

Felelős szerkesztő
Prof. Dr. Kocziszky György

Szerkesztés
Sáfrányné Dr. Gubik Andrea

Nyomdai kivitelezés
GNR Szolgáltató és Kereskedelmi Bt.
www.gnr.hu

Miskolci Egyetem
Gazdaságtudományi Kar
H-3515 Miskolc-Egyetemváros
Tel.: (+36-46) 565-111/1005
Fax: (+36-36) 563-471
E-mail: gazddek@uni-miskolc.hu
www.gtk.uni-miskolc.hu

ISBN 978-963-661-891-9



MISKOLCI EGYETEM GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

VII. Nemzetközi Konferencia
Miskolc-Billafürdő, 2009. május 19-20.

TARTALOMJEGYZÉK

DÉKÁNI KÖSZÖNTŐ	1
------------------------	----------

PLENÁRIS ELŐADÁSOK

Hogyan jutottunk idáig?	2
<i>Kádár Béla</i>	

Gazdasági és Államháztartási perspektívák 2009' - a gazdasági racionalitás és a megvalósíthatóság – 9	
<i>Kovács Árpád</i>	

II/A. Szekció

GAZDÁLKODÁS ÉS VERSENYKÉPESSÉG

Üzleti környezetünk a Világbank-jelentésekben	29
<i>Román Zoltán</i>	

A vállalkozás és a kisvállalatok szerepe a gazdasági válság elhárításában	36
<i>Papanek Gábor</i>	

Mire építsük stratégiánkat?	43
<i>Mészáros Tamás</i>	

Új stratégiai kihívások – a hazai cégek kísérleti vizsgálata	50
<i>Fülöp Gyula, Pelczné Gáll Ildikó</i>	

A hazai exportot adó vállalatok néhány sajátossága a 2000-es évek elején	63
<i>Czakó Erzsébet</i>	

Ukrajna szerepe a magyar külgazdasági stratégiában	71
<i>Majoros Pál</i>	

Az üzleti kapcsolatok teljesítményének értelmezése	80
<i>Vilmányi Márton, Hetesi Erzsébet</i>	

Technológiai változatok gazdaságossági szempontú összehasonlítása	86
<i>Illés Mária</i>	
Értéktérkép a stratégiakészítésben	94
<i>Pálinkás János, Hoffer Ilona</i>	
Malmquist-index alkalmazása a komplex tényező hatékonyság mérésére	102
<i>Farkasné Fekete Mária, Szűcs István, Varga Tibor</i>	
Hogyan vetheti le béklyóit a magyar gazdaság?	110
<i>Papp József</i>	
A globalizáció politikai és gazdasági alternatívái a 21. század elején	118
<i>Bertalan Péter</i>	
A regionális innováció irányítási rendszerének hálózati megközelítése	126
<i>Nyiry Attila</i>	
A kompetencia alapú struktúra kiépítésének lehetőségei az önkormányzati rendszerben	134
<i>Báger Gusztáv</i>	
Az etika intézményesülése a MOL-csoport vállalati gyakorlatában	141
<i>Szegedi Krisztina</i>	
Tudáshálózatok menedzsment kihívásai	147
<i>Dinya László</i>	
Szervezeti kultúra és kompetenciák: Elméleti modellek és empirikus vizsgálati lehetőségek	158
<i>Málovics János, Málovics Éva</i>	
Karrierváltók Magyarországon - életszakaszok és karrierváltások -	165
<i>Bokor Attila, Fertetics Mandy, Hidegh Anna Laura, Váradi Szabó Zsuzsa</i>	
A vezetésfejlesztés lélektani alapjai – Az önismeret jelentősége –	173
<i>Kunos István</i>	
Vállalatértékelés a tudásalapú gazdaságban	177
<i>Kiss Anita</i>	

A kis- és középvállalatok vevő-szállító kapcsolatainak sajátosságai Magyarországon	183
<i>Gubik Andrea</i>	

II/B. Szekció

REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉG

Kérdőjelek a vidékfejlesztésben	190
<i>Buday-Sántha Attila</i>	
Lehetséges irányok a magyar településhálózat fejlesztésére	198
<i>Rechnitzer János</i>	
A gravitációs törvény alkalmazási lehetőségei a regionális döntésekben	206
<i>Kotosz Balázs</i>	
A „területi kohézió” szerepe az EU és a tagországok politikájában	214
<i>Illés Iván</i>	
Regionális és rurális munkaerő foglalkoztatás a kohézió és versenyképesség nézőpontjából	224
<i>Vincze Mária, Mezei Elemér, Imecs Zoltán</i>	
A romániai régiók versenyképességi helyzete az Európai Unió térszerkezetében	233
<i>Kurkó Ibolya</i>	
Hol is van a régió vagyona?	241
<i>Fábián Attila – Tóth Balázs</i>	
A pénzügyi-gazdasági válság hatásai, lehetséges helyi válaszok	251
<i>Szilágyiné Baán Anna</i>	
Hátrányos helyzetű térségek fejlesztése	254
<i>G. Fekete Éva</i>	
Helyünkre kerültünk? Magyarország és Szlovákia pozícióinak alakulása	263
<i>Nagy Zoltán</i>	

III/A. Szekció

ÜZLETI STRATÉGIAI ÉS MÓDSZERTANI KÉRDÉSEK A XXI. SZÁZADBAN

A felsőoktatás helye és lehetőségei az életen át tartó tanulásban (új kihívások – paradigmaváltás)	270
<i>Besenyei Lajos</i>	
Mit mutatnak a vállalkozások 2007. évi eredményei? Makro-elemzés a vállalati mérlegek alapján	278
<i>Mellár Tamás</i>	
Hogyan tovább? – A könyvvizsgálat fejlesztése Magyarországon	284
<i>Pál Tibor</i>	
Pénzügyi politika, pénzügyi kultúra	289
<i>Kis J. Ervin</i>	
A nemzetközi pénzügyi válságkezelés lehetséges útjai	296
<i>Lentner Csaba</i>	
Egészséges magángazdaság és beteg állam?	303
<i>Vigvári András</i>	
Helyi államháztartási reformok. Mit tehetnek az önkormányzatok?	308
<i>Halmosi Péter</i>	
A kutatás-fejlesztési tevékenység és a versenyképesség kapcsolata a magyar régiókban	315
<i>Szalaiiné Homola Andrea</i>	
Az európai pénz- és elszámolásforgalom jövője	325
<i>Kovács Levente</i>	
A magyar bankrendszer válságtűrő képessége – eszköz – forrás dinamika	334
<i>Bozsik Sándor</i>	
A magyarországi belföldi turisztikai áramlások vizsgálata	342
<i>Tóth Géza</i>	
Integrált menedzsment rendszerek fejlesztése reálopciókkal	347
<i>Rózsa Andrea</i>	

*Összehasonlítások által legjózanabb elmélkedni. S így az egészséges ítéletű hazafi nemzete elsőbbségin örül, s azokat mind jobban kifejti. Ott pedig kettőzteti fáradozását s halad, hol hátramaradást sejdítene, s minekelőtte jobb s boldogabb hazát keresne, még inkább szereti, s nagyobb szorgalommal ápolgatja édes anyaföldét ...
(Széchenyi István)*

Lectori salutem!

A magyar gazdaság súlyos válságban van, a társadalom halmozottan beteg, köz- és morális helyzetünk az elmúlt években folyamatosan romlott.

Ezeket a súlyos megállapításokat igazolja (többek között) csökkenő nemzeti jövedelmünk, a növekvő munkanélküliség, az ipari termelés drasztikus visszaesése, az államadóság növekedése, nemzeti fizetőeszközünk leértékelődése, versenypozícióink gyengülése, a lakosság romló egészségi állapota, a társadalom elszegényedése.

Az ismert globális hatásoknál úgy tűnik, nagyobb súllyal jelentkeznek a belső okok, mint pl.: a hibás gazdaságpolitika, a korrupció és az értékrendünkben végbement negatív változások.

Jogosan vetődik fel a kérdés: hogyan jutottunk idáig; van-e esély (a felelőtlen és megalapozatlan ígéreteken túl) a negatív tendenciák megállítására; ha igen mikor és milyen feltételek mellett?

Immár hetedik alkalommal megrendezésre kerülő konferenciánk előadóinak témaválasztására és mondandójára ezek a kérdések nyilván hatással voltak és vannak. Érthető!

A rossz társadalmi közérzet, a gazdasági gondok sora különös felelősséget ró a gazdaságelmélet és gyakorlat művelőire. Hiszem, hogy (az általunk is okozott) gondok kezeléséhez, az új paradigma és értékrend megteremtéséhez, ha szerény mértékben, de konferenciánk is hozzájárulhat.

Miskolc, 2009. május 19.

Prof. Dr. Kocziszky György

HOGYAN JUTOTTUNK IDÁIG?

Kádár Béla

Magyar Közgazdasági Társaság

Századunkban sorsalakító hatásuk lett a szeptembereknek. A 2001. évi „fekete szeptember” megroppantotta az amerikaiak biztonságérzetét, elbúcsúztatta az illúziókat a Szovjetunió összeomlása után biztonságosnak vélt világról, a történelem végéről. 2008 szeptemberében robbant ki a hosszabb ideje érlelődő s 2007 nyara óta amerikai feszültségekkel bemutatkozó, nyolc évtizede legsúlyosabb pénzügyi válság. Újból kísértet járja be nemcsak Európát, hanem a világ nagy részét: pénzügyi összeroppanás, gazdasági visszaesés, munkanélküliség és az ebből fakadó társadalmi destabilizálódás veszélyének kísértete.

A 2007 nyári csúcs óta összeomlott az amerikai jelzálogpiac, 40-60%-kal csökkentek a tőzsdei részvényárfolyamok, a világ 4000 milliárd dollárba becsült banktőkeállományából az amerikai bankok 1500 milliárd, az európai és japán bankok kereken 1000 milliárd dolláros veszteséget szenvedtek. A partnereik fizetésektelenségétől tartó bankok kölcsönnyújtási tevékenysége beszűkült, megdrágult s rövid távúra csökkent. A nagyarányú vagyonvesztés és hitelszűke hatása az utóbbi hetekben áttért a reálgazdasági szférára is, különösen a tartósabb fogyasztási cikkek, mint például a gépjárműipari termékek keresletére.

Megindult a termelés és a munkahelyek csökkenésének folyamata. Az 1929-33 közötti válság megismétlődésének veszélyétől tartó kormányok nagyszabású mentőakciókkal, monetáris és költségvetés-politikai eszközökkel, garancianyújtással, kamatcsökkentésekkel, pénzpumpálással, bajba jutott pénzügyi intézmények támogatásával, állami szerepvállalással igyekeztek válságelhárító tevékenységet folytatni - ez ideig mintegy 3000 milliárd dolláros, a világ GDP több mint 5%-át kitevő összegű nagyságrendben. Ilyen nagyságrendű költségvetési mozgósítás, pénzügyi vérátömlesztés a reteszelő hatás mellett egyrészt drasztikus pénzügyi átcsoportosításokkal, illetve ebből fakadó súrlódási veszteségekkel jár, másrészt kellő ellenható erők hiányában előidézheti az esetleges rövidebb távú deflációs szakasz utáni inflálódás veszélyét. Beköszöntött a bizonytalanság korszaka.

