkéntesek régi, gyakran filmekben, irodalmi alkotásokban gyökerező gyerekkori kulturális emlékeiket, más földrészek iránti egzotikus érdeklődésüket nevesítették, amelyek valóra váltására az önkéntességen belül nyílik reális alkalom. Ez erős altruista tudattal párosul, fő céljuk – ahogy az egyik önkéntes megfogalmazta – „*látni és segíteni*”. Ebben az értelmezési keretben az önkéntesség kettős szerepben van jelen, egyrészt hagyományos segítő tevékenységként, másrészt viszont lehetőségként is, amelyen keresztül az önkéntesek megvalósíthatják világlátási ambícióikat. Az interkulturalitásra használt megfogalmazásokban erősen dominálnak a turista diskurzusokban megszokott szavak, mint például *Afrika, Ázsia, természet, élmény, vonzás, megismerni, látni, utazni*, amelyekben az interkulturális kíváncsiság és megismerés alapvetően külső megfigyelői perspektívát tükröz.

Interkulturális tudatosságuk és elvárásaik nem személyes tapasztalatra, hanem elsősorban mediatizált és irodalmi élményekre, illetve felnőttkori kíváncsiságra épültek.

Ezzel ellentétben a második narratíva az interkulturális motivációt már nem elsősorban turistatekintetként (Urry, 2012) azonosítja, hanem a változás aktív előmozdítójaként, amelyet az önkéntesek szemantikailag is teljesen más kifejezésekkel írtak le, mint például *változás, helyi közösségek, szociális érzékenység*,

*fenntartható fejlődés, segíteni.* Az önkéntesség keretébe ágyazott interkulturális kíváncsiság ebben az esetben már erős segítségnyújtási szándékkal bővült ki, sőt gyakran az altruizmus lépett elő meghatározó motivációvá, ahol az önkéntesek interkulturális szerepvállalására elsősorban a humanitárius tevékenységük eredményes megvalósításának eszközeként van szükség. A külső megfigyelő helyébe az aktív kulturális beavatkozó került, ahol már nagyobb szükség van az interkulturális felkészültségre, mert a változtatás szándéka mélyebben épült be a motivációkba. Az önkéntesek élettörténete alapján azonban kulturális tudatosságuk itt sem személyes tapasztalatokra, hanem elsősorban tanult vagy elképzelt percepcióra épült.

A harmadik esetben az önkéntesek különböző egyéni élethelyzeti okok miatt vágtak bele az önkéntességbe, amelyek során az interkulturális tényezők nem közvetlen motiváló erőként jelentkeztek, hanem pusztán lehetőségként a többi cél eléréséhez. A leggyakoribb narratívák közé tartozott a *személyes útkeresés, az önmegvalósítás, a belső fejlődés, a nyelvtanulás vagy a külföldi munkavégzés szándéka.* Az interkulturális elvárásoknak itt nem, vagy csak felületes szinten (például nyelv vagy ország választás) volt szerepük.

A magyar önkéntesek motivációs hátterében eltérő módon jelentek meg az interkulturális kiindulópontok és kapcsolódások. Narratív csoportosításukkal olyan módon strukturáltam őket, amely lehetővé teszi interkulturális viselkedésük keretezését, hiszen az önkéntesek kezdetben motivációikon keresztül viszonyulnak az önkéntességhez, azaz ez határozza meg szerepfelfogásuk és identitásuk alapjait (Clary et al, 1998a).

## **2) Helyi szokások és kulturális kihívások tapasztalatai**

A programok sikere jelentős mértékben az önkéntesek egyéni interkulturális szerepvállalásán múlik (Lough, 2013), ezért fontos a kulturális bevonódásuk és tudatosságuk biztosítása. Ennek feltétele a gyors kulturális adaptáció (Lysgaard,

1955), azaz a különböző akkulturációs<sup>5</sup> hatások azonosítása és megfelelő kezelése (Black & Mendenhall, 1991), amely alapvetően az önkéntesek interkulturális toleranciájától és kompetenciájától függ (Isham, Kolodinsky & Kimberly, 2006; Vinickyté et al, 2020), de tudatos felkészítéssel, érzékenyítéssel, és helyszíni kommunikációs támogatással erősíteni lehet (Bennett, 1986). A magyar önkéntesek alapvető hozzáállását a nyitottság, a befogadás jellemezte, mentális felkészülésük legtöbbször a várható fizikai körülményekre vonatkozott, de néhány beszámolóban már megjelent a kulturális paternalizmus veszélye is. Szakirodalmi hivatkozások az interkulturális találkozások esetén előforduló leggyakoribb kihívások közé általában a szokatlan éghajlatot, a szegénységgel való találkozást, a nyelvi és egyéb kommunikációs nehézségeket, valamint az eltérő társadalmi – kulturális háttérből eredő normákat, gondolkodási és viselkedési sajátosságokat sorolják (Fülöp & Sebestyén, 2011; Zhou & Shang, 2011; Milassin, 2018). A magyar önkéntesek elbeszéléseiben jelentős hasonlóságok mutathatók ki, viszont kiegészültek a fehérekre vonatkozó kolonialista toposzokkal. Interkulturális tapasztalataikat ezek alapján három jól elkülöníthető csoportba soroltam, az első az új fizikai környezet közvetlen kulturális sokkot (Oberg, 1960; Bogáromi & Malota, 2017) kiváltó hatása, amelyet a lassabb adaptációt igénylő társadalmi jellemzők és szokások megismerése követett, és a végén külön kereteztem az ezekkel párhuzamosan, de gyakran tudat alatt jelentkező kulturális imperializmus jelenségének az előfordulását. A tapasztalatokra reflektáló tudatos alkalmazkodási stratégiák szintén három eltérő (elfogadás-, megértés-, illetve együttműködés-alapú) narratívát alkottak (2. táblázat).

---

<sup>5</sup> Akkulturáció alatt egy új kultúrába való beilleszkedés folyamatát, illetve nehézségeit értem.

**2. táblázat: A résztvevők által tapasztalt akkulturációs kihívások és kezelésük**

Interkulturális sajátosságok		Megküzdési stratégiák
Fizikai körülmények	Éghajlat, kosz, zaj, szemetelés, higiénia, bogarak Infrastrukturális hiányosságok Bürokrácia, ügyintézés	Alkalmazkodás, tudatos megszokás <i>Reflexió:</i> elfogadás
Kulturális jellemzők	Gondolkodás, kommunikáció Hatalmi távolság, hierarchia Társadalmi, vallási szokások Munkához való hozzáállás Időfelfogás	Előbb változás, utána változtatás Nyitottság, kérdezés, őszinteség <i>Reflexió:</i> megértés
Kulturális imperializmus	Kolonializmus, orientalista szemlélet Önértékelési deficit Fehérékhez / önkéntesekhez való viszony	Projekt kulturális előkészítése Helyi támogató Hitelesség, bizalom <i>Reflexió:</i> együttműködés

*Forrás: saját szerkesztés*

Legnagyobb nehézségnek és kihívásnak elsőként szinte mindenki a helyi körülményeket (kosz, zaj, szemetelés, eszközök hiánya, bürokratikus ügyintézés stb.) és az emberek látható, jellegzetes viselkedési mintáit említette, amelyek formája és megélése eltérő volt, viszont az önkéntesek percepciójában ezek a hatások testesítették meg a kulturális sokk jelenségét. A környezeti kényelmetlenségeket azonban a legtöbb önkéntes különböző mértékben, de viszonylag gyorsan megszokta, megküzdési stratégiájuk egységesen a tudatos elfogadás és az alkalmazkodási kényszer volt, többen önreflexív módon azonosították és összekötötték a felkészítés során tanult nehézségeket az azokra később, a terepen adott reakcióikkal. Az interjúk során saját érzéseik és hozzáállásuk leírására használt spontán kifejezések közé a *sokk*, *sokkhatás*, *meglepődés*, *megdöbbenés*, *frusztráció*, *nagy nehézség* tartozott, az említett megoldásokra viszont a *megszokás*, *alkalmazkodás*, *elfogadás* szavakat használták. Jellemző narratívaként jelentkezett, hogy noha a fizikai körülményeket általában erős és

hirtelen kulturális sokknak élték meg, a megoldási lehetőségeket gyorsan azonosítani és alkalmazni tudták, amely így – saját értelmezésükben – semmilyen módon nem befolyásolta az önkéntesség folyamatát és eredményességét.

Más reflexív stratégiát és hosszabb alkalmazkodási folyamatot igényeltek a kultúra mélyebb rétegeiben gyökerező (Hall, 1976; Török, 2013; Jarjabka, 2020), a népcsoportok életét és magatartását alapjaiban meghatározó társadalmi szokások és viselkedési minták. Nemzetközi önkéntes kutatások a szigorú társadalmi hierarchiát és hatalmi távolságot, a női egyenlőtlenséget, az eltérő világnézetet és kommunikációs kontextust, a lassabb munkatempót, az időfelfogást, valamint a helyi hiedelmeket és mítoszokat jelölték meg jellemző nehézségekként (Otoo & Amuquandoh, 2014; McKivison, 2018; McLachlan, 2018; Onosu, 2021), amelyek szinte teljes egészében megegyeznek a magyar önkéntesek tapasztalataival, amelyek a *gondolkodásmód és kommunikáció, társadalmi hierarchia és bizonytalanságkerülés, helyi hiedelmek*, valamint a *munkakultúra és időfelfogás* diskurzusaiban jelentek meg.

Az Afrikában és Ázsiában dolgozó önkéntesek számára az egyik legnagyobb probléma a helyiek gondolkodásmódjának követése és megértése volt, mert a helybeliek máshogy asszociálnak, nem kötik össze az általánost a konkrétal, gyakran egyszerűbben, tagolt sémákban gondolkoznak és kommunikálnak. Ezt a legtöbb önkéntes jól felismerte, utána észrevehetően könnyebbé vált az együttműködés.

Erre épült rá a szintén komoly adaptációs kihívásként jelentkező európaiaktól különböző helyi munkakultúra, az alacsony szakmai felelősségvállalás és a hosszú távú tervezés hiánya is, ami kiegészült az időhöz, mint társadalmi konstrukcióhoz való eltérő hozzáállással (Gell, 1992; Bocsi, 2013). Mind a beilleszkedés, mind a munkavégzés szempontjából probléma volt, hogy a helybeliek gyakran nem tartották be a megbeszélte időpontokat, és nehezen tudták megbecsülni egy feladat elvégzéséhez szükséges tényleges időt, ami szakmailag folyamatos csúszásokhoz vezetett. Ez a helyi közösségek számára

természetes volt, az önkéntesek viszont nehezen viselték, sokszor akadályozta, sőt hiábavalóvá tette a tervezést, többen úgy számoltak be róla, hogy ebben a kulturális dimenzióban kellett leginkább kimozdulniuk a megszokott komfortzónájukból.

Az önkéntesek számára viszont a szakmai együttműködést talán legjobban a helyi szinten megjelenő kezdeményezőképeség alacsony foka, a beidegződött, megszokott megoldásokhoz való ragaszkodás, valamint a vezetőkre, előljárókra való túlzott támaszkodás nehezítette. Ezek oka részben a fejlődő országok társadalmaira általában jellemző nagy hatalmi távolság, a szigorú hatalmi hierarchia, valamint az erős bizonytalanságkerülés (House et al, 2002; Hofstede, 2011; Schwartz, 2012), részben a vallási és törzsi hiedelmekbe ágyazott tradicionális szokások közösségi magatartást befolyásoló ereje. Ezek olyan mély kulturális különbséget jelentettek, amelyeket az önkéntesek nehezen tudtak áttörni, sokszor tapasztalták, hogy nehezen vagy egyáltalán nem fogadták meg a javaslataikat, amit viszont többen személyes csalódásként éltek meg.

A kulturális különbségeken alapuló fenti szokások a beilleszkedést és a közös munkát nehezítő akkulturációs kihívásként jelentek meg. Leírásukra jellemzően a *nehéz volt megérteni, nem értettük meg, nem fogadták el, nem hallgattak ránk, legnehezebb feladat, probléma, kibívás, más szabályok, eltérő kultúra* megfogalmazásokat használtak, a rájuk adott első érzelmi reakcióik közé általában a *rossz érzés, csalódás, sőt a felháborodás* tartozott, amelyek különböző diszkurzív formában és módon, de a legtöbb beszámolóban kimutatható volt. Ebben az interkulturális dimenzióban a kutatásba bevont önkéntesek adaptációs sebessége – a fizikai környezethez való alkalmazkodás gyorsaságához képest – lassabb volt, de megküzdési stratégiájuk szinte minden esetben egységesen a *megismerésre* és *megértésre* irányult. A leggyakoribb megoldási narratívák a helyiekre való odafigyelésre és kíváncsiságra, az idegen kultúrák és szokások megismerésének a szándékára, ezek megértésére és elfogadására, a félreértések megelőzéséhez szükséges kérdezés és visszakerdezés fontosságára, valamint a helyi közösségek

életritmusának átvételére terjedtek ki. A legtöbb önkéntes felismerte, hogy „*előbb nekünk kell megváltozni, és csak utána tudunk változást elérni*”.