A köznapiban beszédbe kezdetben pénzügyinek s az újabb fejlemények ismeretében már gazdaságinak nevezett válság közvetlen kiváltó okainak szemrevételezése, eseménytörténeti felvillantása is ad elsődleges eligazítást a jelenlegi válság alaktanáról, természetrajzáról. A hetvenes évtized elején felbomlott a második világháború után kialakított negyedszázados élettartamú, úgynevezett Bretton Woods-i nemzetközi pénzügyi rendszer, megszűnt a rögzített árfolyamok rendszere. A tudományos-technikai forradalom mindinkább tágitotta, szétfeszítette a növekedés nemzetgazdasági kereteit. A műszaki-tudományos forradalom eredményeit leginkább kiaknázni tudó nemzetközi nagyvállalatok és nagyvállalati koalíciók érdekeit, mozgásterét mind hátrányosabban érintette a nemzetállam keynesi gazdaságpolitika időszakában kialakult gazdasági szerepe, szabályozó tevékenysége. Három évtizede a thatcheri-reagani neokonzervatív-neoliberálisnak nevezett gazdaságpolitikai fordulat az állam szabályozó szerepét a pénzügyi irányítással, a piaci mechanizmusok önszabályozási szerepével, a pénz- és tőkepiaci mozgások liberalizálásával kívánta felcserélni.

Az angolszász országok után a nyugat-európai és a latin-amerikai, majd a rendszerváltó közép-európai országok jelentős mértékben felszámolták az állami tulajdont, nagymértékben meggyengült az állam szabályozási-ellenőrzési tevékenysége. A deregulálás, liberalizálás, privatizálás, monetáris irányítás túlsúlyra jutása egyszersmind kasztrálta a kormányzati cselekvőképességet, amit tetézt a túlduzzadt kormányzatok korlátozott helyzetfelismerő intézményműködtetési és végrehajtási képessége, a kormányzati munka színvonalának gyengülése. Az állami és nemzetközi intézményrendszeri gyengüléssel párhuzamosan folyamatosan erősödtek a világ gazdaság nagy érdekérvényesítési erővel rendelkező szereplőinek pozíciói. A világ jövedelmei növekvő mértékben csoportosultak át a munkapiacokról a tőkepiacokra, a termelés világából a forgalmi, elsősorban pénzügyi szférába.

A megnövekedett manőverezési szabadságot és játéktérrel az amerikai bankvilág igyekezett legerőteljesebben kamatoztatni. A jelenlegi világválság kirobbanásának két közvetlen oka az

amerikai jelzálogpiaci és értékpapír-piaci fejleményekhez kötődik. A hidegháborúból vagy harmadik, rejtett világháborúból győztesen kikerülő Egyesült Államok pénzügyi intézetei közvetett jegybanki támogatással elérkezettnek látták az időt a hitelpiacok korlátlan kiterjesztésére. Az amerikai álm megvalósítására hivatkozva az olcsó pénz politikáján keresztül hatalmas ösztönzést kapott az ingatlanszerzés, a tartós fogyasztási cikkek vásárlása. A rövid távú haszonszerzést lehetővé tevő túlméretezett ingatlanforgalom és hitelfelvétel nem támaszkodott a pénzügyvilágban hagyományosan megkövetelt prudens, elővigyázatos bankári magatartásra. A forgalombővítés háttérbe szorította a hitelfelvevők törlesztőképességének ellenőrzését. A fogyasztási láz eltűntette a lakossági megtakarításokat, megnövelte a kereskedelmi mérleg deficitjét, az USA eladósodását, amelyet a közelmúltig a jövedelmeik 20-35%-át megtakarító ázsiai országok finanszíroztak.

A pénzügyi földrengés másik nagy színtere az értékpapírpia. Az amerikai bankok nem érték be reálgazdasági műveletek finanszírozásával, hanem hitelköveteléseiket is „értékpapírosították”, értékpapírként forgalmazták. Pénzügyi „innovációként” különböző minőségű követeléseiket, kötvényeiket összekeverten csomagba rakták és értékesítették. A bankok a hagyományos pénzközvetítők, gazdaságszervezői tevékenységen messze túllépve pénzpiaci „termékeket” kezdtek gyártani. E tevékenység méreteit jól jelzi, hogy 2008 elején az úgynevezett derivatív, másodlagos piaci termékek állományának összege kerekén 600 ezer milliárd dollár volt, ami több mint a tízszerese a világ összesített GDP-értékének.

Korábban soha nem tapasztalt szakadék alakult ki a reálgazdaság és a pénzügyi szféra között. E szakadék gyors növekedését az állami ellenőrzés gyengesége s az informatikai technika alkalmazhatósága nagymértékben megkönnyítette. Az így kialakult nemzetközi értékpapírpia fenntarthatósága a Szent Antal-láncok vagy piramisjátékok hatásmechanizmusával volt egyenértékű. Amíg nem rendült meg a főleg ázsiai befektetők bizalma, a piac bővült. A magyar folklórban sem ismeretlen azonban, hogy „jegenyefák nem nőnek az égig”. Az igazság pillanata 2007 nyarán érkezett el, amint a gyakorlatban kiderült, hogy az elvileg garanciának számító kötvények részben behajthatatlan követelésekre támaszkodnak, s fizetéseképtelenséget jelentenek. A bizalom eltűnt, a vásárlási hajlandóság megszűnt, a pénzügyi léggömbök szétpukkadtak. Megindult a szabadulás az értékpapíroktól.

A mai amerikai üzleti világ etikája bizony erősen eltávolodott a Mayflower-ösök puritanizmusától. A vegyes kintlevőségeket tartalmazó csomagok túlnyomó része az USA pénzügyi intézeteitől származott, s ezeket amerikai intézetek minősítették. A válság így az Egyesült Államokban robbant ki, s onnan terjedt tovább, s bizony-bizony a hiedelmekkel ellentétben mindenhová „begyűrűzött”. A pénzkölcsönzés oxigénje a bizalom, elvesztése könnyű, helyreállítása, akárcsak az elvesztett piacok visszaszerzése, igencsak költséges. A bizalomvesztés közvetlen következménye a hitel- és pénzügyi szűke, a pénzügyi drágulás, amely pusztító hatású a fizetéseképtelen hitelfelvevők s a felelőtlenül hitelt nyújtó pénzügyi intézetek, sőt a gazdasági élet kevésbé versenyképes szereplői számára is.

A kiváltó okok vizsgálata persze történelmi hasonlóságokat is feltárt. A negyedszázadon át stabil Bretton Woods-i pénzügyi rendszer összeomlásában közrejátszott az akkori vietnami háború finanszírozásának magas költségszínvona, megnövekedett amerikai költségvetési deficitje, amelyet egy ponton túl az akkori nyugat-európai és japán megtakarítók nem voltak hajlandók finanszírozni. A jelenlegi kétfrontos, iraki-afgán hadviselés terheinek finanszírozását viszont az ázsiai megtakarítók elégezték meg. A kiváltó okok is sokrétűek, a gazdaságpolitika több műfajába sorolhatók.

A köznapi beszédben divatos a jelenlegi helyzetet az 1929-33 közötti világválsághoz hasonlítani, s kedvező eltérésként hangsúlyozni a nemzetközi együttműködésben és a kormányzati tevékenységekben érezhető azonnali, erőteljes s ciklikus szempontból kedvező irányú lépéseket.

Ezek az elszorított pénzügyi veszteségek után a növekedési veszteségeket jóval alacsonyabb szinten tarthatják a nyolc évtizeddel ezelőtti helyzethez. A pénzügyi tűzoltás, a bajbajutott, megroggyant bankoknak és vállalatoknak dobott állami mentőövek, a közvélemény folyamatos verbális megnyugtatója ez ideig lehetővé tette a pánikhangulat és az ezzel együtt járó káosz elkerülését. A világ gazdaság pénzügyi építménye azonban még nem lett tűzbiztos. A hamu alatt még izzik a parázs, a pénzügyi szférában korábban kialakult buborékoknak még csak egy része pukkadt ki, a ciklikus hanyatlás csak most kezdődik. A válságtörténet, idézve a kortárs magyar festészet kiemelkedő alakjának, Sándor Miklósnak veretes mondását, „még koránt sincs befejezve”.

A távlatilag tartós terápia kialakítása nem nélkülözheti a válság nemcsak közvetlen kiváltó okainak, hanem mélyebb összefüggéseinek figyelembevételét sem.

A fizikában jól ismert a hullámmozgások kölcsönhatásának pusztítása. Gazdaságtörténelemből is idézhetők egy időben jelentkező különféle folyamatok kedvező és kedvezőtlen szinergikus hatásának következményei.

A jelenlegi válságelhárító gyakorlat a pénzügyi összeomlás s az ezt követő nagyobb arányú gazdasági visszaesés elhárítására összpontosít. Kevés figyelmet kapott az az új körülmény, hogy a jelenlegi válsághelyzetben többszörös egyidejűségek tükröződnek.

Az elmúlt negyedszázadban kiterelvényesedő, általánossá váló globalizáció, pontosabban amerikanizáció már megismertetett minket térben és időben behatárolt kisebb válságokkal, amelyet átmeneti „poszt-alkoholos” tünetként hívtak már Mexikó esetében tequilaválságnak, Oroszország esetében vodkaválságnak, az ázsiai országok és Brazília esetében szaké- és caipirinhaválságnak. A 2007 nyarán-őszén észlelt amerikai feszültségeket is kezdetben a Bourbon-válság műfajába sorolták. A peremgazdaságoktól eltérően, a világgazdaság központjából, az USA-ból kiinduló válságjelenségek az elmúlt hónapban viszont már az egész világgazdaságot megrengették. Észak-Amerika, az Európai Unió és Japán, a világ GDP-jének kerekén kétharmadát képviselő fejlett piacgazdaságok, valamint nagyszámú fejlődő ország most ugyanazon történelmi pillanatban néz szembe a pénzügyi instabilitás és a gazdasági visszaesés veszélyével. Igaz, hogy a Kínai Népköztársaságban a válság csupán a gazdasági növekedés ütemének az elmúlt években megszokott 10% feletti átlagáról 8%-ra csökkenését jelenti, de Kína súlya a világ GDP-jében még a meglehetősen bizonytalanul megbecsülhető vásárlóerő-paritáson sem éri el a 10%-ot. Ma nincs olyan mértékű ciklikus a szinkronitás, amely a válsághatásokat önmagában enyhíthetné.

A válságterápiát különösen a válságot kiváltó mélyebb okok eltérő természete nehezíti. A jelenlegi helyzet kialakulásához hozzájárult a világgazdasági erőter hosszabb ideje érzékelhető feltartóztathatatlan eltolódása az euro-atlanti térségből Ázsia felé, kezdetben Japán és a „kis tigrisek”, majd Kína és India gazdasági előretörésével párhuzamosan. Pénzügyi válság idején korántsem közömbös, hogy a világ arany- és devizatartalékainak több mint kétötöde az ázsiai országokban halmozódott fel, Kínában egyedül közel kétfélmilliárd dollár. A nemzetközi intézményrendszer hatalmi struktúrája a második világháború utáni gazdasági erőter földrajzi átrendeződését nem tükrözi. Kína, India, Brazília, Oroszország a világgazdaság mind nagyobb súlyú szereplői, képviselői súlyuk viszont nincs vagy elégtelen a nemzetközi együttműködési-döntési szervezetekben. A globális folyamatokat ma olyan szereplők igyekeznek irányítani, akiknek világgazdasági súlya és folyamatalakítási képessége erősen csökken. A világ ma még nem készült fel arra, hogy miként a 16. század előtt, két-három évtizeden belül ismét Ázsia, illetve Kína lesz a világgazdaság központja. Századunk derekán a globalizációt feltehetően „kínázációnak” fogják nevezni. A folyamatos erőter-eltolódásból fakadó különféle feszültségeknek, adott esetben az USA-finanszírozási hajlandóság csökkenésének jelentkeznie kellett.