### **3) A kulturális imperializmus diszkurzív formái**

Mint korábban láttuk, a nemzetközi fejlesztés és segélyezés eredményességére az egyik legnagyobb veszélyt az egyoldalú, paternalista gyakorlat jelenti, amely folyamatosan újratermeli a donor és a recipiens társadalmak közötti függő viszonyokat. Ez a gyarmati múltból eredő orientalista diskurzus hatása, amely szerint a keleti „fejletlen” társadalmak automatikusan rászorulnak a nyugati országok irányítására, illetve a nyugati emberek saját, gyarmati múlton alapuló sztereotípiáikon keresztül alakítják ki a keletre vonatkozó képüket és magatartásukat (Said, 1978; Vékony, 2017). A nemzetközi önkéntesség a kulturális egyenrangúság megvalósításán keresztül ennek lebontásán dolgozik, azonban a kolonialista ideológia a mai napig egyéni szinten is befolyásolja a szereplők magatartását. A leegyszerűsített sztereotípiák saját szocializációjukon keresztül mindkét fél percepciójába beépültek, meghatározva egyrészt az önkéntesek viselkedését és identitását (Bruce, 2018; Sullivan, 2018), másrészt a helyiek fehérekkel szembeni önértékelését (Fanon, 1952; Mandela, 1994). Számos küldő szervezet rossz gyakorlata (kulturálisan nem megfelelően előkészített és megvalósított projektek, az önkéntesek magas juttatásai, jobb munka- és életkörülményei, illetve indokolatlan szakértői pozícionálásuk) ráadásul tovább erősíti a hierarchikus egyenlőtlenségeket (Ngo, 2013), aminek hátrányaival az önkénteseknek sokszor a terepen kell megküzdeniük.

A magyar önkéntesek számos történetet meséltek el, amelyek kifejezetten a globális észak és dél között meglévő kulturális különbségekre vonatkoztak. Ezek jellemzően a helyiek körében a fehérekkel szemben meglévő kisebbségi érzésekből eredtek, amelyek az önkéntesek irányába hol – indokolatlan és irreális – tisztelet és csodálat, hol viszont lenézés és manipuláció formájában jelentek meg (3. táblázat). Tipikus toposzaik a *pénz, gazdagság, felsőbbrendűség* voltak.

### 3. táblázat: A kulturális imperializmus elemei

Narratív keretek	
Fehérekhez / önkéntességhez való viszony	Anyagi elvárások Felsőbbrendűség / alsóbbrendűségi tudat Helyi hatalom-politikai visszaélések
Önkéntesek oldaláról	Kolonialista szemlélet

*Forrás: saját szerkesztés*

A legtöbb önkéntes beszámolója alapján a helybeliek fehér külföldiekhez való hozzáállása nagyon különböző, gyakran ellentmondásos volt. Egyik oldalról nem értették, hogy egy fehér ember miért megy el önkéntesnek, sőt az önkéntesség eszméjét is furcsának találták, bár legtöbbször nem is derült ki, hogy igazából mit gondolnak róla. Az egyik Indiában lévő önkéntes viszont úgy érezte, hogy emiatt gyakran le is nézik őket. Az önkéntesek gyakorlatilag egybehangzó tapasztalata azonban az volt, hogy – hiába mondták, hogy fizetés nélkül dolgoznak – a helybeliek ezt legtöbbször nem hitték el, ami időnként úgy csapódott le az önkéntesek számára, hogy a helyiek nem értékelik a nekik nyújtott az önzetlen segítségüket. Másik oldalról a helybeliek egybehangzó meggyőződése volt, hogy „*aki fehér, az gazdag*”, és szinte minden országban megpróbálták anyagi oldalról kihasználni őket. Ezzel különböző formákban találkoztak, amely a folyamatos kölcsönkéréstől a külföldiek számára megállapított magasabb árazáson keresztül az önkéntesektől esetenként elvárt anyagi hozzájárulásig terjedt. A helyiek nem tettek különbséget ebben a tekintetben a turisták és az önkéntesek között, ami a nemzetközi kutatások eredményeihez (Zhou & Shang, 2011; Alexander, 2012) hasonlóan a magyar önkéntesekben is rossz érzéseket keltett.

Az önkéntesek elbeszélésében folyamatosan megjelent a fehérek felsőbbrendűségének mítosza is. Gyakran tapasztalták, hogy azért kérték meg őket, hogy segítsenek, mert mindent jobban tudnak, sokszor felnéztek rájuk, a

helybeliek általános meggyőződése volt, hogy meg kell bízni a fehérek képességeiben, mert úgymint jobban értenek szinte mindenhez. Ez a szemlélet a fehérekkel kapcsolatos minden dimenzióra kiterjedt, a bőrük színétől a fizikai megjelenésükön keresztül a problémamegoldó tudásukig. Az önkéntesek visszaemlékezéseiben ezzel kapcsolatban gyakran előfordultak az *indokolatlanul nagy, jobban csinálnák, hibetelen tisztelettel, jobban bíznak, fehér bőrű, angyal* megfogalmazások, amelyek egyértelműen a kolonializmus diszkurzív sémái, és a helybeliek máig tartó alacsony önértékelését, kulturális alárendeltségét tükrözik (Lundgren, 2008; Dizayi, 2019). Több önkéntes reflexiójában ez azonban kifejezett frusztrációt okozott, sőt volt olyan önkéntes, aki emiatt több vonatkozásban is kudarcnak élte meg az önkéntességet.

Ritkábban, de olyan hatalmpolitikai visszaélések is előfordultak, amelyek során az önkénteseket szakmai vagy politikai előnyszerzésre használták. A kolonialista narratíva alapján ugyanis a legtöbb közösségi társadalomban még mindig előnynek számít, ha valakinek van egy fehér ismerőse. Ennek keretében az önkénteseket – tudtukon kívül – időnként olyan helyzetekbe hozták, ahol csak a jelenlétük számított, viszont ezt legtöbbször csak utólag realizálták, így megfelelően kezelni sem tudták. Beszámolóik szerint ezek kifejezetten kellemetlen élmények voltak, gyakran manipulációnak érezték, megkérdőjelezte a másik fél őszinteségét, se a beilleszkedésüket, se a szakmai együttműködést nem segítette elő, és általánosságban is erősen gyengítette az önkéntesség kultúráközvetítő szerepének hatását.

Fontosnak tartottam annak feltárását is, hogy az orientalista diskurzus hogyan és milyen módon van jelen a magyar önkéntesek tudatában. Ennek vizsgálatára több nemzetközi kutatás is készült, amelyek részben cáfolták (Pastran, 2014), részben megerősítették (Sullivan, 2018) a jelenlétét<sup>6</sup>. A magyar önkéntesek interjúiból viszont az a többségi narratíva rajzolódott ki, hogy felismerték ennek

---

<sup>6</sup> Még úgy is, hogy alapvetően nem tudatos viselkedésmintáról volt szó.

fontosságát, és igyekeztek tudatosan kezelni ezt a kihívást. A legtöbb esetben a kulturális imperializmus témája része volt a felkészítő tréningnek, bár az eredményességével kapcsolatban már erősen megoszlottak a vélemények. A legtöbb esetben jónak és elégségesnek tartották, sőt volt olyan önkéntes, akinek a képzést követően teljesen megváltozott a felelősségtudata, de volt olyan is, aki elnagyoltnak és kevésnek érezték a kolonializmus veszélyeire való felhívást. Általános hozzáállásuk volt viszont, hogy egyenrangú partnerként akartak kimenni, és kifejezetten tudatosan el akarták kerülni a lekezelő, felsőbbrendű magatartást, ami a beszámolók olvasata alapján legtöbb esetben sikerült is, viszont több esetről is beszámoltak, amikor első vagy másodkézből tanúi voltak más önkéntesek paternalista viselkedésének.

Amíg a szokatlan és nehéz fizikai körülmények, illetve az eltérő társadalmi szokások akkulturációja esetében az önkéntesek adaptációs stratégiája az elfogadásra, megszokásra és nyitottságon alapuló megértésre épült, azaz elégséges volt az önkéntesek részéről az egyoldalú változás és alkalmazkodás, addig a kolonialista diskurzus lebontásához már mindkét fél közös összefogására szükség van. Az önkéntesek tapasztalata alapján a legfontosabb először saját hitelességük megszerzése és a bizalom kiépítése, majd ezek alapján a kölcsönös együttműködés megteremtése. A folyamat leírására jellemzően a *hitelesség, befogadás, tudatos felépítés, megértés, beépülés, őszinteség, közösséghez tartozás* megfogalmazásokat használták. Többen kiemelték, hogy a bizalmon alapuló befogadás a helyi fél aktív támogatásával könnyebben érhető el, például az önkénteseket valamelyik helyi előjáró vagy vallási vezető vezeti be a közösségbe, ezáltal felelősséget is vállal érte. Ahogy az önkéntesek elmondták, ez utána már garancia volt a nyílt, konstruktív szakmai együttműködéshez, ugyanakkor hangsúlyozták, hogy a bizalom megtartása már az ő személyes felelősségük, amivel soha nem szabad visszaélni. Ez az előzetes bevezetés általában akkor működik, ha jó és folyamatos szervezeti kapcsolat is van a misszió és a fogadó

fél között – ami a küldő szervezet vagy a fejlesztési ügynökség feladata, de ennek pozitív előnyét több megkérdezett önkéntes is átélte.

Egyéni szinten a személyes hitelesség elérésére a hosszabb távú önkéntesség esetében van inkább lehetőség, a rövid távú önkéntes turistáknak erre kisebb esélyük van. Több beszámolóban megjelent, hogy ehhez a turista szemléletet és az egyéni célokat el kell felejteni, a közösség érdekét kell igazán megérteni és képviselni, amihez az önkéntesek oldaláról kiforrott önismeretre és érett identitásra van szükség.

#### **4) Az önkéntesség hatása a fogadó közösségekre**

Ahogy a nemzetközi önkéntességgel szemben megfogalmazott kritikák korábbi áttekintésénél láttuk, az egyik legnagyobb veszélynek az interkulturális közvetítés elégtelenségét tartják, mert ennek hiányában a helyi közösségek nem fogják magukénak érezni a projektet, sérül a végeredmény, és nem valósul meg a fenntartható fejlődés. Az önkéntesség fogadó félre gyakorolt hatását tekintve megoszlanak a nemzetközi kutatási eredmények, egy amerikai felmérés szerint a válaszadók legnagyobb része a helyi közösség szempontjából hatékonynak tartotta saját önkéntességét, úgy vélték, sikerült fenntartható módon hozzájárulniuk a fogadó fél céljaihoz (76%), és ennek legfontosabb eleme a jól hasznosítható készségek átadása és betanítása volt (Lough, McBride & Sherraden, 2009). Egy Tanzániából és Zambiából hazatért önkéntesek körében végzett kutatás viszont azt állapította meg, hogy az önkéntesek jelentős része csalódott, mert nem sikerült fenntarthatóvá tenni a fejlesztéseket, későbbi visszatérésük során azt tapasztalták, hogy a közösségek egy része nem használja a projektek eredményeit (Talarski, 2014).

A magyar önkéntesek reflexiói hasonlóan vegyesek voltak, mind a kulturális nehézségek, mind a fenntartható végeredményt tekintve megoszlottak az észrevételeik. Többen kifejezetten elégedettek voltak, úgy tapasztalták, hogy számos kitűzött célt elértek, és volt észrevehető előrehaladás. Ezekben az

esetekben a kulturális különbségek vagy nem befolyásolták a munkát, vagy az önkéntesek rugalmasan tudták azoknak megfelelően alakítani a szakmai feladatokat.

Más esetekben viszont a különböző társadalmi szokások és kulturális különbségek (például a munkakultúra, időhöz való hozzáállás, gondolkodásmód, nemi szerepek egyenrangúsága) jelentős mértékben befolyásolták a végrehajtást, az önkéntesek jellemző nehézségnek a lassabb előrehaladást, a tervektől való elmaradást, valamint javaslataik helyi elutasítását említették, azaz ezekben az esetekben nem sikerült megfelelő módon áttörni a kulturális korlátokat, amelyek esetenként az egész projekt megvalósulását veszélyeztették.

Az egyik legnagyobb kihívás a hosszú távú fenntarthatóság elérése volt, ami gyakran nem is sikerült. Az önkéntesek abban látták a problémát, hogy sokszor nem arra irányultak a fejlesztések, amire a helyieknek a legnagyobb szükségük volt, ezért nem köteleződtek el kellő mértékben se a projekt, se a végeredmény iránt. Ezzel visszaigazolták a humanitárius fejlesztés kritikai ellentmondásait (rosszul előkészített projektek, egyoldalú fejlesztési célok, felületes felkészítés), amelyek megoldása legtöbbször meghaladta az önkéntesek helyi kompetenciáit. Beszámolóik alapján lehetőség szerint törekedtek rá, hogy közvetlenül megkérdezzék a helyi igényeket, és annak megfelelően alakítsák ki a fejlesztés irányát, ami azonban főleg a kisebb, helyi – döntően magyar kezdeményezésű – projektek esetében sikerült.