A gazdasági erőter-eltolódástól nagyrészt függetlenül a második világháború után euro-atlanti mintára kialakított nemzetközi kapcsolatrendszerben önmagában is súlyos irányítási szakadék alakult ki.

A gazdasági-technológiai-tömegtájékoztatási-biztonsági folyamatok globalizálódásával a nemzetközi együttműködés szervezeti rendszere nem tudott lépést tartani. A meglehetősen széles skálán kifejlesztett, de egyszersmind szűk szakosodású s korántsem bürokrácia mentes nemzetközi szervezetrendszerben az egyes szervezetek elkülönülve, kellő összehangoltság nélkül foglalkoztak globális szabályozással, normákkal az emberi jogoktól kezdve a kereskedelemig, környezetvédelemig, pénzügyi áramlásokig. A szakosított nemzetközi szervezetekben létrehozott szabályozás kellő összehangolás hiányában koherencia zavarok, konfliktusok forrása. Elmélyülő szakadék érzékelhető a globális folyamatok, kihívások és a kezelésükhöz, megválaszolásukhoz szükséges szervezetek működőképessége között. A nemzetközi szervezetek közötti együttműködési megállapodások, konzultációk nem elégségesek a globális kihívások összehangolt s késedelem nélküli megválaszolásához. Ráadásul a gyengébb alkuerejű, kisebb jelentőségű országok nem rendelkeznek megfelelő érdekvéonyesítési képességgel, sőt többnyire kívül rekednek a döntési folyamatokból. A gazdaság globalizációja nyomán a világ GDP több mint 40%-át, a világkereskedelem több mint 60%-át képviseli 500 transznacionális vállalat. A transznacionális nagyvállalatok koalíciói olyan döntési súlyt képeznek - s nemcsak a gazdasági kapcsolatokban -,

amellyel szemben nincs globális közhatalmi ellensúly, amely a feltételezett globális demokrácia működőképességének garanciája lehetne.

A jeffersoni demokráciában kialakított „checks and balances” rendszer a nemzetközi kapcsolatrendszerben nem működik. Így nem kívánatos nemzetközi egyensúlyrontó hatások bármikor jelentkezhetnek. A nemzetközi intézményrendszer új architektúrájának kialakítása aligha kerülhető el, illúziók nélkül viszont az is látható, hogy ez időigényes feladat.

A globalizáció jelenlegi változatát természetesen nem csupán az Egyesült Államok egyedülálló katonai, műszaki gazdasági, szervezeti, kommunikációs hatalma hordozza, hanem a ebből fakadó demonstrációs hatás is; az amerikai civilizációs, fogyasztási, magatartási, vélekedési normák, értékrendi sajátosságok földrajzi elterjedése, áttérjedése Európára, Japánra, valamint nagyszámú fejlődő országra. Az értékrend adott országon belül s a nemzetközi kapcsolatrendszerben fontos eleme az irányítási rendszernek (l. részletesebben Kádár Béla: Deficitjeink, Magyar Szemle, 2007/9-10. szám, 73-90. o./l.) Az egyén, a társadalmi-gazdasági szereplő belső vezéreltségének minősége, ereje tehermentesíti az adminisztratív-jogi szabályozást, konfliktushelyzeteket, fejlődési serkentő vagy hátráltató a történelem tanúsága szerint. Az angolszász társadalmakban a haszonelvűség, önérték-értékesítési szabadság, teljesítményelvűség jobban felértékelte az értékrendi hierarchiában, mint a világ más kulturális övezeteiben. A második világháború utáni amerikai „bőség társadalmában” a fogyasztás alapvető értékévé vált, amely szintén elterjedt a világ többi régiójában, többnyire a hagyományos erkölcsi értékek rovására, s az amerikai teljesítményelvűség nélkül.

Az önérték-vezéreltség, haszonelvűség következményeire már Franklin Delano Rooseveltt is rámutatott második elnöki beiktatási beszédében, amikor kijelentette a világválság amerikai tanulságainak értékelése során: „Mindig is tudtuk, hogy a zabolátlan üzleti önérték erkölcsileg rossz, ma már tudjuk, hogy gazdaságilag is az.”

Az amerikai hitelpiaci és értékpapír-piaci válság, banktermék-kibocsátás értékrendi deficitekkel kezdődött, s szakmai deficitekkel folytatódott. A haszonelvűség rövid távra szűkítése, az ókori Róma dekadenciájának kezdetét jelző „carpe diem” filozófia, a mértéktelen s gyakorta „gagyi” fogyasztás gerjesztése elszívta a társadalmi és egyéni energiákat a hosszabb távon megtérülő ráfordításoktól, a képzéstől, hitelességmegalapozástól, megtakarításoktól. Lehetetlen nem érzékelni a szoros összefüggéseket a fogyasztói düh ereje, a megtakarítások hiánya s a jelenlegi pénzügyi feszültségek súlyossága, külső pénzügyi függőség mértéke között - persze nemcsak Amerikában, hanem minden olyan országban is, ahol a megtakarítási hajlandóság rombolásával igyekeztek az amerikai mintát követni. A 17. században a londoni tőzsdén, miként a második világháború előtti magyar vidéki jószágvásárlásoknál az üzletet tenyérbe ütéssel kötötték. Az üzleti irányítástechnika értékrendi jellegű, tisztesség alapú volt. Globális gazdaságban, tömegtársadalomban az emberi kapcsolatok tömegszerűsége és mozzanatainak összefonódása mellett belső, értékrendi vezéreltség hiányában az irányításrendszeri feszültségek tendencia jelleggel növekvőek. Az új nemzetközi pénzügyi, sőt világ gazdasági rend követése mind általánosabbá válik. Ennek szerves része azonban az új nemzetközi értékrend.

Az euroatlanti társadalmak történetében a társadalmi és egyéni vezéreltség sajátos fejlődési szakaszokat mutat. Mózes az agy, a törvények tiszteletét, Jézus a szív, a szeretet értékét, Marx némi leegyszerűsítéssel a gyomrot, az anyagiságot, Freud pedig az ösztönvilágot tartotta az irányítottság fő mozgatórugójának. Bár a konzervatív eszmerendszer Menenius Agrippa hajdani meséje nyomán e sajátos, anatómiailag is szemléltethető lejtő különböző szakaszainak összekapcsoltságából indul ki, lényegében a törvény és rend, valamint a szolidaritás értékeit hangsúlyozza. Az európai szociális és liberális, valamint az amerikai neokonzervatív megközelítések erősen táplálkoznak az utóbbi szellemi örökségből. Új nemzetközi értékrend esetleges összekovácsolása viszont nem hagyhatja figyelmen kívül a növekvő gazdasági és politikai súlyú ázsiai értékviszonyokat. Valamiféle harmonizáció kialakítása kívánatos még az Ázsia-központú világ várható kialakulása előtt.

A jelenlegi világválság legsúlyosabb s ma már felismerhető gócai a neoliberális társadalmi-gazdasági modell inkohereciáiból, működési zavaiból fakadnak. A három évtizede kibontakozó neoliberális-monetáris forradalom elméletileg kérdőjelezte meg az állam gazdasági szerepére vonatkozó, az akkori fejlett országokban általános keynesista és a fejlődő országokban elterjedt

strukturális gazdaságpolitikai gyakorlatot. Az állam tulajdonosi-felügyeleti-szabályozó szerepének leszűkítése a törvényes jogi és pénzügyi keretek kialakítására, makroszintű és versenykörnyezeti szabályozásra, a piaci mechanizmusok önszabályozó szerepére támaszkodás elméleti fordulatot jelentett, javította az erőforrások fogyasztói igények szerinti elosztásának hatékonyságát, csökkentette a pénzügyi egyensúlyviszonyok kiegyensúlyozatlanságát. A második világháború utáni időszakban - részben állami védernyő alatt - megerősödött nagyvállalatok időbeli egybeeséssel ugyancsak a hetvenes években látták elérkezettnek az időt mozgásterük kiszélesítésére, az állam gazdasági szerepének elsorvasztására. A törekvést hathatósan támogatták a bretton-woodszi ikrek, az IMF és a Világbank. A Szovjetunió összeomlását követő évtizedes amerikai növekedési diadalmenet, felgyorsult műszaki fejlődés sokáig elfedte a modell működési zavarainak szaporodását, kezdetben a „peremgazdaságokban”, majd a nemzetközi piacokon is. Az árfolyamok, valamint a kőolaj- és nyersanyagpiaci árak, sőt agrártermékek nemzetközi piacán tapasztalt hektikus mozgások már korábban is jelezték a piac önszabályozó szerepének korlátait. A hitel- és értékpapír-piaci válság ereje viszont nagyságrendileg már jóval súlyosabb működési zavarokat jelzett. Kiderült, hogy az állam mégsem kárhóztatható „éjjeliőr”-szerepre, a nemzetközi összeomlás veszélyét az erőteljes állami beavatkozás hárította el. Láthatóvá vált az összhanghiány a világgazdasági realitások, illetve az abból fakadó követelmények és az uralkodó eszmerendszerek, kormányzati gyakorlatok között. A liberális „láthatatlan kéz” ugyancsak rászorult az állami segítő kézre.

Sajátos módon a nemzeti társadalmak s gazdasági szereplők nagyobb megrázkódtatások nélkül vették tudomásul az állami szerepvállalás visszatérését. Természetesen a viharzónába jutás időszaka a cselekvés és nem az elméleti tisztázások időszaka. Ami eddig történt, az a cselekvési kényszer hatásának s nem elméleti újragondolásnak minősíthető. Ideológiailag persze a legelterjedtebb gyökerű nyilatkozatok hangzanak el gyors lejárattal s korántsem forró búcsúróllal a „neoklasszikus forradalomtól”, a kapitalizmus vagy a piacgazdaság alkonyáról. Ugyanakkor az elmúlt három évtized világgazdasági és elméleti „főáram-rendszerének” érték- és érdekképviselői a pénzügyi összeomlás átmeneti elhárítása után siettek leszögezni, hogy a jelenlegi válsághelyzet nem a piaci szabályozatlanság, hanem éppenséggel a túlméretezett állami beavatkozás következménye. A piaci szereplők csak tették a dolgukat és követték érdekeiket az állam által alkotott törvényes keretek között. Az állami szervek, a kormányok, jegybankok, felügyeleti szervek viszont hanyagul látták el feladataikat. A piac működési zavarainak kiiktatásához - ezek szerint - nem szükségesek új szabályok, legfeljebb jobbak -, amelyeket természetesen a jelenlegi döntéshozók alakítanak ki hosszasan viták után.