## **KONKLÚZIÓ**

Az előzőekben két, egymásra épülő dimenzióban vizsgáltam meg a magyar nemzetközi önkéntességre jellemző interkulturális vonatkozásokat. Egyrészt azt kívántam bemutatni, hogy milyen módon és összefüggésekben jelennek meg az önkéntesek reflexióiban az eltérő kultúrák közötti különbségekből eredő sajátosságok és hatások. A célom az önkéntesség teljes folyamatának az interkulturális keretezése volt, ezért azt is megnéztem, hogy a kulturális

különbségek mennyire befolyásolták az önkéntesség fogadó közösségekre gyakorolt végeredményét. Másrészt tágabb kontextusban vizsgáltam, hogy a nemzetközi önkéntesség humanitárius fejlesztésben betöltött kultúraközvetítő szerepe hogyan jelenik meg a magyar résztvevők percepciójában és gyakorlatában, azaz hogyan írható le a magyar önkéntesek interkulturális tudatossága.

A legfontosabb következtetések az alábbiakban foglalhatók össze:

1) Noha az önkéntesek motivációjában az interkulturális szempontok jelentősen különböző formában jelentek meg, ez utána nem volt összefüggésben kulturális elköteleződésük mértékével. Mind a különböző akkulturációs megoldások alkalmazása, mind a kulturális paternalizmus lebontásához szükséges felelősség motivációtól függetlenül volt jelen az önkéntesek körében. Az orientalizmus elleni szemlélet legalább két esetben olyan önkéntesek beszámolójában volt a legerősebb, akik eredetileg nem altruista, hanem személyes élethelyzeti, illetve utazási célból jelentkeztek.

2) Noha explicit nem említették, de szinte mindegyik önkéntes elbeszéléséből kirajzolódott az idegen kulturális hatások által kiváltott megváltozott pszichológiai állapotot, ami – önreflexióikkal ellentétben – nem elsősorban az új fizikai környezet következtében alakult ki, mert azokhoz hamar hozzászoktak, hanem a mélyebb társadalmi – kulturális szokások miatt. Ez megfelel a magyarországi nemzetközi önkéntesség médiareprezentációját feldolgozó korábbi kutatásom eredményének, ahol az önkéntesség során jelzett kihívások 42%-a kulturális eredetű mentális nehézségként jelentkezett (Molnár, 2021). A szakirodalmi leírások szerint a kulturális adaptáció előzetes felkészítéssel és helyi támogatással felgyorsítható (Bennett, 1986), azonban a magyar önkéntesek ezen jellemzően egyedül estek át, a felkészítő tréningek tartalma beszámolóik szerint általában nem terjedt ki a kulturális adaptáció pszichológiai nehézségére, amely viszont akár az egész önkéntes missziót is veszélyeztetheti (Tian & McConachy, 2021).

3) Ennek ellenére mindegyik akkulturációs kihívás (fizikai környezet, helyi kulturális szokások, orientalista megnyilvánulások) esetében képesek voltak azonosítani a megfelelő adaptációs stratégiát (elfogadás, megértés, illetve kölcsönös bizalmon alapuló együttműködés), alkalmazásuk azonban már különböző mértékben sikerült. A fizikai körülményekhez beszámolóik alapján könnyű volt hozzászokni, ami nem is jelentett semmilyen fennakadást a projekt működésében. A mélyebb kulturális és viselkedési szokások esetében a kihívásoknak való megfelelés, a *mátság* megértése jellemzően sikeres volt, azonban a legnagyobb nehézség a végrehajtás volt, azaz a szakmai munka beillesztése a helyi kulturális keretrendszerbe. Ebből eredtek az eredményt tekintve a legnagyobb csúszások és eltérések, ami több önkéntes számára frusztrációt okozott – pedig ez lehet, hogy nem is akkulturációs, hanem a helyi kultúrához igazodó központi tervezési feladat, ami már a humanitárius fejlesztés kritikai ellentmondásai közé tartozik. Az ezekhez való alkalmazkodás felismerése („*le kell lassulni*”, „*előbb nekünk kell megváltozni*” stb.) viszont szinte minden önkéntes esetében megtörtént.

4) Az önkéntesek a helyi közösségek oldaláról számos orientalista jellemzővel találkoztak (fehérek felsőbbrendűségének és gazdagságának percepciója, saját maguk alulértékelése, valamint az ebből következő hatalompolitikai játszmák), amelyek jelentősen megnehezítették mind az önkéntesek kulturális beilleszkedését, mind az együttműködések hatékonyságát. Noha ezek előfordulását és hatását legtöbbször sikeresen ismerték fel, a rájuk adott negatív érzelmi reakcióik (bosszúság, frusztráció, düh) időnként öntudatlan paternalista hozzáállást válthattak ki, így kauzális kölcsönhatásuk az egyik legnagyobb adaptációs kihívást jelentette. A legtöbb önkéntes ugyan felismerte a megoldási lehetőségeket (hitelességen alapuló bizalom kiépítése, kölcsönös, egyenrangú együttműködés a célok közös kijelölésétől a tervezésen keresztül a végrehajtásig), viszont mivel megvalósításuk nem csak rajtuk, hanem a helyi közösségek attitűdjén is múlt, akiknek ehhez felül kellene emelkedniük saját

önértékelési deficitjükön – ezért ez gyakran nem is sikerült, függetlenül attól, hogy az önkéntesek többsége tudatosan próbálta elkerülni a személyes kolonialista megnyilvánulásokat. Ennek nehézségét ugyancsak jól jelzi, hogy többen beszámoltak a környezetükben más önkéntesek részéről tapasztalt orientalista esetekről.

5) Szintén többször kimutatható volt a beszámolókból a rossz nemzetközi fejlesztési és segélyezési gyakorlat paternalizmust fokozó hatása, a felülről oktroyált projektek helyi elutasítása gyakran az önkénteseken csapódott le, akiknek viszont ennek megoldására nem volt ráhatásuk, különösen a központi, nagy nemzetközi programok esetében. A kisebb, döntően magyar kezdeményezésű helyi fejlesztéseknél viszont az önkéntesek szintjén is jól működött a közös célok együttes kijelölése és tervezése, amely viszont jól visszaigazolta a nemzetközi önkéntesség kultúráközvetítő szerepének létjogosultságát és fontosságát.

Összességében, a megkérdezett magyar önkéntesek többségének interkulturális tudatossága és adaptációs készsége magas volt, egy részük jól felismerte saját kultúráközvetítő felelősségét, és beszámolóik alapján szintén jól azonosították a humanitárius fejlesztés és segélyezés evolúciójához szükséges megoldásokat: a közös tervezésen és helyi igényeken alapuló, kulturálisan jól előkészített projektek, amelyeket hitelesen, a helyi közösségbe jól integrálódó önkéntesek tudnak támogatni. A legnagyobb probléma a megvalósításban, végrehajtásban rejlett, amely megnehezítette, illetve megakadályozta a – jelen beszámolók alapján talán a legnagyobb nehézségnek tartott – fenntartható fejlődés elérését.

## **FELHASZNÁLT IRODALOM**

1. Barnett, M., 2005. Humanitarianism Transformed. *Perspectives on Politics*, 3(4), 723-740. <https://doi.org/10.1017/s1537592705050401>

2. Barnett, M. & Weiss, T. G., 2008. Humanitarianism, a brief history of the present. In *Humanitarianism in Question: Politics, Power, Ethics*, Cornell University Press, 2008. 1-48. <https://doi.org/10.7591/9780801461538-003>
3. Bennett, M. J., 1986. A developmental approach to training for intercultural sensitivity. *International Journal of Intercultural Relations* 10(2), 179-196. [https://doi.org/10.1016/0147-1767\(86\)90005-2](https://doi.org/10.1016/0147-1767(86)90005-2)
4. Black, J. S. & Mendenhall, M., 1991. The U-Curve Adjustment Hypothesis Revisited: A Review and Theoretical Framework. *Journal of International Business Studies*, June 1991, 225-247. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490301>
5. Bocsi, V., 2013. *Az idő a campusokon*. Belvedere Meridionale, 2013. Szeged. <https://doi.org/10.14232/belvbook.2013.58501>
6. Bogáromi, E. & Malota, E., 2017. Kulturális sokk és fogyasztói akkulturáció – Kétirányú, interdiszciplináris megközelítésben. *Vezetéstudomány* 48(4), 6-17. <https://doi.org/10.14267/veztud.2017.04.03>
7. Boltanski, L., 1993. *Distant Suffering: Morality, Media, and Politics*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511489402>
8. Brav, J., Moore, A. & Sherraden, M., 2002. *Limitations of Civic Service: Critical Perspectives*. Global Service Institute Working Paper 02-12. Washington University, Center for Social Development. Washington University, St. Louis. <https://doi.org/10.1093/cdj/bsl010>
9. Bruce, M. E., 2018. *Portrayals of Voluntourism through a Postcolonial Perspective*. Lund University, Lund.
10. Burns, D. J., 2011. Motivations to Volunteer and Benefits from Service Learning: An Exploration of Marketing Students. *Journal for Advancement of Marketing Education* 2011(18).
11. Burns, D. J.; Reid, J. S.; Toncar, M.; Fawcett, J. & Anderson, C., 2006. Motivations to Volunteer: The Role of Altruism. *International Review on Public and Non Profit Marketing*, 3(2), 79-91. <https://doi.org/10.1007/bf02893621>

12. Cantat, C. & Feischmidt, M., 2019. Conclusion: Civil Involvement In *Refugee Protection — Reconfiguring Humanitarianism and Solidarity in Europe*. January 2019 [https://doi.org/10.1007/978-3-319-92741-1\\_14](https://doi.org/10.1007/978-3-319-92741-1_14)
13. Chouliarakis, L., 2010. Post-humanitarianism: humanitarian communication beyond a politics of pity. *International journal of cultural studies*, 13 (2), 107-126. <http://dx.doi.org/10.1177/1367877909356720>
14. Clary, E. G.; Snyder, M.; Ridge, R. D.; Copeland, J.; Stukas, A. A.; Haugen, J. & Miene, P., 1998. Understanding and Assessing the Motivations of Volunteers: A Functional Approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(6), 1516-1530. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1516>
15. De Luca, S., 2020. *Learning to Fish Together: Imperialism and Hope in International Volunteer Service*. WWU Honors Program Senior Projects 422. Western Washington University, Fall 2020. [https://cedar.wwu.edu/wwu\\_honors/422](https://cedar.wwu.edu/wwu_honors/422)
16. Devereux, P., 2008. International Volunteering for Development and Sustainability: Outdated Paternalism or a Radical Response to Globalisation? *Development in Practice*, 18(3), 356-370. <https://doi.org/10.1080/09614520802030409>
17. Dizayi, S. A., 2019. Locating Identity Crisis in Postcolonial Theory: Fanon And Said. *Journal of Advanced Research in Social Sciences*, 2(1). 79-86. <https://doi.org/10.33422/jarss.2019.05.06>
18. Eliasoph, N., 2013. *The Politics of Volunteering*. Polity Press. Cambridge, UK / Malden, USA. <https://doi.org/10.1007/s11266-014-9457-y>
19. Fanon, F., 1952. *Black Skin, White Masks*. Pluto Press, London, 1986.
20. Fassin, D. & Pandolfi, M., 2010. *Contemporary States of Emergency: The Politics of Military and Humanitarian Interventions*. New York: Zone Books.
21. Flanagan, C.; Jonsson, B.; Botcheva, L.; Csapó, B.; Bowes, J.; Macek, P.; Averina, I. & Sheblanova, E., 1999. Adolescents and the „Social Contract”: Developmental Roots of Citizenship in Seven Countries. In: *Roots of Civic*

- Identity: International Perspectives on Community Service and Activism in Youth.* Cambridge University Press, Cambridge. 135-155.  
<https://doi.org/10.1017/cbo9780511751820.009>
22. Fülöp, M. & Sebestyén, N., 2011. Kulturális sokk? Kulturális különbségek Budapesten tanuló amerikai egyetemisták szemével. *Pszichológia*. 30(2), 81-106. <https://doi.org/10.1556/pszicho.31.2011.2.1>
23. Gell, A., 1992. *The Anthropology of Time*. Berg. Oxford.  
<https://doi.org/10.4324/9781003135180>
24. Hall, E. T., 1976. *Beyond Culture*. Anchor Books, Doubleday, New York.
25. Harkin, M., 2008. *Report on the Role of Volunteering in Contributing to Economic and Social Cohesion* (2007/2149(INI)). Committee on Regional Development, European Parliament
26. Hofstede, G., 2011. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1) Article 8.  
<https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014>
27. House, R.; Javidan, M.; Hanges, P. & Dorfman, P., 2002. Understanding Cultures and Implicit Leadership Theories Across the Globe: An Introduction to Project GLOBE. *Journal of World Business* 37, 3-10.  
[https://doi.org/10.1016/s1090-9516\(01\)00069-4](https://doi.org/10.1016/s1090-9516(01)00069-4)
28. Hustinx, L. & Lammertyn, F., 2003. Collective and Reflexive Styles of Volunteering: A Sociological Modernization Perspective. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organisation*, 2003 június, 166-187.
29. Isham, J.; Kolodinsky, J. & Kimberly, G., 2006. The effects of volunteering for nonprofit organizations on social capital formation: evidence from a statewide survey. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35(3), 367–383.  
<https://doi.org/10.1177/0899764006290838>
30. Jarjabka, Á., 2020. *Kultúramenedzselési ismeretek* (egyetemi jegyzet). Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet. Online kiadás, Pécs (letöltve: 2022.január 28.)

<https://pea.lib.pte.hu/bitstream/handle/pea/23664/jarjabka-akos-kulturamenedzselesi-ismeretek-pte-ktk-pecs-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

31. Komter, A., 2004. *Social Solidarity and the Gift*. Cambridge University Press.  
<https://doi.org/10.1017/cbo9780511614064>
32. Lewis, D., 2005. Globalization and International Service: A Development Perspective. *Voluntary Action, Journal of the Institute for Volunteering Research*. 7(2) 13-26.
33. Lough, B., 2013. *International Volunteer Service*. Encyclopedia of Social Work (NASW Press and Oxford University Press), 2013.  
<https://doi.org/10.1093/acrefore/9780199975839.013.959>
34. Lough, B., McBride, A. M. & Sherraden, M. S., 2009. *Perceived Effects of International Volunteering: Reports from Alumni*. Center for Social Development, CSD Research Report 09-10
35. Lundgren, J., 2008. Fanon and beyond: Decolonizing indigenous subjects. *The Canadian Journal of Native Studies* XXVIII, 2(2008), 399-419
36. Lysgaard, S., 1955. Adjustment in a foreign society: Norwegian Fulbright grantees visiting the United States, *International Social Science Bulletin*, Vol. 7, 45-51.
37. Malkki, L. H., 2015. *The Need to Help. The Domestic Arts of International Humanitarianism*. Duke University Press Durham and London, 2015.  
<https://doi.org/10.1515/9780822375364>
38. Mandela, N., 1994. *A szabadság útján*. Anthropolis Egyesület – Nyitott Könyvműhely, Budapest, 2008.
39. McKivison, L., 2018. *Impacts of long-term international volunteering on volunteers' intercultural competence* (diplomamunka). University of Jyväskylä, Jyväskylä, Finnország.

40. McLachlan, S., 2018. Relationships Matter: *The Role and Impact of Younger International Development Volunteers* (PhD dolgozat). University of Otago, Dunedin, New Zealand.
41. Meier, S. – Stutzer, A., 2004. *Is Volunteering Rewarding in Itself?* Institute for the Study of Labor, Bonn. IZA Discussion Paper No. 1045 March 2004. <https://doi.org/10.2139/ssrn.505042>
42. Milassin, A. N., 2018. *Az interkulturális interakciók során megtapasztalt kulturális eltérések értelmezése a dél-koreai kultúrában - magyar szemmel* (PhD dolgozat). Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. <https://doi.org/10.14267/phd.2019016>
43. Molnár, Zs., 2016. *Magyar önkéntesek kulturális tapasztalatai Afrikában* (diplomamunka). Pécsi Tudományegyetem.
44. Molnár, Zs., 2021. A nemzetközi önkéntesség hazai médiareprezentációja 2015 és 2019 között. *Jel-Kép* 2021(3), 24–43, <https://doi.org/10.20520/JEL-KEP.2021.3.25>
45. Moore, T., 2013. Saving friends or saving strangers? Critical humanitarianism and the geopolitics of international law. *Review of International Studies*, 39(4), 925-947. <https://doi.org/10.1017/s0260210512000368>
46. Neszmélyi, Gy. I., 2014. The motivations for the diversification of the Nigerian economy focusing on sustainable agriculture. *APSTRACT*. 8(1) (2014), Budapest. <https://doi.org/10.19041/apstract/2014/1/1>
47. Neszmélyi, Gy. I., 2016. Társadalmi és gazdasági kihívások Nigériában. *Földrajzi Közlemények* 140(2), 107–123.
48. Ngo, M., 2013. Canadian Youth Volunteering Abroad: Rethinking Issues of Power and Privilege. *Current Issues in Comparative Education* 16(1), 49-61, <https://eric.ed.gov/?id=EJ1020596>

49. Oberg, K., 1960. Cultural Shock: Adjustment to New Cultural Environments. Reprint from *Practical Anthropology* 7: 177-182 In *Curare* 29 (2006), 142-146. <https://doi.org/10.1177/009182966000700405>
50. Onosu, G., 2021. The Impact of Cultural Immersion Experience on Identity Transformation Process. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 2021, 18, 2680. <https://doi.org/10.3390/ijerph18052680>
51. Otoo, F. E. - Amuquandoh, F. E., 2014. An investigation into the experiences of international volunteer tourists in Ghana. *Anatolia – An International Journal of Tourism and Hospitality Research*, 25(3), 431–443. <http://dx.doi.org/10.1080/13032917.2014.903377>
52. Pastran, S. H., 2014. Volunteer Tourism: A Postcolonial Approach. University of Saskatchewan *Undergraduate Research Journal* · February 2014. <https://doi.org/10.32396/usurj.v1i1.30>
53. Perold, H. – Graham, L. A. – Mavungu, E. M. – Cronin, K. – Muchemwa, L. – Lough, B. J., 2013. The Colonial Legacy of International Voluntary Service. *Community Development Journal*, April 2013. <https://doi.org/10.1093/cdj/bss037>
54. Rozakou, K., 2020. Solidarity. In *Humanitarianism: Keywords*. Brill 17 Sep 2020. 197–199. [https://doi.org/10.1163/9789004431140\\_092](https://doi.org/10.1163/9789004431140_092)
55. Said, E. W., 1978. *Orientalism*. Penguin Books Modern Classics, London, 2019.
56. Schech, S., 2016. *The Impacts of International Volunteering: Summary of the Findings*. Australian Research Council, Project Findings Part 4, November 2016
57. Schech, S., 2017. *Volunteer Perspectives on the Impacts of International Development Volunteering*. Australian Research Council, Project Findings Part 3, March 2017.

58. Schwartz, S., 2012. An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values. Online Readings In *Psychology and Culture*, 2(1). <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1116>
59. Scott, D. G., 2006. *Socialising the Stranger: Hospitality as a Relational Reality* (thesis work), University of Otago (New Zealand). March 2006
60. Sherraden, M. S. – Lough, B. – McBride, A. M., 2008. Effects of International Volunteering and Service: Individual and Institutional Predictors. *Voluntas* (2008)19, 395–421 <https://doi.org/10.1007/s11266-008-9072-x>
61. Sullivan, N., 2018. International clinical volunteering in Tanzania: A postcolonial analysis of a Global Health business. *Global Public Health*, 13(3), 310-324. <https://doi.org/10.1080/17441692.2017.1346695>
62. Talarski, J. E., 2014. *Volunteers' cross-cultural immersion experience in Tanzania and Zambia* (PhD dolgozat). University of the Incarnate Word, San Antonia, Texas, USA, May 2014.
63. Tian, Z. & McConachy, T., 2021. Relational challenges in an intercultural volunteer programme in Jordan: Views from Chinese participants. *Journal of Intercultural Communication Research*, 50(6), 588-609, <https://doi.org/10.1080/17475759.2021.1959381>
64. Török, J., 2013. *Kultúrák a szervezeti történetek tükrében* (PhD dolgozat). PTE BTK, 2013.
65. Unstead-Joss, R., 2008. An analysis of volunteer motivation: implications for international development. *Voluntary Action: The Journal of the Institute for Volunteering Research*, 9(1), 3-20.
66. Urry, J., 2012. A turistatekintet. In: *Túl a turistatekinteten. A turizmus kritikai és kultúratudományi perspektívái*, szerkesztette Bódi Jenő – Pusztai Bertalan. Gondolat Kiadó - PTE Kommunikáció- és Médiatudományi Tanszék - SZTE Kommunikáció- és Médiatudományi Tanszék, Budapest–Pécs–Szeged, 2012. pp. 41-61.

67. Vékony, D., 2017. *Emlék, mások és emlékmások: A kollektív emlékezet, mint multikulturális kormányzati eszköz a brit többségi társadalom és a muszlim kisebbségi csoportok közötti társadalmi koherencia növelésében* (PhD dolgozat). Corvinus Egyetem, Budapest. <https://doi.org/10.14267/phd.2017037>
68. Vinickytė, I.; Bendaravičienė, R. & Vveinhardt, J., 2020. The impact of emotional intelligence and intercultural competence on work productivity of volunteers in respect to age and length in volunteering. *Verslas: Teorija ir praktika / Business: Theory and Practice*. 21(1), 379–390. <https://doi.org/10.3846/btp.2020.11405>
69. Yea, S.; Sin, H. L. & Griffiths, M., 2018. International volunteerism and development in Asia-Pacific. *Geographical Journal*, June 2018. 110 – 114. <https://doi.org/10.1111/geoj.12254>
70. Zhou, H. & Shang, X., 2011. Short-term volunteer teachers in rural China: Challenges and needs. *Frontiers of Education in China* 6(4), 571-601. <https://doi.org/10.1007/s11516-011-0146-y>

**A TAGÁLLAMOK FISKÁLIS HATÁSKÖREINEK  
GYAKORLÁSA SORÁN HOZOTT DÖNTÉSEINEK  
FELÜLVIZSGÁLATA AZ EUB GYAKORLATÁBAN  
TÁMOGATÁSOK VAGY JOGELLENESEN BEFIZETETT ADÓK  
VISSZAFIZETÉSE JOGERŐS DÖNTÉSEK ESETÉN**

**REVIEW OF THE MEMBER STATES' DECISION BASED  
ON THE EXERCISE OF THEIR FISCAL AUTHORITY IN  
THE LIGHT OF THE CJEU'S CASE LAW  
REPAYMENT OF SUPPORT OR UNLAWFUL TAXES IN CASE OF FINAL  
DECISIONS**

**SZUCHY Róbert - KOROM Ágoston**

**Kulcsszavak:** *Uniós jogot sértő adók és belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatások visszafizetése, kivétel jogerős döntések esetén, mely esetekben kell a jogerős döntéseket felülvizsgálni, belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatások visszafizetésére vonatkozó speciális szabályok*

**Keywords:** *Reimbursement of taxes violating EU law and aids which are not compatible with the internal market, exceptions to the final judgment, in which cases can the final judgements be reviewed, special rules to the reimbursement of aids which are not compatible with the internal market*

**JEL kód:** *K33, K49*

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2022.01.06>

## ÖSSZEFOGLALÁS

*A tagállamok fiskális hatásköreik gyakorlása során adókat szednek be, illetve gazdasági szereplőknek támogatásokat nyújtanak. A tagállamok e területen nem élveznek korlátlan mozgásteret, gyakran előfordul, hogy egy gazdasági szereplőnek nyújtott támogatás vagy beszedett adó nem felel meg az uniós jog kritériumainak. Ilyen esetekben főszabályként, különösen a belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatás esetén, az adókat, és a támogatásokat is vissza kell téríteni. E főszabály alól jelent kivételt, ha az adott döntés jogerőre emelkedett, ilyen esetben az uniós jog nem követeli meg a kérdéses döntések felülvizsgálatát. Azonban e kivétel nem minden esetben alkalmazható, valamint a belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatásokra speciális szabályok vonatkoznak. E dolgozatban azt vizsgáljuk, hogy mely esetekben kell eltekinteni a tagállami jogerős döntésektől. Jelentős állami támogatások visszafizetése, vagy éveken át befizetett adók utólagos visszafizetése komoly befolyást gyakorolhat a gazdasági szereplők, valamint a tagállamok költségvetésére is.*

## ABSTRACT

*The Member States collect taxes during exercising their fiscal competencies and grant aids to the economic operators. The Member States' margin of appreciation is not unlimited in this field, it often occurs that an aid provided for an economic operator, or a collected tax does not meet the requirements of the EU law. In these cases, in general, especially, if the aid is not compatible with the internal market, the taxes and aids should be reimbursed. An exception to this general rule, if the decision has become final, in these cases the EU law does not require reviewing the decisions. However, this exception cannot be applied in every case, moreover, the aids which are not compatible with the internal market require specific rules. In this paper, we examine in which cases can we forget the Member State's final judgement. Reimbursement of significant state aids or taxes which were being paid for years can seriously affect the economic operators' and the member States' budgets.*

## BEVEZETÉS

Az Európai Unió joga által szabott korlátok között a tagállamok gazdaságpolitikai szuverenitásának egyik legfontosabb területe az adók<sup>1</sup> kivetése. E területen sem korlátlan a tagállami hatáskör: bizonyos körülmények között – amelyre jelen írás keretein belül nem térünk ki – a tagállamoknak tekintettel kell lenniük az uniós jogra. Az állam által gazdasági szereplőknek nyújtott támogatások igen szigorú uniós kontroll alá tartoznak, valamint – bizonyos szektorokban – a tagállamok által beszedett díjak is uniós jog által meghatározott ellenőrzés alá esnek. A tagállamok e területen gyakorolt hatáskörei ellenére igen gyakran előfordul, hogy bizonyos állam által a gazdasági szereplőknek nyújtott támogatások nem egyeztethetőek össze a belső piaccal, vagy meghatározott adókat, díjakat a tagállamok uniós jogot sértve szednek be.