A válsághelyzet célszerű terápiájának taglalásánál természetesen érdemes emlékeztetnünk az einsteini figyelmeztetésre, miszerint nem várhatók más eredmények azonos szereplők azonos cselekedeteinek ismétlésétől. Válsághelyzetek a pusztító hatás mellett megújítást is hoztak. Az 1929-33-as világválság felszámolta azt a liberális világrendet, társadalmi-gazdasági modellt, amelyben a szabályozás nélküli piacgazdasági rend működésképtelenné vált, a vagyoni egyenlőtlenséget teremtő gazdasági rend és a szavazati egyenjogúság elvéből kiinduló politikai demokrácia együttélése konfliktusokat teremtett s élezett, a közjó megteremtésével összefüggő állami feladatok széles sávon kerültek ütközésbe a nagyobb haszon elérésére irányuló gazdasági értékrenddel.

A társadalmi-gazdasági fejlődés menete mindig magában hordja az aránylazulást, a túlterjeszkedésből fakadó szétpukkanás kockázatát, és időnként történelmi korrekciós kényszereket mozgósít. Az 1929-33-as válság ebben az értelemben a legújabb kor első nagy történelmi korrekciós folyamata, amely a klasszikus liberalizmus társadalmi-gazdasági modelljének gyengeségeit, pénzügyi zabolátlanságait, válságelhárítási és megoldási képességeinek deficitjét erőteljes modellváltással korrigálta. A korrekciós folyamat változatos formákat öltött. A demokratikus hagyományokkal nem rendelkező Szovjetunió a gazdaság és a társadalom szinte teljes államosításával, a válság következményeivel összefüggésben hatalomra jutó nemzetiszocialista Németország a hadigazdálkodási, illetve nagymértékben centralizált irányítási rendszer kiépítésével, több közepesen fejlett, főleg dél-európai ország, például Portugália, Olaszország, Spanyolország a korporációs vagy „hivatásrendi” modell kialakításával adott választ a világgazdasági válságra. Tartósabb ellenszert jelentett a roosevelti New Deal, majd a második világháborút követően kialakított európai jóléti állam angol, skandináv vagy rajnai modellje: a

piaci folyamatok erősebb állami intervenció melletti szabályozása, szociális védőháló beiktatása, illetve a De Gaulle-i dirigizmus, amelyek az erőforrások stratégiai célzatú elosztásával több évtizeden keresztül feleltették a válságfolyamatokat, dinamizálták a társadalmi-gazdasági fejlődést (l. Kádár Béla: Állam és államigazgatás a globalizáció feltételrendszerében, Magyar Szemle, 2007. június, 60-79.).

A Nyugat-Európában kialakult jóléti állam ugyanakkor egyre több szabállyal avatkozott be az állampolgárok életébe, kiterjedt szociális kedvezményeivel, túlszabályozottságával gyengítette a teljesítményi értékrendet, versenyképességet, s idővel a nemzetgazdasági teljesítményeket is. A thatcheri-reagani gazdaságpolitikai folyamat három évtizede a második, társadalmi-gazdasági modellváltást hozó történelmi korrekció volt, amely bizonyos változásokkal visszatért a klasszikus liberális gyökerekhez. A neoliberális modell ugyanakkor a klasszikus liberalizmus időszakában tapasztaltnál jóval gyengébb értékrendi bázisra, emberi-társadalmi minőségre támaszkodott. A tv-civilizáció elterjedésétől és a társadalmi oktatási-nevelési rendszer gyengülésétől korántsem függetlenül az állam beavatkozásától, gyámkodásától mentesített „magányos tömeg” az éleződő versenykörnyezetben csak korlátozott mértékben tud racionális gazdasági és politikai döntéseket, életvezetési stratégiákat kialakítani, öngondoskodási képességeket kifejleszteni. Miként A rózsza neve című világsikerű mű szerzője, Umberto Eco hangoztatta: „A világ a globális fogyasztói társadalom keretében elindult a globális tudatlanság felé.” E fejlemény is rendszerinkohereciákat teremtett.

Az országok és az országokon belüli fejlettségi szintkülönbségek, polarizációs jelenségek mind súlyosabb tehertételt jelentenek a politikai demokrácia intézményrendszerének működtethetősége szempontjából. A „nyertes mindent visz” elosztási alapelv erőteljesen szűkítette a társadalmi szolidaritás érvényesülését és érvényesíthetőségét. Politikailag, a társadalmi igazságérzet figyelembevétele esetén mind nehezebben képviselhető egy olyan modell, amely privatizálja a gazdaság hasznát hajtó tevékenységeit, a profitot ugyanakkor társadalmassítja, miként a jelenlegi válsághelyzetben államosítja a tőke működési veszteségeit, illetve áthárítja azokat az adófizetőkre.

Nem alaptalan a kérdés, hogy bekövetkezik-e a történelem újabb nagy korrekciós folyamata a válságelhárítás és a távlatos megújulás érdekében? Az erősödő ellenállás jelei jól körvonalazódnak, a megújulási koncepció keretei jóval kevésbé. A válság tüneteinek sikeres kezelése, a válság esetleges gyengébb és rövidebb lefolyása átmenetileg háttérbe szoríthatja a korrekciós, megújulási kényszereket. Nem zárható ki, hogy a jelenlegi nemzetközi együttműködés terápiaváltozatai leszűkülnek a pénzügyi szférára, anticiklikus politikára.

Pirandello művében hat szerep keresett egy szerzőt. Ha a válságelhárító programok megrekednek a pénzügyi és az anticiklikus tűzoltásnál, betöltetlen marad az értékmegújulási, modellváltási, nemzetközi irányításrendszer kiigazítási szerepe. Gazdag történelmi példatár, így a magyar rendszerváltás története is szemlélteti, hogy évtizedes hatalomgyakorlási, szervezetműködtetési, hasznoszerzési technikáktól az uralkodó „elit” csak teljes összeomlás esetén búcsúzik el. Eddig azonban a jelenlegi helyzet nem jutott el. Az eddigi mentő akciók a közvetlen pénzügyi omlásveszélyt hárították, a nemzetközi pénzügyi rendszerben azonban még nagyszámú kórokozó, buborék maradt. Mennél szűkítettebb szerepvállalásra korlátozódik a jelenlegi nemzetközi összefonódó válsághelyzet kezelése, annál nagyobb a valószínűsége a válság elhúzódásának, a megmaradt kórokozók további pusztítása esetén várható további elmélyülésének.

A nemzetközi kapcsolatrendszer architektúrájának mai és a várható erőviszonyokkal, kihívásokkal harmonizáló átépítése természetesen időigényes feladat, de döreség elkezdését halogatni. A piacok önszabályozó képességéről szerzett legújabb tapasztalatok az irányítási gyakorlatban már eddig is az eddigitől eltérő megvilágításba helyezték az állami szerepvállalás jelentőségét és jellegét. A jelenlegi válsághelyzetben s a kialakuló világ gazdasági környezetben ennek rendszerszerű újragondolása, gyakorlati megvalósítása elkerülhetetlen. Az európai vezetők november 7-i brüsszeli találkozóján már elvi egyetértés alakult ki arról, hogy egy piaci szegmens, egy ország s egy pénzügyi intézmény sem vonhatja ki magát az elodázhatalan reformok, az arányos és megfelelő szabályozás vagy legalábbis felügyelet alól. A kirajzolódó ellenállás fényében ez biztató előjel, de csak része a szükséges gazdaságpolitikai koordinációnak s intézményátépítésnek.

Nagy bizonyossággal vélelmezhető, hogy a globális válság túlélése után és esetén már nem lehet visszatérni a korábbi helyzethez. Az újrendező folyamatban feltehetően erőteljesen csökken a kereslet az eddigi neoliberális receptek, főárami tantételek iránt. Politikai, jogi, szervezeti,

intézményrendszeri újjáépítés viszont nem lehet sikeres értékrendi megújulás nélkül. Különösen szaporodó dekadenciajeleket felmutató nagyszámú euroatlanti országban követelmény a fogyasztás és megtakarítás, jogok és kötelességek, teljesítmények és hedonizmus, hosszú és rövid távú időértékek, törvényes rend és szabadság megbillent mérlegének, a szellemi tőkeképzés, oktatás-nevelés-vezetés rangjának, két évezredes igazságok és erkölcsi értékek helyreállítása. A megújulást önmagunkban kell elkezdenünk. Ehhez megfordíthatóság esetén felhasználható lenne az ez ideig káros hatású tv-civilizáció. Modellmegújulási ihletként talán idézhető, hogy a piacgazdaság rajnai modellje még nem „vész ködbe”. A világ ma megújulásra vár. Reménykedünk, hogy a megújulásnak nem Godot lesz a neve.

GAZDASÁGI ÉS ÁLLAMHÁZTARTÁSI PERSPEKTÍVÁK 2009' - A GAZDASÁGI RACIONALITÁS ÉS A MEGVALÓSÍTHATÓSÁG –

Dr. habil Kovács Árpád

egyetemi m.tanár, az Állami Számvevőszék elnöke

Ebben az évben célunk nem lehet más, mint a világgazdasági válság hatásainak mérséklésével a gazdaság működőképességének fenntartása, az államháztartás egyensúlyának megőrzése, s így a társadalmi-gazdasági feszültségek elviselhető keretekben tartása. Nagy eredmény, ha mindez sikerül. Hiányában egyaránt elképzelhetetlen a fenntartható, távlatos gazdaságpolitika és az államháztartás modernizációja.

Írásomban a versenyképesség és a jó kormányzás értelmezéséről, majd ennek kontextusában a magyar államháztartás, illetve a 2009. évi költségvetés megvalósításának – talán kevésbé előtérbe került – kockázatairól, s végül a pénzügyi ellenőrzés kapcsolódó új feladatairól szeretnék néhány gondolatot összefoglalni.

A világ változásai, kilátások a következő évekre

Néhány gondolat a versenyképességről

A versenyképességet eredetileg vállalati szinten értelmezték. A 80-as évtized közepe óta került előtérbe a közgazdasági szakirodalomban a nemzeti, az ország-szinten értelmezett versenyképesség. Tartalmáról és mérhetőségéről azóta több könyvtáryi anyag jelent meg. Losoncz Tibor szerint a versenyképességnek több mint 10 ezer megközelítése ismeretes. (Losoncz, 2004) Nálunk a legelső között Czakó Erzsébet állapította meg, hogy a versenyképesség genezise a 80-as évek közepéig vezethető vissza, akkor készültek az első jelentések az angol és az amerikai gazdaság versenyképességéről, azt megelőzően a szakirodalomban gyakorlatilag nem írtak a nemzeti szintű versenyképességről. (Czakó, 2003)¹