Ilyen esetekben az a főszabály, hogy a belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatásokat a gazdasági szereplőnek vissza kell fizetni az adott tagállamnak, valamint az uniós jogot sértő díjakat és adókat a tagállamoknak kell visszafizetni az érintett gazdasági szereplőknek,<sup>2</sup> illetve magánszemélyeknek.

A főszabály ismerete mellett a gyakorlatban számos kérdés merül fel: miként kell eljárni, ha az uniós jogot sértő döntés a tagállami eljárásjog értelmében jogerőre emelkedett, illetve miként kell eljárni az Európai Unió Bíróságának ítéletét megelőző helyzetekkel?

---

<sup>1</sup>Emmanuel de Crouy-Chanel szerint az Unió igen paradox módon viszonyul a direkt adókhöz: egyrészt a tagállamok a szuverenitásuk legfontosabb elemének tartották a közvetlen adók kivetésének jogát, másrészt az alapító szerződések hozzájárulnak e szuverenitás megőrzéséhez főként a területre vonatkozó egyhangú döntéshozatallal. Az adók lehetnek a tagállami protekcionizmus eszközei, és a tagállamok közötti verseny eszközei is. *L'impôt direct: instrument et objet des politiques protectionnistes?* in *Protectionnisme et Droit de L'Union européenne*, sous la dir. dr Ségolène Barbou des Places, Paris, Pedone, 2014, 145. p.p.

<sup>2</sup>Antoine Vauchez szerint az uniós jog fokozatosan, új kereseti lehetőségekkel megerősíti a tagállamokkal szemben a magánszemélyeket, gazdasági szereplőket, illetve az ügyvédeket. in: *Le travail politique du droit ou comment réfléchir au „role politique” de la Cour?*, 51. p.p. *Le role politique de la Cour de justice de L'Union européenne*, bruyant, bruxelles, 2019.

E kérdések igen lényegesek mind a tagállamok, mind a gazdasági szereplők és magánszemélyek szempontjából. A tagállam költségvetését érzékenyen érintheti, ha több évre visszamenőleg kell bizonyos adókat, díjakat visszafizetnie, az állami támogatás visszafizetése pedig igen gyakran az adott gazdasági szereplő csődjét vonja maga után.

A fentiekben feltett második kérdés könnyebben megválaszolható: az uniós bíróság – élve az uniós jog autentikus értelmezésének monopóliumával – megadja, miként kell, illetve kellett volna értelmezni az uniós jogot annak hatályba lépésétől kezdve. Ebből következik, hogy az uniós szerveknek, és a tagállamoknak úgy kell alkalmazniuk az uniós jogot, ahogy az EUB értelmezi, ideértve az Európai Unió Bíróságának ítéletét megelőző helyzeteket is. E főszabály alól jelent kivételt, hogy bizonyos körülmények között az EUB korlátozhatja ítéletének időbeli hatályát: ilyen esetekben nem lehet alkalmazni az EUB értelmezését az adott ítéletet megelőző helyzetekre. Ennek vizsgálatára ki fogunk térni az alábbiakban.

A gazdasági szereplők és magánszemélyek jogérvényesítését a *res indicata* hatás is megakadályozhatja, azaz, ha a tagállami jog értelmében az adott döntés jogerőre emelkedett, az uniós jog tiszteletben tartja a jogerő elvét, tehát nem követeli meg, hogy a tagállami bíróság eltekintsen a jogerő elvétől, vagyis ilyen esetben is újra nyissa az eljárást azért, hogy így orvosolja az uniós jog megsértését.

Ha a gazdasági szereplőknek és magánszemélyek vissza kellene fizetni a tagállamnak belső piaccal összeegyeztethetetlen állami támogatásokat, vagy a tagállamnak kell visszafizetni a gazdasági szereplőktől uniós jogot sértő módon beszedett adókat, illetve díjakat, olyan esetben, ha azokkal kapcsolatban jogerőre emelkedett bírósági határozatok hoztak, alapvetően két lehetőség van a jogerős bírósági határozatok<sup>3</sup> által előidézett *res indicata* hatás „áttörésére”.

---

<sup>3</sup>Laurent Coutron kifejti bevezetőjében, hogy a jogerő elvétől való eltekintéssel az EUB új módot keres az uniós jog érvényre juttatására. in *L'obligation de renvoi préjudiciel á la Cour de justice: une obligation sanctionnée?*, sous la dir de Laurent Coutron, Bruylant, Bruxelles, 2014.

Az első lehetőség az állam által nyújtott támogatások területe, illetve az olyan döntések, amelyek érintik az Unió költségvetési helyzetét. Ilyen esetekben – mint látni fogjuk – az EUB kivételt tesz a *res iudicata* elve alól.

A második lehetőség, mikor a tagállami intézményi és főként eljárási autonómiát korlátok közé szorító azonos elbánás,<sup>4</sup> és tényleges érvényesülés elvei által meghatározott követelményeknek nem felelt meg az adott tagállami eljárási szabály vagy bírósági határozat. A gyakorlatban a gazdasági szereplők gyakran hívhatják segítségül az azonos elbánás és a tényleges érvényesülés elveit.

Jelen írásban e két kérdéssel kapcsolatos EUB gyakorlatot vizsgáljuk, kitérve arra, hogy milyen lehetőségeket biztosít az Unió azon gazdasági szereplőknek és magánszemélyeknek, akiknek a jogerő elve miatt nincs lehetőségük az uniós jogot sértő módon kivetett adókat és díjakat az adott tagállamtól visszakövetelni. Az állam által nyújtott támogatások esetén értelmetlen lenne hasonló helyzetek vizsgálata.

## **GERMANY ÜGYBEN HOZOTT ÍTÉLET<sup>5</sup>**

Az ítélethez készített főtanácsnoki indítvány is fontos tanulságokkal szolgálhat: az alapügyben érintett vállalatokra a német hatóságok díjat szabtak ki, amelyeket két érintett távközlési szektorban tevékenykedő vállalat kifizetett, így azok jogerőre emelkedtek. Ezzel szemben a többi társaság elérte, hogy e díjakat nem kellett befizetniük. A díjat befizető vállalatok a befizetett díjak visszafizetésére irányuló kérelmeket nyújtottak be az érintett hatóságokhoz. E kérelmeket az illetékes

---

<sup>4</sup>Laurance Potvin Solis szerint az uniós jog a tagállami intézményi autonómia elismerésével részben respektálja a tagállamokat, másrészt e keretek között kívánja biztosítani a jogalanyok uniós jogrendből eredő jogosultságainak érvényre juttatását. Le respect de l'autonomie institutionnelle et procédurale interne devant la juridiction communautaire, 149-150. p.p. Vers la reconnaissance de droits fondamentaux aux États membres de l'union européenne? Réflexions á partir des notions d'identité et solidarité, sous la dir. de Jean-Christophe Barbato-Jean-Denis Mouton, Bruylant, Bruxelles, 2010.

<sup>5</sup>Európai Unió Bírósága, C-392/04.

hatóság elutasította, mivel a kérdéses határozatok a befizetéssel, a német jog szerint, jogerőssé váltak.

Az jogvita során előzetes döntéshozatali eljárásban fordultak az EUB-hoz, a feltett kérdés lényegében arra irányult, hogy jelen esetben vissza kell-e fizetni a kérdéses díjakat, ha egyes gazdasági szereplők azok jogszerűségét a befizetéskor nem vitatták.

Az indítvány különleges szerepet szánt a méltányosságnak, mint a jogbiztonság elvét korlátozó értéknek,<sup>6</sup> amelyet ugyan követett a Bíróság az Assidoman ügyben hozott ítéletben, de általános jelleggel nem pontosította annak terjedelmét.

A Bíróság hangsúlyozta, hogy az alapügyben nem volt megfelelő a jogorvoslat benyújtására vonatkozó, egy hónapos,<sup>7</sup> határidő.<sup>8</sup> Ezt követően az egyenlő elbánás elve alapján megvizsgálta az EUB, hogy a jogorvoslatra vonatkozó határidő különbségtétel nélkül vonatkozik-e uniós jogon és tagállami jogon alapuló jogorvoslatokra.

A tagállami intézményi és eljárási autonómiát korlátok közé szorító azonos elbánás elve megköveteli, hogy az uniós jogrendből eredő jogosultságok esetén a tagállami eljárási szabályok ne legyenek kedvezőtlenebbek, mint a tagállami jogrendből eredő jogosultságok esetében alkalmazott tagállami szabályok.

Ezen kívül az a kérdés is felmerült, hogy a nyilvánvaló jogellenesség fogalmát is oly módon alkalmazták-e, hogy az megfelelt az egyenértékűség uniós jogi elvének. Az alapügyben eljáró tagállami bíróság megvizsgálta, hogy a kérdéses díjmegállapító határozatok összeegyeztethetőek-e magasabb szintű jogszabályokkal. E vizsgálatban a tagállami jog alapján az eljáró bíróság megvizsgálta a tagállami jogot, az uniós joggal kapcsolatos vizsgálatot azonban

---

<sup>6</sup>Főtanácsnoki Indítvány, C-392/04, 77. pont.

<sup>7</sup>A határidő uniós joggal való összeegyeztethetőségére nem terjedt ki az előzetes döntéshozatali kérelem.

<sup>8</sup>Európai Unió Bírósága, C-392/04, 60. pont.

nem, vagy pontatlanul végezte el.<sup>9</sup> Ha a tagállami jogszabályok szerint vissza kell vonni a határozatot nyilvánvaló jogellenesség esetén, ugyanezen kötelezettség tekintetében eleget kell tenni az uniós jog<sup>10</sup> esetében is.<sup>11</sup> A tagállami bíróságnak kellett megítélni, hogy az adott ügyben az uniós joggal összeegyeztethetetlen szabályozás nyilvánvalóan jogellenes-e a tagállami jog értelmében.<sup>12</sup>

### **OLIMPICLUB SRL<sup>13</sup>**

Az ítélet alapügyében<sup>14</sup> érintett Olimpiclub egy gazdasági társaság, amely olasz állami tulajdonban lévő földterületeken fekvő sportkomplexum tulajdonosa. Az Olimpiclub haszonbérleti szerződést kötött egy nem haszonszerzési célú egyesülettel, amelynek tulajdonosai között nagymértékű átfedés volt. Az adóhivatal szerint e két jogi személy közötti szerződések tényleges célja jogosulatlan adóelőny megszerzésére irányult, ezért érvénytelenítette azokat, illetve kiigazította az Olimpiclub adóbevallását, ideértve a HÉA bevallásokat is. Az Olimpiclub keresetet intézett az olasz bíróságokhoz, amelyek előtt pert nyert, majd az adóhatóság semmisségi kérelmet nyújtott be. A társasággal szemben felszámolás indult, majd a felszámolóbiztos hivatkozott a HÉA módosításával kapcsolatos két, más adóévet érintő jogerős ítéletre.

E tekintetben igen komplex volt az olasz jogi helyzet: az olasz polgári törvénykönyv<sup>15</sup> értelmében a jogerős ítéletek megállapításai és végkövetkeztetései

---

<sup>9</sup>i.m. 68. pont.

<sup>10</sup>Laurent Coutron szerint az ítéletben az EUB könnyebben félretette a jogerő elvét, mivel ebben az esetben nem kellett a végső fokon eljáró tagállami bíróságot amiatt szankcionálni, hogy nem tett eleget előzetes döntéshozatali eljárás kérésére vonatkozó kötelezettségének. in *l'Irénisme des cours européennes, rapport introductif*, 34. p.p. *L'obligation de renvoi préjudiciel á la Cour de justice: une obligation sanctionnée?*, sous la dir de Laurent Coutron, Bruylant, Bruxelles, 2014

<sup>11</sup>i.m. 69. pont.

<sup>12</sup>i.m. 71. pont.

<sup>13</sup>Európai Unió Bírósága, C-2-08.

<sup>14</sup>Az alapügy a feltételezett jogosulatlan adóelőny, valamint a jogerő tekintetében igen komplex helyzetet mutat, ezért szükséges az alapügyre e tekintetben részletesebben kitérni.

<sup>15</sup>2909. cikk.

– abban az esetben is – ha más adóéveket érintenek, kötelezőek az alapeljárásban.<sup>16</sup>

Az alapügyben eljáró bíróság tájékoztatása alapján<sup>17</sup> az olasz bíróságok a fenti cikk alapján azt a gyakorlatot követték, amely szerint minden adóév megtartja önállóságát a többivel szemben, így az egyik adóévvel kapcsolatos határozat nem jelent *res indicatát* a többi adóévvel kapcsolatban.<sup>18</sup> Azonban az olasz bíróságok megváltoztatták ezt a gyakorlatot, azaz adóügyekben lehetett hivatkozni más jogvitában kialakított megoldásra, akkor is, ha az ítélet más adóévre vonatkozik.<sup>19</sup> A felszámolóbiztos hivatkozhatott azon jogerős ítéletekre, amelyek értelmében jogszerű volt megkötni a vitatott haszonbérleti szerződéseket, így a semmisségi kérelmet elfogadhatatlanná kell nyilvánítani, mivel az ugyanazon tény és jogkérdésekre vonatkozik.<sup>20</sup>

Az eljáró tagállami bíróságot a tagállami jog alapján kötik a hivatkozott jogerős ítéletek, ebből következik, hogy a tagállami bíróság az alapügyet nem vizsgálhatja az EUB HÉA-val kapcsolatos, joggal való visszaéléssel szembeni gyakorlata tekintetében.