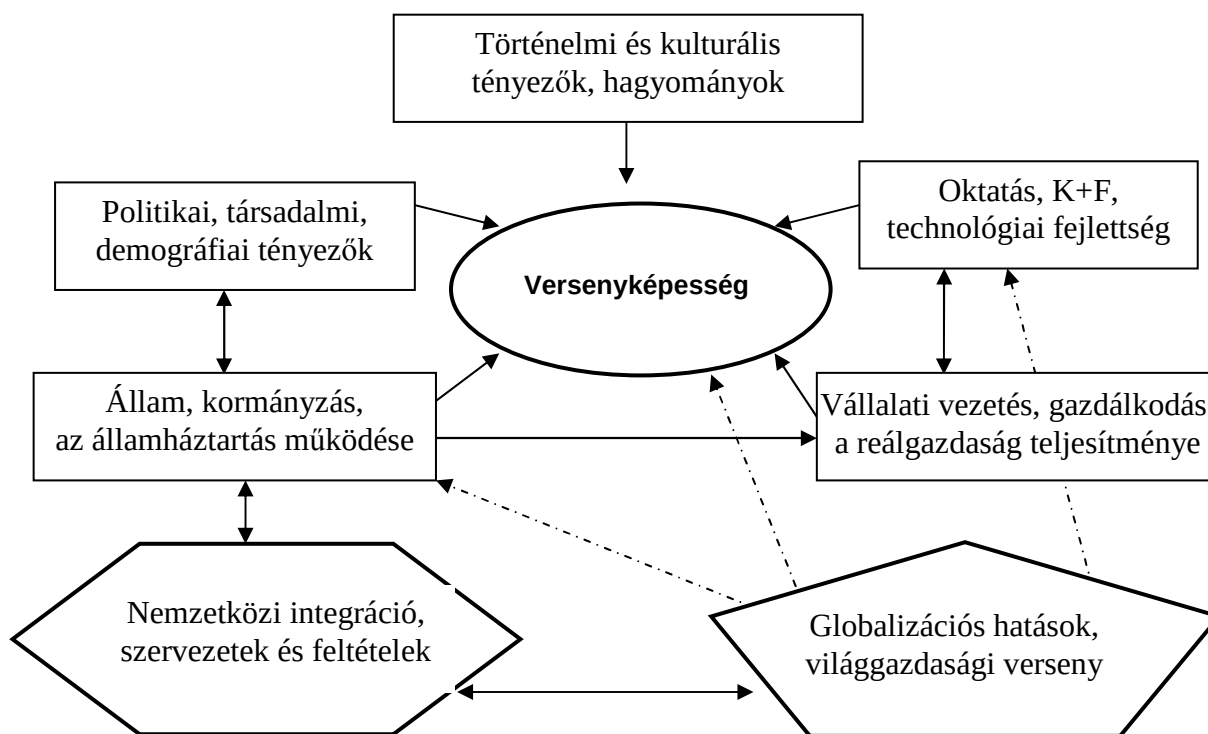
Egy ország makrogazdasági versenyképessége és gazdasági növekedése, fejlődése között nyilvánvalóan szoros kapcsolat van, ám a gazdasági fejlődés mutatói nem azonosíthatók a versenyképesség mérőszámaival. A versenyképesség mérését sok más befolyásoló tényező mellett az is bonyolulttá teszi, hogy – amint arra Szentés és munkatársai rávilágítanak – a globalizálódó világgazdaságban az egyes országok nemzetgazdaságának fejlődését és versenyképességét saját adottságaik és teljesítményeik mellett erőteljesen befolyásolják a külső hatások, s ilyen összefüggésben a szerves rendszerré vált világgazdaságban az egyes országok nemzetgazdasága nem is tekinthető független entitásnak.

Mondanivalóm lényege, hogy a most szükségképpen napirenden lévő válságkezelés és az azt követő kiútkeresés során célszerű és lehetséges minél tágabb horizonton megragadni a versenyképesség lényegét, kilépve a szorosabban vett gazdasági, gazdálkodási körből, s figyelmet fordítva az államvitelre, a kormányzásra, a pénzügyi rendszer, az államháztartás teljesítményére és mindezek társadalompolitikai, társadalmi összefüggéseire is, bizonyos áttételekkel ide értve a közbizalom, a hitelesség, a társadalmi béke egymással kölcsönhatásban álló tényezőit is, mert mind

¹ Chikán Attila és Czakó Erzsébet (Chikán et al. 2002) a nemzetgazdasági versenyképesség több szintjét is megkülönböztették, hasonlóképpen a Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági Tanszékén működő tudományos iskola kutatói is (Szentés és munkaközössége, 2005). Utóbbiak hangsúlyozták, a gazdasági szférában a versenyképesség (tartalma és mérése) annak függvényében változik, hogy a fogalmat mire vonatkoztatjuk: valamely termék, szolgáltatás, termelési tényező áll az elemzés középpontjában (piaci, részpiaci szint), vagy a vállalat, vállalkozás (mikro szint), ágazatok, szektorok, illetőleg az országon belül egyes területi egységek, települések (mezso szint), illetőleg a nemzetgazdaságra (makro szint), vagy a világgazdaság makrorégióira (a regionális nemzetközi integráció szintje), végül a világgazdaság egészére (a világgazdaság szintje) is vonatkoztatható, elemezhető a versenyképesség. Ez a rendkívül sokszínű kategória általában első közelítésben a termelékenység különböző mutatóival jellemezhető, emellett figyelmet érdemel az árfolyam alapú versenyképesség, az innováció, a vállalatok technikai újítási képessége, illetőleg a kutatás és fejlesztés versenyképességi összefüggései, valamint a külkereskedelmi versenyképesség.

a piacnak, mind pedig az államnak és különböző intézményeinek, s a gazdaságpolitikának egyaránt szerepe van a kiegyensúlyozott államháztartás, a felzárkózás, a fejlődés és az ezekhez kapcsolódó versenyképesség terén.

Nem vállalkozom arra, hogy a fejlődésre gyakorolt hatások szempontjából akár a természeti-erőforrásbeli, a kulturális, történelmi, hagyománybeli, a politikai-társadalmi tényezők közti kölcsönhatásokat, akár a „globális aszimmetria”, a demográfiai helyzet és a migráció következményeit, vagy más meghatározottságokat, például a tudományos-technológiai, technikai és természeti adottságbeli tényezők hatását, s különösen a vállalati szektor, a vállalati növekedés összetevőit érintsem. Hivatkozom azonban – az eddig említett források mellett – Chikán Attila és kollégái újabb keletű kutatásaira (Chikán, 2006), (Czakó, 2005), (Somogyi, 2009), s az azok alapján szerkesztett ábrára, hogy érzékeltessem: a fenntartható gazdasági fejlődés versenyképességi alapjaiba legkevesbé sem csak a szűken vett – megszorító és „lazító” intézkedések adózási és más (elvonási vagy éppen támogatási) paramétereivel jellemezhető – gazdasági-racionalizálási faktorok foglaltatnak bele, hanem a kevésbé számszerűsíthető, ám döntő fontosságú alkalmazkodási tényezők is, így a történelmi és a kulturális adottságok, hagyományok, az állam, a kormányzati teljesítmény, az oktatás, a kutatás és fejlesztés, a reálgazdaság teljesítménye, a vezetés, menedzsment színvonala stb. (1. ábra)

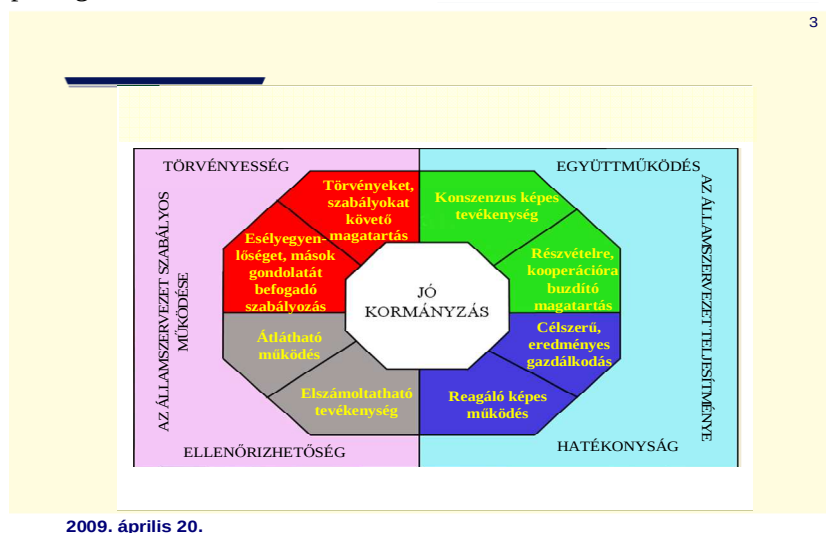


1. ábra: A versenyképesség főbb összetevői

2008. év októberéig, a pénzügyi világválság kirobbanásáig a társadalmi-gazdasági változások tartalmáról két uralkodó felfogás élt. Az egyik a mennyiségi ismérvekkel jól megragadható gazdasági növekedést, a másik a fenntartható fejlődés minőségi ismérveit, illetve a harmónia-teremtést helyezte a középpontba. Ma sokkal inkább a gazdasági fejlődés sokszínű új esélyeiről, mint a gazdasági növekedés mindent maga alá gyűrő pusztító kényszeréről beszélünk, s a versenyképességet is inkább nemzeti, sőt annál szélesebb, országghatárokon átívelő társadalmi-gazdasági modellekben értelmezzük. Általa dinamikus egyensúlyt szeretnénk elérni és fenntartani a gazdaság termelése és a társadalom szociális kohéziója között.

Az elmúlt hónapokban a világgazdasági válság menedzselésének körülményei között megtapasztalhattuk: milyen mély igazság van abban, hogy a gazdaság és az állam menedzselése nem választható el egymástól: a társadalom, mint ahogy a társadalmi vezetés-igazgatás is élő, human rendszer. Így a „jó kormányzás”-nak (good governance) a változásokhoz alkalmazkodó, előrelátó, a

kihívásokra adekvát válaszokat adó közpolitikának, és az ezt megvalósító állami menedzsmentnek meghatározó szerepe van a krízishelyzetekben. Mozgásterét, a döntéshozatali-adaptációs lépéseit pedig nem csak az adott technikai-pénzügyi adottságok, tartalékok, globalizációs és integrációs feltételek, a külső, transznacionális pénzügyi központok ereje, vagy akár az információ-technológiai fejlettség, a humán erőforrás képessége és képzettsége, igazgatás-szervezettségi, jogrendszerbeli faktorok határolják be, hanem – Magyarországon különös súllyal – igen nagy jelentősége van a közbizalom erejének, a társadalom történelmileg, tudatilag determinált tűrő- és azonosulási képességének.



2. ábra: A jó kormányzás

Arra a kérdésre, hogy végülis milyen a jó kormányzás, már régóta keresik a választ. Különösen az elmúlt száz év során került előtérbe az állam, a tágabb értelemben vett kormányzat és kormányzás, amióta a feladatok és az intézményrendszer, nem különben a nemzetközi kapcsolatok a korábbiaknál jóval sokszínűbbé és összetettebbé váltak. Bod Péter Ákos hangsúlyozza (Bod, 2008), hogy napjainkban, amikor a meghatározó országokat a globális gazdasági és pénzkapcsolatok láncolják össze a piacgazdasági rendszerben, az állam mint gazdasági aktor még mindig, vagy ismét jelentős tényező. Ezt azzal is szemlélteti, hogy míg 1870-ban az állami kiadások a kor legtöbb fejlett országában a bruttó hazai termék (GDP) 8-9 százalékát tették ki, az 1930-as évekre az állami újraelosztás e körben megközelítette a 20 százalékot, az 1980-as években meghaladta a GDP 40 százalékát. Az államok jelenleg a GDP 35-65 százalékát vonják el, majd osztják újra; emellett a közszektor nagy munkaadó, az államok reguláló tevékenysége minden lényeges gazdasági tevékenységre kiterjed. Hozzáteszem: az állami jövedelemcentralizálás és az újraelosztás mértéke, aránya önmagában, a kortól, a világ gazdasági, valamint a nemzetgazdasági és a társadalmi adottságoktól függetlenül nem vizsgálható; adott ország, nemzetgazdaság esetében éppen az említettek függvényében formálhatók a szóban forgó arányok, amelyek célszerűsége csak komplex elemzés alapján minősíthető. (Magyarországra nézve ezekről az arányokról lásd a 3. ábrát.)