A Corte suprema di cassazione figyelembe vette a Luccini ügyben hozott ítéletet, amelyben az uniós joggal ellentétesnek bizonyult a *res indicata* elvének olyan alkalmazása, amely megakadályozhatja az uniós jog megsértésével folyósított állami támogatás visszafizetését.<sup>21</sup>

Az eljáró bíróság értelmezésében a fenti ítélet fokozatosan átalakítja az EUB *res indicata* tiszteletben tartására vonatkozó gyakorlatát.<sup>22</sup> Hangsúlyozni kell, hogy a

---

<sup>16</sup>Európai unió Bírósága, C-2/08, 11. pont.

<sup>17</sup>i.m. 12. pont.

<sup>18</sup>i.m. 12. pont.

<sup>19</sup>13. pont.

<sup>20</sup>i.m. 14. pont.

<sup>21</sup>16. pont.

<sup>22</sup>i.m.

Luccini ítélet szektorális kivételnek tekinthető,<sup>23</sup> azaz csak az állami támogatásokra vonatkozó speciális szabályok miatt nem alkalmazható a *res indicata* elve.

A Corte suprema di cassazione a tekintetben is választ várt az EUB-tól, hogy tekintettel a HÉA jelentős szerepére az Unió saját forrásai körében, az uniós jog megköveteli-e a belső jogban jogerős bírósági ítélet kötelező jellegének figyelem kívül hagyását?<sup>24</sup>

A Bíróság utalt állandó gyakorlatára, amelynek értelmében a jogerő elve fontos szerepet tölt be az uniós jogrendben is, annak érdekében, hogy ne lehessen vitatni azokat a bírósági döntéseket,<sup>25</sup> amelyekkel kapcsolatban kimerültek a jogorvoslati lehetőségek vagy a fellebbezésre vonatkozó határidők.<sup>26</sup> Ezért főszabályként az uniós jog nem követeli meg, hogy a tagállami bíróságok eltekintsenek<sup>27</sup> a döntéseket jogerőre emelő tagállami eljárási szabályok alkalmazásától abban az esetben sem, ha így lehetővé válna az uniós jogot sértő döntések orvoslása.<sup>28</sup> A tagállam eljárási autonómiája alapján a tagállamok hatáskörébe tartozik a jogerő

---

<sup>23</sup> Európai Unió Bírósága, C-119/05.

<sup>24</sup> 17. pont.

<sup>25</sup> A Főtanácsnok indítványában arra a következtetésre jutott, hogy a jogbiztonság elve nem abszolút hatályú, azt korlátok közé szorítja az uniós jog elsőbbsége, és a tényleges érvényesülés elve. A tekintetben különösen a Germany ügyben hozott ítéletre utal. (Főtanácsnoki indítvány, 47. pont).

<sup>26</sup> 22. pont.

<sup>27</sup> A Főtanácsnok szerint az EUB gyakorlata a az uniós jogot sértő jogerőre emelkedett határozatok utólagos felülvizsgálata tekintetében az egyedi ügyekre összpontosít: az ilyen ügyek különleges tényállásbeli és jogi körülményei adnak okot arra, hogy a Bíróság egyensúlyt alakít ki a jogbiztonság és az uniós jog egyéb követelményei között. 54. pont. Az indítvány 31. lábjegyzete arra utal, hogy ezen egyensúly alkalmazása során figyelemmel kell lenni a bíróság és közigazgatási szervekre vonatkozó eljárási szabályokat, illetve azt, hogy a bíróságok, és közigazgatási szervek eleget tettek-e uniós jog végrehajtására vonatkozó kötelezettségeiknek, illetve az érintettek igénybe vették-e a rendelkezéseikre álló jogorvoslati lehetőségeket.

<sup>28</sup> 23. pont.

szabályainak meghatározása: ennek az egyenértékűség és tényleges érvényesülés elvei szabnak határt.<sup>29</sup>

A Lucchini ítéletben foglaltakat az uniós bíróság nem igazán az állami támogatások tilalmának uniós jogrendben elfoglalt különös szerepe,<sup>30</sup> mint a tagállamok és az Európai Bizottság közötti sajátos hatáskörmegosztás miatt nem lehet jelen esetben alkalmazni.<sup>31</sup>

A Bíróság szerint a tényleges érvényesülés és a jogerő elvének ütközését kell megvizsgálni az uniós jog alkalmazásának következményeire tekintettel, hogy más ügyben hozott jogerős döntéshez kapcsolt, olasz jogszabály alkalmazásából eredő jogerő elve megakadályozhatja-e más ügyekben a HÉA-ra vonatkozó ítélkezési gyakorlat érvényre juttatását?<sup>32</sup> E tekintetben az EUB a Petrobroeck ügyben hozott ítélkezési gyakorlatban kialakított kritériumokat vette alapul, mint a védelemhez való jogot, a jogbiztonság elvét, illetve az eljárás szabályos lefolytatásának elvét.<sup>33</sup>

A Bíróság azzal indokolta, hogy jelen esetben a jogerő elvét felülírja a tényleges érvényesülés elve, hogy hasonló helyzetben nem csak az adott ítéletre nézve lenne lehetetlen az uniós jog érvényesülése, hanem ugyanazon jogalany tekintetében a többi adóév vonatkozásában is ellehetetlenülne a téves jogértelmezés kiigazítása,<sup>34</sup> így a HÉA-val kapcsolatos visszaélésszerű gyakorlat kiigazításának ilyen mértékű megakadályozása nem teszi lehetővé a területre vonatkozó ésszerű jogalkalmazást,

---

<sup>29</sup>24. pont.

<sup>30</sup>A Főtanácsnok is hasonló állásponton volt: azzal, hogy a tagállami bíróság nem rendelkezett hatáskörrel, közvetlenül az Unió és a tagállamok közötti hatáskörmegosztást vonta kétségbe a Lucchini ügyben, míg a HÉA területén a jogharmonizáció csak részlegesen valósult meg. (65-66. pontok).

<sup>31</sup>25. pont.

<sup>32</sup>26 és 28. pontok.

<sup>33</sup>27. pont.

<sup>34</sup>29-30.

ebből következően a tényleges érvényesülés elvét igazolatlanul akadályozza<sup>35</sup> a jogbiztonság elve.<sup>36</sup>

A Főtanácsnok szerint az ítélet a Köbler ügygel hasonlítható össze abban a tekintetben, hogy a Bíróság nem fogadta el a jogerő elvét, mint az állam felelősségét kizáró okot. Az indítvány inkább arra a következtetésre jutott, hogy a jogerő tekintetében az ítélet keretei között nincs olyan lényeges érdek, amely felülírná az uniós jog egyéb elveinek alkalmazását.<sup>37</sup>

### **DRAGOS CONSTANTIN TARSIA ÜGYBEN HOZOTT ÍTÉLET<sup>38</sup>**

Az ítélet alapügyében az érintett román állampolgár Franciaországban vásárolt gépjárművet, amelynek román nyilvántartásáért különadót kellett fizetnie. Számos román bírósági eljárást követően az érintett perújítási kérelmet nyújtott be, amelyet az uniós jogra alapozott. Az EUB előtti eljárásban nem képezte vita tárgyát, hogy a kérdéses adó nem egyeztethető össze az uniós jog által meghatározott kritériumokkal.

Főszabályként az állandó ítélkezési gyakorlat alapján a tagállamok kötelesek visszafizetni az uniós jog megsértésével befizetett adókat,<sup>39</sup> valamint az adókkal összefüggésben levont összegeket, illetve kamatokat. A jogosulatlanul kivetett adók visszafizetésére nincs uniós szabályozás, ebből következően a tagállamok jogosultak meghatározni az ilyen helyzetekkel kapcsolatos intézményi és eljárási kereteket, viszont az eljárási szabályoknak meg kell felelniük a tényleges érvényesülés, illetve az azonos elbánás elveinek.<sup>40</sup> Azonban hangsúlyozni kell, hogy abban az esetben, ha jogerőre emelkedett tagállami bírósági határozatot

---

<sup>35</sup>Laurent Coutron az ítéletben a jogerő elvének újabb hanyatlását látja: in *L'Irénisme des cours européennes, rapport introductif*, 33. p.p. *L'obligation de renvoi préjudiciel á la Cour de justice: une obligation sanctionnée?*, sous la dir de Laurent Coutron, Bruylant, Bruxelles, 2014.

<sup>36</sup>30-31.

<sup>37</sup>Indítvány 75. pont.

<sup>38</sup>Európai Unió Bírósága, C-69/14.

<sup>39</sup>Európai Unió Bírósága, C-69/14, 24- 25. pontok.

<sup>40</sup>Európai Unió Bírósága, C-69/14, 26-27. pontok.

hoztak egy adott ügyben, akkor főszabályként az uniós jog sem követeli meg, hogy az adott bíróság eltekintsen a jogerő elvétől.<sup>41</sup> Így ilyen esetekben csak akkor kell vizsgálni az egyenértékűség és a tényleges érvényesülés elveinek alkalmazását, ha a tagállami eljárási szabályok – bizonyos feltételek mellett – lehetővé teszik a jogerőre emelkedett döntések visszavonását.<sup>42</sup> Jelen ügyben az az egyik legfontosabb kérdés, hogy a tényleges érvényesülés, és az egyenértékűség elvei által meghatározott kritériumokkal ellentétes-e egy olyan helyzet, hogy az adott tagállam eljárásjoga értelmében a perújítás nem lehetséges polgári ügyekben hozott döntésekkel szemben, míg lehetséges uniós jogot sértő, jogerőre emelkedett közigazgatási ügyekben.<sup>43</sup>

Az egyenértékűség elve azért nem nyert alkalmazást, mert az ítéletben közigazgatási és polgári eljárási szabályokat kellett összehasonlítani: az egyenértékűség uniós elve pedig azt követeli meg, hogy a tagállami jog megsértésén alapuló keresetek, és az ahhoz hasonlítható, tagállami jog megsértésén alapuló keresetek esetén alkalmazzanak azonos elbánást.

A tényleges érvényesülés elvével ellentétes egy tagállami eljárási szabály, amennyiben az ellehetetleníti, vagy túlságosan megnehezíti az uniós jogrend által garantált jogok érvényre juttatását. Azonban nem minden olyan tagállami eljárási szabály, amely ellehetetleníti, vagy túlságosan megnehezíti az uniós jogrendből eredő jogosultságok érvényre juttatását, minősül ellentétesnek a tényleges érvényesülés elvével. Bizonyos körülmények között az uniós jogrend lehetővé teszi, hogy egyes tagállami jogelvek – amelyek a bírósági rendszer alapját képezik<sup>44</sup> – „igazolják” a tényleges jogérvényesítés ellehetetlenülését. Ilyen elv különösen a jogbiztonság elvéhez kötődő jogerő elve. Ezen elv alkalmazásában az uniós jog

---

<sup>41</sup>i.m. 28-29. pontok.

<sup>42</sup>i.m. 30. pont.

<sup>43</sup>Európai Unió Bírósága, 31. pont.

<sup>44</sup>Európai Unió Bírósága, C-69/14, 36-39. pontok.

főszabályként lehetővé teszi az, hogy az eljáró tagállami bíróság ne vonjon vissza egy jogerős határozatot azért, hogy az megfeleljen az uniós jog által támasztott feltételeknek.<sup>45</sup>

A Bíróság emlékeztet, hogy az uniós jogrend ilyen esetekben – azaz, ha a jogbiztonság és jogerő elve alkalmazásában a tagállami bíróság nem köteles visszavonni az uniós jogot sértő határozatot – az állammal szembeni kártérítési per lehetőségétől nem lehet megfosztani az érintetteket, amely lehetőséget biztosít jogaik érvényre juttatására.<sup>46</sup>

### **OANA CALIN ÜGYBEN HOZOTT ÍTÉLET<sup>47</sup>**

Az ítélet a tagállam intézményi és eljárási autonómiáját korlátok közé szorító effektivitás és azonos elbánás uniós elvei szempontjából tűnik relevánsnak, különösen az igen komplex belső eljárás szemszögéből. Az alapügyben érintett román állampolgár egy más tagállamból származó használt gépkocsit vásárolt, amelynek Romániában történő forgalomba hozatalához megközelítőleg 200 euró környezetvédelmi illetéket kellett fizetnie. Az érintett megfizette az összeget, majd kereset nyújtott be a román bíróságra, hivatkozva a kérdéses adó uniós joggal való összeegyeztethetőségére. 2014 tavaszán a bíróság elutasította a keresetet, majd az érintett 2015 tavaszán perújítási kérelmet fogalmazott meg – hivatkozva a vonatkozó EUB gyakorlatra – amelyet az eljáró bíróság 2015 nyarán utasított el. A második perújítási kérelmet az érintett 2016 nyarán nyújtotta be a megyei bírósághoz, amelyben egy olyan uniós bírósági ítéletre hivatkozott, amelynek értelmében lehetővé kell tenni a perújítást uniós jogot sértő esetekben. A Bíróság döntésében elrendelte a szóban forgó illeték kamatokkal történő visszafizetését, amellyel szemben a hatóság fellebbezést nyújtott be a regionális bírósághoz.