Figyelmet érdemel, hogy a XX. század első háromnegyedében lényegében minden demokratikus országban növekedett az állam mérete, funkcióinak száma és hatásköre. Fukuyama nálunk 2005-ben (Fukuyama, 2005), külföldön egy évvel korábban megjelent könyvében bemutatja, hogy ez a növekedés – mint írja: eredménytelensége és előre nem látható következményei miatt – heves ellenreakciókat váltott ki, amely a „thatcherizmus” és a „reagenizmus” formájában nyilvánult meg. Az állam egyoldalú karcsúsítására irányuló törekvések eredményekkel és problémákkal egyaránt együtt jártak, ám mindinkább bebizonyosodott, hogy bonyolultabb kérdéssről van szó: nem kisebb, hanem korszerűbb és erősebb államra van szükség. Jónéhány országban – írja Fukuyama – nem az optimális reform ment végbe, ahol az államapparátus mérete csökken, de ereje növekszik, hanem a kiterjedtség és az erő egyidejűleg csökkent. A 2001. szeptember 11-ét követő időszak legfontosabb világpolitikai kérdése nem az lesz, hogy hogyan szorítsuk vissza az államiséget, hanem az, hogy hogyan építsük fel azt, hangsúlyozza a szerző. Elsősorban a biztonság és a kiszámíthatóság oldaláról levezetett elemzésével arra a következtetésre jut, hogy amit az államok és csakis az

államok képesek megtenni, az a legitim hatalom koncentrációja és célirányos felhasználása. Erre a hatalomra egyrészt a jogrend hazai szintű érvényesítéséhez, másrészt a világrend nemzetközi szintű megőrzéséhez van szükség.

Az állam szerepvállalása az utóbbi évtizedekben mindinkább változik a korábbiakhoz képest, a kiegyensúlyozó, szabályozó, fejlesztő állam kerül előtérbe, ahol az államvitel, a kormányzás, a köz- és a versenyszféra újszerű kontaktusának kialakítása és az együttműködésükhöz szükséges kedvező feltételek biztosítása újszerű kormányzási feladatokat jelent. Ilyen körülmények között a „jó kormányzás” alapja a törvényelvű vezetés, a kor kihívásaihoz igazodó újszerű hangsúlyokkal és módszerekkel operáló korszerű közigazgatás, melynek közismert oszlopai a megbízhatóság-jogbiztonság, az átláthatóság és nyitottság, az elszámoltathatóság és a hatékonyság. Mindezekhez elválaszthatatlanul kapcsolódnak a morális kérdések, az etikai értékek követése. (2. ábra)

Szerintem még egy pillér van, mégpedig az olyannyira fontos társadalmi, civil együttműködési készség, a költségvetési folyamatban történő részvétel, a participáció, illetve az emberek, állampolgárok kapcsolata az ellenőrzéssel. A fejlett országokban a társadalom mindjobban megszervezi magát az állammal való kapcsolatában, s ha kell, akár az állammal szemben is, hogy a demokratikus jogállamiság fent említett elveinek érvényesülését kikényszerítse. A civil szféra segítségével – amelybe beletartoznak a szakmai szövetségek, társadalmi-tudományos társaságok is – ki lehet billenteni a parlamenti patthelyzeteket, meg lehet akadályozni a kormány vagy az önkormányzati testület kifogásolható törekvéseit. Nyilvánvaló: ezek a „közbenjárások” pénzügyi-szakmai kérdéseket is érinthetnek. Elsődleges érdek azonban, hogy mindez integrálódjon a demokrácia intézményrendszerébe, s ne járjon olyan úton, hogy a döntéshozattal kapcsolatos politikai és szakmai konszenzus hiányát a civil szervezetek átpolitizált közreműködése, vagy a másik végletben, vagy éppen ezt kihasználva, valamely erőcsoport diktátuma oldja meg.

A humán szolgáltatási szektor a fejlett Európában az egyik legnagyobb munkáltató, foglalkoztató, s egyben jelentős versenyképességi tényező. Mint ilyennek, sajátos (konjunktúra) stabilizáló szerepe van még a válság körülményei között is. Néhány éve a jó kormányzás és a versenyképesség összefüggéseit vizsgálva arról írtam (Kovács, 2005), hogy Magyarország teljesítménye ezen összefüggő területeken erőteljesen romló tendenciát mutat. Kedvező külső feltételek között is képtelenek voltunk a reálgazdasági teljesítmények arányában egyidejűleg, harmóniában menedzselni a reálgazdaság és a társadalmi szolgáltatások működtetését. A túlköltekezések következtében mind szorítóbb finanszírozási fedezethiányt hitelekől, nagyfokú eladósodás árán fedeztük. Ez pedig gazdasági, társadalmi sérülékenységenket különösen súlyossá tette. Sajnos 2009. első hónapjai e kockázatok súlyosságát igazolták vissza.

A világ(gazdaság) változásai

A világ összevont exportjának a világ GDP-jéhez viszonyított aránya a II. világháborút megelőző utolsó békeévhez képest mára megkétszereződött, mintegy 20 %-ot tesz ki, s ez a szakosodásra nagyobb mértékben ráutalt kis országok, így Magyarország esetében megközelíti a 80 %-ot. A gazdasági folyamatokat jellemző, illetve követő különféle pénzmozgások, átutalások halmozott összege pedig a világ áru-kivitele értékének mára mintegy kétszázszorosa.

A különböző elemzések, s a nemzetközi fórumokon, így a gazdasági fejlődés, a verseny, újabban a válság és – hozzáteszem – a modernizálódó pénzügyi ellenőrzés, kérdéseivel foglalkozó konferenciákon elhangzottak egybehangzóan azt jelzik, hogy az egységesülő világ gazdasági teljesítményein belül a versenyben maradás az európai és az amerikai gazdaságtól az élömunka árának radikális csökkentését követeli, miközben a tőkejavak aránya növekszik. Napjaink világméretű gazdasági válsága semmi korábbihoz nem hasonlítható. Egyre nyilvánvalóbb, hogy a pénzügyi válság csak gyutacs volt, valójában a társadalmi-gazdasági asszimetriákból származó, felhalmozott feszültség oldódott villámként. A világ gazdaság 2010 – 2011 körül várhatóan „magához tér”, de az új világrend minden bizonnyal a fejlődés új értelmezését hozza majd magával. Különböző nemzetközi szervezetek a következő hónapokra még a válság kedvezőtlen hatásainak fennmaradását, sőt elmélyülését prognosztizálják. Így például az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciájának (UNCTAD) ez év eleji jelentése 2009-re további 30 %-os visszaesést jelez. Mértékadó források szerint, ha a globális recesszió 2010 első felében véget ér, akkor 2011-től emelkedhet majd a közvetlen külföldi tőkeberuházások értéke. (ECOSTAT, mikroszkóp, 2009)

A gazdasági válság a társadalom szociális szerkezetét, sőt a különböző államvezetési modelleket is átalakítja. Erre utal, hogy az új helyzethez a nyugati világ a fejlett, demokratikus rendszerek, a szociális piacgazdaság, a jóléti mechanizmusok átalakulásával, vagy inkább feladásával igyekszik alkalmazkodni. Láthatóan mindez egyelőre a középosztályok terhére valósul meg. Igaz, távol-keleti vagy afrikai nézőpontból van miből engedni: a jövedelmek különbsége a leggazdagabb és legszegényebb ország között 1820-ban 3:1 volt, 1960-ban már harmincszoros, s ma több mint nyolcvanszoros a különbség a legalacsonyabb és legmagasabb jövedelmű ország között az egy főre számított GDP alapján. (Simai, 2007) A tömeges elszegényedés, a lecsúszás – amit persze távolságtartó közgazdasági szakzsargonban úgy is mondhatunk, hogy az élől munka árának globális kiegyenlítődéssel kell számolni - ma európai realitásnak látszik. Történik ez ott, ahol néhány éve még az EU (lisszaboni) stratégiája szorosan összekapcsolta a versenyképesség javítását a szociálpolitikai célok megvalósításával, s ahol olyannyira magabiztos innovációs teljesítményt, az USA utolérését tűzték ki célul.

A szociális biztonság kifejezést éppen háromnegyed százada, az első nagy világgazdasági válság oldásaként a kapitalista világ vezető hatalmának vezetője, F.D. Rooseveltt emeltette törvényi szintre, a New Deal részeként megjelenő Social Security Act-ban. Az Európai Unió pedig demokratikus, esélyteremtő és fejlesztő államot helyez előtérbe, ami a versenyképességi igényekhez is igazodó gazdaságot jelent, hathatós szociális védelmet (biztonságot) jelentő kiegyenlítő mechanizmusokkal. (Ocskai, 2009) Abból indul ki, hogy nem lehet fenntartani a fejlődést, ha hosszabb távon e célok egyike csak a másik rovására teljesíthető. Az így értelmezett fenntartható fejlődés az állam szerepének korszerű felfogáson alapuló erősítését követeli meg. Az új válság szorításában kérdés, vajon mindezeket a társadalmi vívmányoknak tartott értékeken túllépve vesztesre áll a széles középréteg jólétét, szociális biztonságát vállaló, demokratikus intézményrendszer működtetésére építő „nyugati” modell? Vajon messze kerülünk-e a „feltételt teremtő államként” körülírható, a szociális piacgazdaság alkotmányos megfogalmazását, a társadalmi vívmányok garantált, törvényekben foglalt védelmét manifesztáló társadalmi-gazdasági szisztémától? Tény, a világgazdaságban a növekedési potenciál szempontjából olyan teljesítményt felmutató új erőközpontok alakultak, alakulnak ki, amelyek társadalmi, gazdasági modellje messze esik az európaiktól. Lehetséges-e, hogy ugyan különböző, nemzeti és integrációs feltételektől függő mértékben, de „trendként” ezek az egyén társadalmi feloldódására, szubordinációjára, a bürokrácia elnyomó eszközeivel operáló – „kulturális materializmus”-ra, a magasabb termelékenységű társadalmak szükségszerű előretörésére hivatkozó – globális modellek kerüljenek előtérbe, s az egyén felemelkedését jelentő társadalmi mobilitás ennek kereteiben legyen értelmezhető? (W. Lewis 2009)

Egyelőre nincs válasz, de ennek kontextusában érdemes Palánkai Tibort idézni. Ezt írja: „Az integráció gazdasági elméletei hangsúlyozzák, hogy a nemzetközi munkamegosztás, mind a specializáción, mind a kooperáción keresztül a hatékonyság és a jólét növekedésével jár együtt. Ez az integrációnak általános és alapvető motíváló tényezője.” (Palánkai, 2008) Bár a XX. században Nyugat-Európában a nemzeti jövedelem több mint tízszeresére, Dél-Európában több mint tizenkétszeresére, Közép- és Kelet-Európában több mint hatszorosára nőtt, és Európa mintegy tízszeresére növelte mezőgazdasági, ipari és szolgáltatási teljesítményeit, több mint 37 %-os részesedésével mégis Ázsia vált a világ legnagyobb jövedelemtermelő régiójává, a világ exportjából 27 százalékkal részesedik, Európa után a második helyet foglalva el az évszázad végén. Japán fontos műszaki hatalommá vált. Kína és India az egyenként 1,2 és 1,4 milliárdos népességükkel hatalmas gazdasági és szellemi potenciállal rendelkeznek.