---

<sup>45</sup>i.m.

<sup>46</sup>Európai Unió Bírósága, C-173/03.

<sup>47</sup>C-676/17.

Az illetékes hatóság fellebbezést nyújtott be a döntéssel szemben a kompetens fellebbviteli bírósághoz, amely 2017 telén hatályon kívül helyezte arra hivatkozva, hogy a második perújítási kérelmet az egy hónapos határidőn túl nyújtották be. Az előzetes döntéshozatali eljárást végül ez utóbbi ítélettel szemben benyújtott perújítási kérelemben eljáró bíróság kezdeményezte. Az előzetes döntéshozatali eljárásban feltett kérdés lényegében arra irányult, hogy jelen esetben összeegyeztethető-e az uniós joggal a kérdéses egy hónapos határidő.

Az EUB emlékeztetett, hogy főszabály szerint a tagállamoknak vissza kell fizetniük az uniós jog megsértésével beszedett adókat, azonban a *res iudicata* elvét az uniós jog is figyelembe veszi, amely alapján a tagállami bíróságnak abban az esetben sem kell eltekintenie a bírósági határozatokat jogerőre emelő belső eljárási szabályok alkalmazásától, ha ezzel lehetővé válna az uniós jogot sértő helyzetek orvoslása.<sup>48</sup>

Az egyenértékűség elve megköveteli, hogy az adott tagállam belső jogából eredő jogosultságok érvényre juttatására irányuló eljárási szabályok ne legyenek kedvezőbbek, mint a hasonló, uniós jogrendből eredő jogosultságok érvényre juttatására irányuló szabályok. A tekintetben, hogy mely esetekben tekinthető a tagállami és az uniós jog megsértésén alapuló eljárás hasonlatosnak, a jogorvoslatok tárgyát, indokait és lényeges elemeit kell figyelembe venni.<sup>49</sup> Ilyen eljárást azonban az előzetes döntéshozatali eljárást kezdeményező bíróság nem említett meg az EUB-hoz címzett kérdésében.<sup>50</sup>

A Bíróság az eljáró tagállami bíróság által küldött információk elégtelensége okán nem rendelkezett elegendő információval az egyenlő elbánás által meghatározott követelmények teljesülésének megállapításához.<sup>51</sup> Ez azonban nem jelenti azt,

---

<sup>48</sup>Európai Unió Bírósága, C-676/17, 24-27. pontok.

<sup>49</sup>Európai Unió Bírósága, C-676/17, 35. pont.

<sup>50</sup>i.m. 36. pont.

<sup>51</sup>i.m. 40-41- pontok.

hogy a tagállami bíróság ne állapíthatná meg az egyenértékűség elvének sérelmét, valamint ne fordulhatna új kérdéssel az EUB-hoz.<sup>52</sup>

A jogszabályban meghatározott egy hónapos határidő önmagában nem ellentétes az uniós jog által meghatározott követelményekkel,<sup>53</sup> amennyiben az nem akadályozza meg a perújítási kérelem elkészítését.

Az állandó ítélkezési gyakorlat alapján a perújítási határidők tekintetében a jogbiztonság elvét együtt kell értelmezni a bizalomvédelem elvével, azaz a jogszabályok egyértelműnek és pontosnak kell lennie, valamint a jogalanyok előre kell, hogy lássák annak alkalmazását.<sup>54</sup> Az a 2016. évi román bírósági ítélet, amely megállapította az egy hónapos határidőt, attól kezdve kellett alkalmazni, ahogy az a romániai közlönyben megjelent. E közlönyben az ítélet csak 2017-ben jelent meg, azaz abban az időszakban, amikor az érintett benyújtotta kérelmét, még nem volt közzétéve. Ebből következően az egy hónapos határidő alkalmazása nem felelt meg a jogbiztonság elvének, amelyet a tényleges érvényesülés elvével összefüggésben kell értelmezni.<sup>55</sup>

## **VASILE BUDISAN ÜGYBEN HOZOTT ÍTÉLET<sup>56</sup>**

Ezen ítélet alapügyében is tagállami adók uniós joggal való összhangját vizsgálták. Jelen írás keretei között ezen ítélet vonatkozásában az EUB ítéletek időbeli hatályának korlátozását vizsgáljuk. A román kormány kérte az uniós bíróságtól az ítélet időbeli hatályának korlátozását, mivel indoklása szerint súlyosan érintené a román gazdaságot a kérdéses adók visszafizetése az érintett magánszemélyeknek, és gazdasági szereplőknek

---

<sup>52</sup>i.m.

<sup>53</sup>Európai Unió Bírósága, C-676/17, 46-47. pontok.

<sup>54</sup>i.m. 50. pont.

<sup>55</sup>i.m. 57. pont.

<sup>56</sup>Európai Unió Bírósága,

Emlékeztetni kell, hogy az Európai Unió Bírósága rendelkezik az uniós jog autentikus értelmezésének monopóliumával: ez többek között azzal a következménnyel jár, hogy a Bíróság értelmezése szerint kell, illetve a szerint kellett volna értelmezni az uniós jogot annak hatályba lépésétől kezdve. Ebből az is következik, hogy a tagállami bíróságoknak az EUB által megadott értelmezés szerint kell eljárniuk olyan<sup>57</sup> esetekben is, amelyek a szóban forgó EUB ítélet megelőzően keletkeztek, – többek között – azzal a feltétellel, hogy az uniós és a tagállami jog az adott esetben lehetővé teszi, hogy a kérdéses jogvitákat a tagállami bíróság elé terjesszék. Az esetek egy jelentős részénél a tagállami eljárási szabályok nem teszik lehetővé a jogerőre emelkedett döntések újra nyitását, amely főszabályként nem ellentétes az uniós joggal. Az uniós jog a jogbiztonság elvének alkalmazásában teszi lehetővé – bizonyos körülmények között –, hogy a tagállami bíróság ne nyisson újra egy uniós jogot sértő, de jogerőre emelkedett döntést.

Szintén a jogbiztonság elve alkalmazásában teszi lehetővé az uniós bíróság – bizonyos körülmények között – az ítéleteinek időbeli hatályára vonatkozó korlátozását, azaz azt, hogy az előzetes döntéshozatali ítéletből eredő jogértelmezésére más jogalanyok ne hivatkozzanak.

Az EUB ítéletének időbeli hatályát<sup>58</sup> két feltétel együttes fennállása esetén korlátozhatja: ha az érintettek jóhiszeműsége bizonyosodik be, és súlyos zavarok veszélyének feltételei állnak fenn.<sup>59</sup>

A román kormány egy becslést terjesztett elő, amely szerint a szóban forgó adók visszafizetése a 2015. évre a költségvetési hiányt 0.9 %-kal növelné, azaz megközelítőleg 1,8%-ról 2,7%-ra emelkedne. Az EUB értelmezésében azonban nem volt egyértelmű, hogy a megadott adatok csak a szóban forgó adóra vagy az

---

<sup>57</sup>Európai Unió Bírósága, C-586/14.

<sup>58</sup>Európai Unió Bírósága, C-568/14, 47. pont.

<sup>59</sup>Európai Unió Bírósága, C-402/03.

összes adóra vonatkoznak-e.<sup>60</sup> Közvetve vagy közvetetten – emlékeztet a Bíróság – a hasonló adók tekintetében megtagadta az időbeli hatály korlátozását.<sup>61</sup> Az uniós bíróság értelmezésében a román kormány által hivatkozott, súlyos zavarokra vonatkozó feltételek nem teljesültek. Ebből következően nem volt szükség a második, a jóhiszeműségre vonatkozó feltétel vizsgálatára,<sup>62</sup> ugyanis az első feltétel nem teljesülése megakadályozta az időbeli hatály korlátozását.

### **A LUCCHINI SPA ÜGYBEN HOZOTT ÍTÉLET<sup>63</sup>**

Egy olasz gazdasági szereplő, Lucchini 1985-ben állami támogatást kért acélipari egységek modernizálásához. Az adott tagállam bejelentette az Európai Bizottságnak a támogatás tervezetét, amelyet a vonatkozó szabályok értelmében környezetvédelmi célú támogatásként jelölt meg az olasz állam. Az Európai Bizottság további információkat kért, amelyre nem érkezett válasz a tagállam részéről, majd 1988 őszén az olasz hatóságok ideiglenesen előleget utalnak a Bizottság támogatással kapcsolatos végleges döntéséig. A Bizottság továbbra sem kapta meg az olasz államtól az ügyre vonatkozó összes információt, ezért határozattal a belső piaccal összeegyeztethetetlennek minősítette a támogatást.<sup>64</sup> Az érintett gazdasági szereplő a rendelkezésre álló egy hónapos határidőn belül nem támadta meg a kérdéses határozatot az uniós bírói fórumok előtt.

Lucchini eljárást kezdeményezett az olasz polgári és büntető bíróság előtt a kérdéses támogatás teljes összegének megállapítása és folyósítása érdekében. Az eljáró olasz bíróság 1991 nyarán, az Európai Bizottság határozatát követően a belső jog alapján kötelezte az államot a kért támogatás megfizetésére, amelyben a bíróság és a felek sem hivatkoztak az vonatkozó uniós jogra, illetve a Bizottság

---

<sup>60</sup>Európai Unió Bírósága, C-586/14, 49-50. pontok.

<sup>61</sup>i.m.

<sup>62</sup>i.m. 51. pont.

<sup>63</sup>Európai Unió Bírósága, C-119/05.

<sup>64</sup>1990. június 20-i 90/555/ESZAK határozat.

határozatára. Az illetékes hatóságok fellebbeztek, azonban az olasz fellebbviteli bíróság 1994-ben jóváhagyta a kérdéses határozatot, amely 1995 telén jogerőre emelkedett.

A gazdasági szereplő a kérdéses támogatást továbbra sem kapta meg, ezért lépéseket tett, többek között a hatóságok egyes vagyontárgyainak lefoglalását. A hatóságok rendeletet hoztak 1996 tavaszán a kérdéses támogatás, a kamattámogatás, illetve törvényes kamat kifizetéséről, amely az olasz bíróságok döntését hajtotta végre. A rendelet azonban pontosította, hogy e támogatások ideiglenes jellegűek lehetnek, mivel azok érvényességét befolyásolhatják uniós döntések.

Az Európai Bizottság 2016 őszén felszólította az olasz államot a kérdéses támogatás visszafizettetésére, amire az érintett hatóság visszavonta a támogatás nyújtását megállapító rendeletet, és elrendelte a támogatás – kamatokkal történő – visszafizettetését.

Lucchini 1996 őszén egy olasz regionális közigazgatási bíróság előtt támadta meg a támogatást visszavonó rendeletet. E bíróság 1999 tavaszán úgy döntött, hogy a kereset megalapozott, mivel azokat a jogi lehetőségeket, amelyek lehetővé teszik a közigazgatási döntések visszavonását, korlátok közé szorítja az a jogerőre emelkedett olasz bíróság által hozott ítélet, amely a támogatáshoz való jogot rögzíti.

Az eljáró hatóság az uniós jog primátusára hivatkozva fellebbezést nyújtott be, így az államtanács elé kerül a jogvita, amely előzetes döntéshozatali eljárásban az EUB-hoz fordult.

A gazdasági szereplő vitatta az EUB hatáskörét, arra hivatkozva, hogy jelen esetben nincs értelmezésre szoruló uniós jogszabály, így a kérelemben a tagállami bíróság ítéletére hivatkozott, illetve, arra, hogy az olasz polgári törvénykönyv egyes rendelkezései szorulnak értelmezésre.

Az EUB elismeri, hogy az előzetes döntéshozatali eljárás a tagállami bíróságok és az uniós bíróság hatásköreinek elkülönítésén alapulnak, így az ügyek konkrét tényállásának megítélése a tagállami hatáskörbe tartozik.<sup>65</sup> Kivételes esetben az EUB mégis jogosult megállapítani saját hatáskörét az alapügy konkrét körülményeinek azonosítására, jelen esetben a kérdés arra irányul, hogy az uniós jog alapján a tagállami bíróságok kötelesek-e figyelmen kívül hagyni a támogatások visszatérítésével kapcsolatos tagállami jogot.<sup>66</sup> A jogvita legfontosabb kérdése, hogy a tagállami jogból eredő jogerő elve megakadályozza-e jelen esetben az adott támogatás<sup>67</sup> visszatérítését?

Az EUB emlékeztetett, hogy a tagállami bíróságok nem rendelkeznek hatáskörrel arra, hogy megítéljék az állam által nyújtott támogatások uniós joggal való összeegyeztethetőségét,<sup>68</sup> ugyanis a hatáskört az Európai Bizottság gyakorolja az EUB „felügyelete”<sup>69</sup> mellett.