A fejlett világban az elöregedés a trend. (Marján, 2008) Ráadásul az Egyesült Államok és néhány kisebb ország kivételével a fejlett országok lakossága csökken. A világ népessége várható növekedésének 95 százaléka az alacsony jövedelmű országokban következik be, míg a mai fejlett világ 2050-re a föld lakosságának 8-10 százalékára esik vissza. (Simai, 2007) Az euró-zónában 2004 és 2050 között a nyugdíjra, az egészségügyre, valamint a krónikus ellátásra szolgáló állami kiadásokat a GDP közel 5 százalékával kellene növelni ahhoz, hogy a jelenlegi pozíciókat többé-kevésbé őrizni tudjuk. A nyugdíjkorúak arányának emelkedése folytán az unió GDP-növekedési kapacitása a jelenlegi 2-2,25 százalékról 2040-re 1,25 százalékra csökkenhet. Nálunk az elöregedésből származó kiadási többlet 2050-ig eléri a GDP 6-7 százalékát, de már 2030-ban is

meghaladja a 3 százalékot. (Romhányi, 2007) A fejlett országokban megkerülhetetlen a jóléti-szociális ellátás megújítása, ami önmagában is feltételezi az államháztartási reformokat.

Ne áltassuk azonban magunkat! Fel kell tennünk a kérdést, valójában tartalmában mit is jelent a reform, a megújítás? Vajon azt, hogy a társadalom továbbra is vállalja – igaz némi hatékonyság javítással – a mind kiterjedtebb szolgáltatásokat: a valóságos, személyes biztonságot, gondoskodást állampolgári jogon? Vagy azt, hogy öngondoskodásra hivatkozva az állam egy minimális szinten határozza meg a szociális védelmet és az egyénre bízta, mire jut? Vajon van-e valós választás? A pénzügyi és a szociális biztonság társadalmi és/vagy egyéni felelősségre építő ellentétpárokból való gondolkodást, s az ilyen választási lehetőségeket éppen a szemünk előtt, egy pillanat alatt olvasztotta el napjaink válsága. A sokak által megoldásnak, a fejlődés modernizációs perspektívájának hitt öngondoskodás vált elsőként értéktelenné. A jelképnek számító nyugdíjalapok, a befektetési megtakarítások, és persze vele az egyéni felelősségvállalásra építő, az esélyteremtéssel biztonságot adó álmok váltak egyik pillanatról a másikra légvárrakká.

Ugyanakkor nyilvánvaló: a jelenlegi világgazdasági környezetben, egymásra utaltságban a globalizáció nem szabad választás kérdése, hanem megkerülhetetlen realitás, ahol nemcsak előnyök vannak, hanem hátrányok is. Jól látszik, hogy a transznacionális pénzügyi (hitelező) központok ereje külön-külön is többszöröse lehet egy-egy kisebb ország pénzügyi kapacitásának. Ezen erőközpontoknak is vannak működési, befektetési-biztonsági érdekeik. Sajátos kockázatközösséget alkotnak egymással és partnereikkel. Ennek természetesen hatása van az egyes országok közpolitikájának tematizáltságára, sőt akár a gazdasági, államszervezeti személyi-döntési autonómiára, mondjuk ki: a cselekvési szuverenitásra.

Súlyos gondokkal kell mindenütt szembenézni, de a mérték a legkevésbé sem mindegy. A világgazdasági válságból való kilábalás, a kiegyensúlyozottabb növekedési - fogyasztási - beruházási trend kialakulása feltételezi a jelenleginél jóval nagyobb megtakarításokat az Egyesült Államokban, az erőteljesebb és tartósabb növekedést Európában és Japánban, a magasabb beruházási szinteket az ASEAN-ban és a feltörekvő piacokon, továbbá a gyorsabban növekvő fogyasztást Kínában. (Magas, 2007) A tetemes államháztartási és fizetésimérleg-hiánnyal küzdő országok sebezhetősége a legnagyobb. Az egyre szélsőségesebben polarizált jövedelmi és vagyoni viszonyok következtében a centrum országaival szemben a periféria mindinkább kiszolgáltatottá válik.

A globális válság a nemzetközi együttműködést is új pályára helyezte. A válság elhárításában is – Magyarország esetében a mintegy 20 milliárd eurós készenléti-hitel szerződéssel – markáns szerepet vállalt a Valutaalap az Európai Központi Bankkal és a Világbankkal együttműködve. Az EU pedig gazdasági, kereslet-ösztönző programot alakított ki.

A legtöbb országban a GDP jelentős hányadát, általában 2-5, de akár 15 %-át is kitevő „mentőcsomagokat” terveznek. Igyekeznek a banki stabilitást biztosítani, a pénzügyi szabályozást szigorítani, átláthatóságát növelni, a stratégiai iparágakat védeni. A válsággal sújtott nemzetgazdaságokban általában az államháztartás kiadási expanziójával, a bankok állami feltőkésítésével és adómérsékléssel keresik a kibontakozást. Ez azonban csak a kevésbé eladósodott és viszonylag alacsony, kézben tartható államháztartási hiánnyal rendelkező országokban jelenthet megoldást. Mélyen eladósodottként hitelből beruházni, „münchauseni” kaland.

Úgy vélem, hogy a különböző válság- és kockázatkezelő programok esetében alapvető a helyes mérték és az időhorizont megtalálása. Ez pedig a közvetlen válságmenedzselés mellett függ a körülményekhez alkalmazkodó közpolitikától, jó kormányzástól, a nemzetközi együttműködéstől, és a sokféle értelemben érvényesülő, nemzeti és nemzetközi szintű szolidaritástól, a társadalom tűrőképességétől, sőt egy sor emocionális tényezőtől is. Mindezekre figyelemmel talán elkerülhetők lesznek a később jóvátehetetlen társadalmi-gazdasági sérülések.

A magyar társadalom adaptációs potenciálja

A különböző reálgazdasági, államháztartási, pénzügyi elképzelések rövid és hosszabb távlatú harmóniája megteremtésének gyakorlati – például időbeli-megvalósítási, társadalmi-fogadattásbeli, markáns érdekütköztetésbeli – korlátjai vannak. Ráadásul a változtatásoknak – nevezzük ezeket akár modernizációs programoknak, akár reformlépéseknek – nem modellezve, laboratóriumi

körülmények között, hanem az említett harmónia-korlátozó feltételrendszerben, a működő gazdaság és társadalom valós világában kell érvényre juttatni.

Az értékválságon és – alapvetően az 1989-ig terjedő időszak és az ott lejátszódott „személyi belesimulás” megítéléséhez visszavezethető – politikai polarizálódáson túl, a társadalmat további számos, igen súlyos érdekütközés terheli, amit évek óta képtelen a magyar közpolitika oldani, sőt ezek egyre inkább mélyülnek. A harmonikus és célirányos cselekvés alapjait is veszélyeztető szembenállás, merőben más cél- és érderendszer feszül például az aktív és inaktív társadalmi csoportok, a leszakadás kockázatával szembenézők és a már leszakadtak, a munkaadók és a munkavállalók, a közszolgáltatásban és a reálgazdaságban dolgozók, vagy a „szegényebbek és a gazdagabbak” között.

Szentes László akadémikus és munkaközössége könyvéből idézek: „Nem ritkán tapasztalhatjuk, hogy mind a versenyképesség, mind a globalizáció kihívásainak való megfelelés követelménye nagyfokú leegyszerűsítések és politikai ideológiák tárgyává vált. Egyfelől nacionalista jelszavakkal fellépő populista politikai erők voltaképpen a globalizációval való szembenállást hirdetik, másfelől viszont ultra-liberális politikusok és közgazdászok az arra, illetve a versenyképesség követelményére való hivatkozással kétségbe vonják vagy minimálisra igyekeznek korlátozni az állam szerepét és felelősségét a közegészségügy, a közoktatás, a tudományos kutatások támogatása és általában a szociális jóléti intézkedések terén.” (Szentes és munkaközössége, 2005, 13. old.)

Ehhez, illetőleg az imént említett szembenállásokhoz, kapcsolódóan fontosnak tartom ráirányítani a figyelmet, hogy a Központi Statisztikai Hivatal, valamint a Szociális és Munkaügyi Minisztérium adatai szerint a 10 milliós lakosságból 3,9 millió a foglalkoztatottak száma (vállalkozók, segítő családtagok, szövetkezeti dolgozók, alkalmazottak) és ebből csak 2,7 millió a versenyszféra és az államháztartás alkalmazottjainak együttes száma. A teljes alkalmazotti körből csak minden negyedik dolgozik az államháztartás (oktatás, egészségügy, szociális ellátás) szolgáltatásaiban és – kisebb részben – az igazgatásban. Míg 2008-ban a versenyszférában szerény mértékben bővült a foglalkoztatás, addig az államháztartásban dolgozók száma jelentősen, 80-ezer fővel csökkent. A múlt évben mind a bértömeg, mind pedig az átlagkereset-növekedés nagyobb volt a versenyszférában, mint az államháztartásban. Különösen szembetűnő, hogy a szellemi foglalkozásúak átlagkeresete a közszférában 20 %-kal elmarad a versenyszférában dolgozó szellemi foglalkozásúak átlagkeresetétől.

Mindezek a problémák, társadalmi törésvonalak, árkok a válság terheinek elosztása során várhatóan tovább mélyülnek. Bogár László, Jenei György, Laki László, Stumpf István és mások kiváló tanulmányainak alap gondolataival (Bogár, 2009), (Jenei, 2008), (Laki, 2008), (Stumpf, 2006), (Gombár, szerk., 2006), (Trócsányi, szerk., 2006) azonosulva, szeretném megjegyezni, hogy ezek az akár a tisztán emocionális alapú, vagy akár a rossz tapasztalatok, tévedések terhei alapján természetszerűen kialakult, ma ható, sokszor egymást kioltó, bénító, racionalitást felülíró szemléleti, beállítódottsági mixek a társadalmi valóságot jelentik. Jelentős mértékben korlátoznak mindn, változtatásra irányuló cselekvést.

Napjainknak a bizalmatlansággal és sok tekintetben jogos csalódottsággal terhelt társadalmi légköre, a liberális-konzervatív és a szociális értékek engesztelhetetlen dogmákká merevedett szembeállítás igen jelentős mértékben, visszahúzóan befolyásolja a más körülmények között, kevesebb ellentétel szabdalt társadalomban a viszonylag könnyen harmonizálható lépéseknek a megvalósíthatósági esélyeit is. A töredezett társadalmi szerkezetben, politikai megosztottságban a változtatások átvitelének további korlátját jelenti, hogy a társadalmi vívmánynak tartott (vagy néha csak annak vélt) értékek, s a rájuk vonatkozó finanszírozási kötelezettségek az Alkotmányban, a „kétharmados” törvényekben különös védelmet élveznek, függetlenül attól, hogy az adott törvényekben szabályozott megoldásoknál vannak-e szociális szempontból igazságosabb, továbbá technikailag, s a szervezést tekintve modernebb, olcsóbb megoldások, vagy sem. S egyáltalán: ami van, az finanszírozható-e. A magyar társadalom a 20 éves átmenet ellenére tudatilag nagyon nehezen fogadja el, hogy a piaci hatalom igazgatási hatalommá válik, s hogy a politikai-igazgatási hatalmat is át lehet váltani gazdasági hatalommá.