A fentiek alapján az EUB kimondta, hogy sem az olasz polgári, sem a közigazgatási bíróság nem rendelkezett hatáskörrel arra, hogy megítélje a kérdéses támogatások belső piaccal való összhangját, valamint nem érvényteleníthették az ezzel kapcsolatos uniós határozatot, illetve e bíróságok döntéseinek anyagi

---

<sup>65</sup>Európai Unió Bírósága, C-119/05, 42-43. pontok.

<sup>66</sup>Európai Unió Bírósága, C-119/05, 44-46. pontok.

<sup>67</sup>Az uniós joggal nem összeegyeztethető támogatásokat a gazdasági szereplőknek vissza kell fizetni az adott tagállamnak. E tekintetben a tagállam köteles mindent megtenni a kérdéses támogatás visszafizetéséért, kivélt csak a visszafizetés abszolút ellehetetlenülése jelent, amelyet megszorítóan kell értelmezni. Claude Blumann-Louis Dubouis: in *Droit matériel de l'Union européenne*, LGDJ, 2019, 774. p.p.

<sup>68</sup>Európai Unió Bírósága, C-119/05, 51. pont.

<sup>69</sup>Anémon Cartier Bresson szerint az Európai Bizottság a verseny, és a közérdekekkel célkitűzéseivel kapcsolatban kíván egyensúlyt kialakítani. A Bíróság a maga részéről bizonyos szempontból hátralép, e komplex gazdasági területet meg kívánja hagyni az Európai Bizottságnak. A Főtanácsnokok inkább azt a nézetet vallják, hogy az állami támogatások nem igazán a versennyel foglalkozik, inkább a tagállamok egyoldalú beavatkozásának kontrollját jelenti, valamint a konkurensok védelmét a támogatás kedvezményezettjétől. in *La notion d'aide d'état*, in *Le rôle politique de la Cour de justice de l'Union européenne*, 246. p.p.

jogereje nem tett említést a kérdéses támogatás belső piaccal való összhangjáról, sem a vonatkozó uniós döntés érvénytelenségéről.<sup>70</sup>

Az olasz polgári törvénykönyv tartalmaz olyan rendelkezéseket,<sup>71</sup> amely kifejezetten tiltja, hogy olyan jogalapokat vessenek fel egy új eljárás során, amelyet már lezártak, vagy olyan kérdésekkel foglalkozzanak, amelyeket korábbi eljárásokban felhozhattak, de annak számításba vételére végül nem került sor.

A Bíróság emlékeztetett az összhangban értelmezés, illetve a közvetlen hatály elvére,<sup>72</sup> tartózkodva attól, hogy az adott helyzetben eldöntse, hogy az eljáró bíróság melyiket vegye igénybe az uniós jog érvényre juttatásához. Az összhangban értelmezés elve alkalmazásában az eljáró tagállami bíróságnak úgy kell értelmeznie a tagállami jogot, hogy azzal elősegítse az uniós jog alkalmazását azzal a megkötéssel, hogy ezen elv nem nyerhet alkalmazást, ha a kérdéses tagállami jogszabály semmilyen lehetőséget nem ad mérlegelésre az eljáró tagállami bíróság számára. Ezzel szemben a közvetlen hatály elve alapján az eljáró tagállami bíró eltekinthet, illetve el is kell tekintenie az uniós jogot sértő tagállami jogszabály alkalmazásától.

Az olasz polgári törvénykönyv azon rendelkezése, amely jelen esetben a *res iudicata* elvének<sup>73</sup> olyan értelmezést ad, hogy az megakadályozza adott esetben a belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatás visszafizetését, nem egyeztethető össze az uniós jog által megfogalmazott kritériumokkal.

## ÖSSZEGZÉS

A Germany ügyben hozott ítéletben az EUB nem fogadta el a Főtanácsnok által javasolt méltányosság szerepét, amely az azonos elbánás és a tényleges

---

<sup>70</sup>i.m. 57-58. pontok.

<sup>71</sup>Olasz polgári törvénykönyv 2909. cikk.

<sup>72</sup>Európai Unió Bírósága, C-119/05, 60-61. pontok.

<sup>73</sup>i.m. 63. pont.

érvényesülés elvéhez új kritériumot emelt volna az uniós jogba. Az azonos elbánás fényében az EUB „döntése” alapján a tagállami bíróságnak meg kellett vizsgálnia, hogy az uniós jog tekintetében fennállnak-e azok a körülmények, amelyek a tagállami jog alapján merülnek fel: vagyis nyilvánvaló jogellenesség esetén vissza kell vonni a kérdéses határozatokat. A tagállami bíróság ugyanis az érintett tagállami jogszabály felsőbb szintű szabállyal való összeegyeztethetőséget elmulasztotta megvizsgálni, vagy azt nem a megfelelő alapossággal tette meg.

Az Olimpiclub ügyben hozott ítéletben az EUB eltért a *res iudicata* elvének főszabály szerinti alkalmazásától, ugyanis mérlegelt a jogerő és a tényleges érvényesülés elve között. Főszabály szerint a tényleges érvényesülés elve nem követeli meg, hogy a tagállami bíróság visszavonjon egy jogerőre emelkedett határozatot. A Bíróság indoklása szerint a tényleges érvényesülés elve azért írja felül a jogerő elvét, mert így ellehetetlenülne az uniós jog érvényre juttatása, amely ellehetetlenítené a HÉA-ra vonatkozó ésszerű jogalkalmazást. Egyrészt látni kell az Unió költségvetési érdekeit, másrészt az ügyben nem a főszabály szerinti *res iudicata* hatást láthattuk, amelynek szintén ellentmondásos gyakorlata alakult ki az olasz jogban.

A Tarsia ügyben egy uniós joggal összeegyeztethetetlen adó befizetésére vonatkozó döntés jogerőre emelkedett, így a tényleges érvényesülés uniós elve sem követeli meg, hogy a tagállami bíróság visszavonja a jogerőre emelkedett határozatot.

A Calin ügyben hozott ítéletben szintén egy olyan jogerőre emelkedett tagállami döntést vitattak, amelynek tárgya uniós jogot sértő adók visszafizetése volt. Annak ellenére, hogy a tagállamnak főszabály szerint vissza kell fizetnie az uniós jogot sértő módon befizetett adókat, az uniós jog nem követeli meg a jogerőre emelkedett bírósági határozatok felülvizsgálatát, feltéve, hogy ezen tagállami eljárási szabály megfelel az azonos elbánás, és a tényleges érvényesülés elvei által támasztott kritériumoknak. Az EUB nem rendelkezett elegendő információval az

azonos elbánás elve tekintetében, ez azonban nem zárta ki, hogy az eljáró tagállami bíróság megvizsgálja-e kérdést, vagy új kérdéssel forduljon az EUB-hoz. A tényleges érvényesülés elvével azonban nem volt összeegyeztető a jogerő elve, ugyanis a kérdéses egy hónapos határidő nem volt megfelelően kihirdetve az adott tagállamban, így az nem felelt meg az tényleges érvényesülés elvével együtt értelmezett bizalomvédelem elvével.

A Lucchini ügyben hozott ítélet állam által nyújtott támogatásokra vonatkozik, e területen különösen erős az uniós kontroll a belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatások visszafizetése tekintetében.<sup>74</sup> Az EUB lényegében a tagállami bíróság területre vonatkozó hatáskörének hiányával indokolta azt, hogy az uniós jogot sérti az az olasz jogszabály, amely a *res indicata* elvét úgy értelmezi, hogy azzal megakadályozza az belső piaccal összeegyeztethetetlen támogatások visszafizetését.

A Budisan ügyben hozott ítéletben a román kormány kérte az uniós bíróságot az ítélet időbeli hatályának korlátozására. Az ítélkezési gyakorlat adók területén nem igazán ad helyet erre irányuló tagállami kérelmeknek. Az adott ügyben az EUB nem látta bizonyítottnak a súlyos zavarok fennállását, így nem volt szükség a másik feltétel, a jóhiszeműség vizsgálatára.

A vizsgált EUB ítéletek lényegében arra a logikára épültek, hogy a *res indicata* elvét az uniós jog figyelembe veszi, azaz a tagállami bíróságoknak nem kötelező felülvizsgálnia a jogerőre emelkedett döntéseket. Önmagában az a tény, hogy a jogerő elve megakadályozza a gazdasági szereplő jogérvényesítését, még nem jelenti azt, hogy a kérdéses tagállami eljárási szabály összhangban lenne a tényleges érvényesülés elvével. Ezt láthatjuk a Tarsia ügyben hozott ítéletben.

Bizonyos körülmények között a jogerő elvétől el kell tekinteni, ha az nem felel meg az azonos elbánás és a tényleges érvényesülés elveinek. A Calin ügyben

---

<sup>74</sup>GYENEY L. (2020): *Európai uniós polgárság*. In JAKAB A. - KÖNCZÖL M. - MENYHÁRDT A. - SULYOK G. (szerk) *Internetes Jogtudományi Enciklopédia* (EU jog rovat, rovatszerkesztő:

hozott ítéletben a tényleges érvényesülés elvével összhangban értelmezett bizalomvédelem elve által támasztott követelményeknek nem felelt meg az adott tagállami szabályozás, míg a Germany ügyben hozott ítéletben az eljárás az azonos elbánás elve által támasztott kritériumokat nem vette figyelembe az eljáró tagállami bíróság.

A Lucchini ítélet tiltott állami támogatásra vonatkozott, ebben az esetben az EUB hatásköri kérdésekkel indokolta a *res iudicata* hatástól való eltekintést, míg az Olimpiclub esetében lényegében az Unió költségvetési érdekeit vette számításba.<sup>75</sup> Az EUB által kifejlesztett kártérítési jog áll a magánszemélyek és gazdasági szereplők rendelkezésére azon esetekben, ha a *res iudicata* elvének alkalmazása megfelel a tényleges érvényesülés és egyenlő elbánás uniós elvei által támasztott kritériumoknak.

Ha az uniós jogot sértő döntés esetén nincs *res iudicata* hatás, az EUB igen szigorú kritériumok alapján korlátozza ítéleteinek időbeli hatályát.

## FELHASZNÁLT IRODALOM

1. Turmo, A., 2017. L'autorité de la chose jugée en droit de l'Union européenne, Bruxelles: Bruylant, Coll. Droit de l'Union européenne, ss-coll. Thèses.
2. Coutron, L., 2014. L'obligation de renvoi préjudiciel á la Cour de justice: une obligation sanctionnée? Bruxelles: Bruylant.

---

<sup>75</sup>Araceli Turmo utalt arra, hogy a Byankov ügyben hozott ítéletben a Bíróság azért tekintett el a jogbiztonság elve alkalmazásától, mert nem volt született az ítéletben bírósági döntés. in: L'autorité de la chose jugée en droit de l'Union européenne, 124-125. p.p.

Álláspontunk szerint a fenti tény is fontos szerepet játszhatott a Bíróság döntésében, azonban az EUB az ítéletben utalt arra (C-249/11, 78-80. pontok), hogy a szabad mozgásra vonatkozó irányelv azon rendelkezése, amely megköveteli az uniós polgárok szabad mozgását akadályozó intézkedések felülvizsgálatát, lerontja az ügyben jogbiztonság elvének alkalmazását. Lásd: GYENEY L. (2020): *Európai uniós polgárság*. In JAKAB A. - KÖNCZÖL M. - MENYHÁRDY A. - SÜLYÖK G. (szerk) *Internetes Jogtudományi Enciklopédia* (EU jog rovat, rovatszerkesztő: Várnay Ernő, Varju Márton, Horváthy Balázs) <http://ijoten.hu/6szocikk/europai-unis-polgsg> (A letöltés dátuma: 2021.05.02.), Julie Rondu: L'individu, sujet du droit de L'Union européenne, Bruylant, Bruxelles, 2020.

3. Rondu, J., 2020. L'individu, sujet du droit de L'Union européenne. Bruxelles: Bruylant.
4. Clément-Wilz, L. 2019., Le role politique de la Cour de justice de L'Union européenne. Bruxelles: Bruylant.
5. Blumann, C. & Dubouis, L., 2019. Droit matériel de L'Union Européenne. LGDJ.
6. Protectionnisme et Droit de L'Union européenne, sous la direction de Ségolene Barbou des Places. Paris: Pedone, 2014
7. Gyenei L., 2020. *Európai unió polgárság*. In: Jakab A.; Könczöl M.; Menyhárdt A. & Sulyok G. (szerk) *Internetes Jogtudományi Enciklopédia* (EU jog rovat, rovatszerkesztő: Várnay, E.; Varju, M.; Horváthy, B.) <http://ijoten.hu6szocikk/europai-unis-polgsg> (A letöltés dátuma: 2021.05.02.)
8. Barbato, J. C. & Mouton, J. D., 2010. Vers la reconnaissance de droits fondamentaux aux États membres de l'union européenne? Réflexions á partir des notions d'identité et solidarité. Bruxelles Bruylant.

ISSN 2630-886X

18  57

**BGE**