Mindez a cselekvésnek kettős korlátot emel. A fogadó társadalmi közeg visszautasító realitását adja mindazok számára, akik akár politikusként, akár pénzügyi-gazdasági szakemberként bármit is lépni szeretnének. Ha pedig mindezt figyelmen kívül hagyják, s „tisztá modellekben gondolkozva” vállalkoznak mégoly tiszteletreméltó kiutkeresésre, mint erre számos konkrét példa van, akkor meg

kell küzdeniük azzal, hogy ezek az újra és újra előterjesztett „reform-csomagok” közgazdasági racionalitásuktól szinte függetlenül inkább zavart keltőek, mint mozgósító hatásúak. A megvalósulás esélye nélkül okoznak a társadalom és gazdaság életében további terheket, feszültségeket. Olyanok ezek, mint azoknak a megrögzött, hitelüket vesztett építészeknek a megvalósíthatatlan álmai, akik megfelelő építőanyag, emberi erő, eszköz nélkül, a meg nem értés falaival küzdve akarnak a hozzájuk hasonló ízlésvilágúaknak tetsző palotákat építeni.

Honi nézőpontból is látható: nem a gondoskodó, a szociális biztonságot társadalmi méretekben vállaló állam alternatívája omlott össze, hanem ennek az ellentétje. Kérdés, ezek után a magyar társadalom jelenlegi befogadó- és alkalmazkodási képességének körülményei között van-e reális lehetőség paradigma-váltásra? Meglehetősen borúsak az ilyen kilátások, s némi iróniával hozzátehetjük, hogy valós modellválasztási lehetőségünk amúgy sincs! A magyar társadalomnak nincs miből „öngondoskodnia”! Az egyéni felelősségvállalás szintjét pedig jól mutatja, hogy a lakosság – jól megtanulva az államától a leckét – jóideig azzal váltotta ki a pénzhíányát, az átmenetinek vélt szűkös helyzeteket, hogy hitelt vett fel, a jövőbe tolta ki fogyasztása kifizetését, áltatva magát a „majd csak lesz valahogy” elvvel. Ráadásul, az utóbbi pár év eseményei nálunk azt a hiedelmet erősítették, hogy csak döntés és érdekérvényesítési potenciál kérdése, mennyit „kaptunk”. Pedig a világ realitása más volt már évekkel ezelőtt is.

A hibák elkövetése és azok jóvátétele nem szimmetrikus. Néhány év alatt elkövetett hibák orvoslása évtizedeket vehet igénybe, két ok miatt is. Az egyik az államadósság rendkívül magas szintje, amelynek ledolgozása az ingadozó, sőt csökkenő gazdasági teljesítmény következtében csak nagyon lassan lehetséges. A másik, hogy az elmúlt években – politikai, választási szempontok alapján – megvalósított osztogatás visszavonása rendkívül nehéz.

Az alacsony foglalkoztatásnak a terület- és településfejlesztéssel, továbbá különösen a szociális helyzettel, a kapcsolódó juttatási rendszerrel is összefüggő okai vannak. Emellett a foglalkoztatási gondok arra is visszavezethetők, hogy a fiatalok munkaerő-kínálata csak kevésbé képes hozzájárulni a gazdaság dinamizálásához, ráadásul a munkanélküliek jelentős része nem képvisel minőségi munkaerő-tartalékokat a foglalkoztatás bővítésére. A munkaerő kínálatnak ez a minőségi problémája a felzárkózás, a reál-konvergencia, a versenyképesség szempontjából rendkívül kedvezőtlen, hiszen napjainkban az oktatás - kutatás - innováció tudásháromszöge játszik kulcsszerepet a növekedésben és a foglalkoztatásban. A tények és az adatok azonban éppen ezen a frekvencián kettős fejlődési paradoxont szemléltetnek. Az egy főre jutó magyar GDP 2006-ban az uniós átlag 61 százalékát tette ki. Az oktatási-képzési mutatók viszont csupán az uniós átlag 20-50 százalékát érik el. (Kádár, 2008) A magyar lemaradás tehát éppen ott a legnagyobb mértékű, ahol a XXI. századi felzárkózás a legnagyobb követelményeket támasztja. Másrészt a történelmi visszapillantásban a helyzet megfordult: a humán potenciál színvonalában a lemaradás jóval nagyobb mértékű, mint az anyagi termelésben, jövedelemszintben.

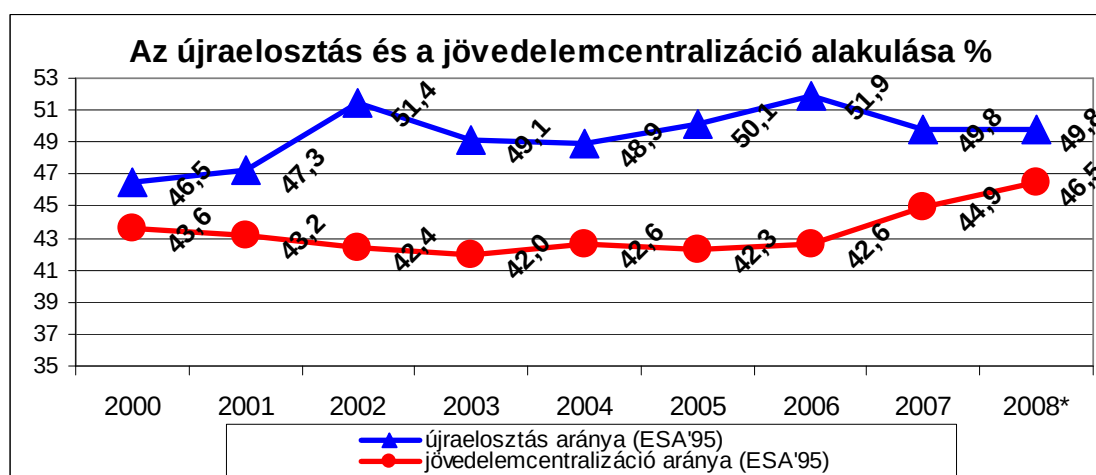
Szembe kell nézni azzal, hogy csak nagyon lassan, keskeny ösvényen lehet évekig haladni, miközben a mellettünk elrohanó világ gyorsabb és adaptívabb alkalmazkodást követelne. Nagyon sok függ az emberek magatartásától, hozzáállásától, mennyiben képesek harmonizálni az érdekeket és elkerülni a nehéz helyzetben az egymással való szembefordulást. Itt most kockázatot jelent, hogy a vállalkozói szféra és a közszolgáltatból élők bizalmatlanok egymás iránt, mindkettő a másik teljesítmény-hiányát okolja a saját problémájáért, miközben a két szektornak egymással harmóniában kellene a válság leküzdésén munkálkodnia.

Az ezredfordulót követő években kiugró teljesítményt mutató, jól fejlődő országok – mint például Finnország, Dél-Korea, Izrael, Szingapúr – a nemzetgazdasági versenyképesség erősítését szolgáló befektetésként a nemzetközi átlag felett költöttek a tudományra, a kutatás-fejlesztésre, az oktatásra, az egészségügyre és az infrastruktúrára. Ez a cselekvési irány „felzárkózási konszenzus” megnevezéssel vált ismertté. A különböző belső politikai és gazdasági tényezők a felzárkózás érdekében jutottak konszenzusra a szóban forgó területek, a tágran értelmezett, versenyképességi és stabilizáló tényezőként is középponti jelentőségű jóléti szféra fejlesztésének tárgyában. (Török, 2008) Mindez nem zárja ki a mindennapi politikai „pengekváltásokat”, de olyan fontos érintkezési felületet jelenthet a politika szereplői között, ami a nemzetgazdaság boldogulása szempontjából stratégiai területen a parttalan szembenállás helyett érdemi kooperációt, kibontakozási esélyt biztosíthat. Akkor van azonban csak lehetőség a harmónia teremtésre, ha nem követjük el – most fordított irányból - azt a hibát, amit a szociális döntések megvalósításának pénzügyi

következményei felmérésének elmulasztásával eddig tettünk.² Ugyanígy szükség van a válság terheinek megosztásával kapcsolatos pénzügyi lépések társadalmi következményeinek előzetes, sokoldalú hatásvizsgálatára is. Nélküle kevés esély van arra, hogy olyan sokoldalúan harmonizált megoldások szülessenek, amelyeket nemcsak a végrehajtó szerepkörű közpénzügyi menedzsmentek „trendekhez” alkalmazkodását jelentik, hanem stabil, gyakorlati eredményeket hoznak, holott éppen ez utóbbiak szükségesek a közpolitika hitelességének visszaállításhoz, ami egyik előfeltétele annak, hogy a fenntartható fejlődés reményét hozó társadalmi-gazdasági vállalkozást jelentsen a válságkezelés.

A költségvetés tervezése és a kockázatok előrejelzésének figyelembe vétele

A 2009. év költségvetési gazdálkodása makrogazdasági feltételrendszerével kapcsolatban az Állami Számvevőszék Kutató Intézete 2008 októberében jelezte (Báger, 2009), hogy más, és sokkal kevésbé kedvező a helyzet, mint azt a hivatalos megnyilatkozások feltűntetik. A számok nem azt tükrözték, hogy a sikeresnek tartott, fiskális megszorításokra épülő euró-csatlakozást célzó konvergencia-program két éves nadrágszív meghúzásának, a közsféra kiadásainak erőteljes visszafogásának köszönhetően, már 2009-től könnyebb évek jönnek.



Megjegyzés: ÁSZ által számított adatok, forrás: KSH „A kormányzati szektor adatai” és „Bruttó hazai termék”, * 2008 előzetes

3. ábra: Az újraelosztás és a jövedelemcentralizáció alakulása

Az elemzők szinte egyöntetű óvatosságot igénylő kritikái, ezek sorában a Magyar Közgazdasági Társaság elnökségének a reálgazdaság korlátozott teljesítőképességére figyelmet felhívó állásfoglalása (Magyar Közgazdasági Társaság, 2008) ellenére a kormányzat a 2009-es év költségvetésének sarokszámait tervezésben a valóságtól elrugaszkodott reálgazdasági

² Palócz Éva írja: „Magyarországon nem a radikális reformok hiánya, hanem egyszerűen a minden korábbi meghaladó mértékű koltokezés vezetett a 2006. évi 10% körüli hiányhoz, és annak minden negatív következményéhez. A magyar kormány ugyanis egyszerre tett bevétel-csökkentési lépéseket (tb-járadékok, áfa), kezdett ambiciózus fejlesztési (autópálya-építési és egyéb) programokba, növelte a szociális kiadásokat, valamint hagyta (támogatta) a költségvetési intézmények működési kiadási előirányzatainak jelentős túllépését. Mindez súlyos fiskális inkonzisztenciához vezetett. Ezek nélkül a GDP-arányos hiány enyhén magától is csökkent volna: nem olyan mértékben, mint Szlovákiában, hanem csak annyira, mint Lengyelországban vagy Csehországban. Magyarországon az elmúlt 5-6 elhibázott gazdaságpolitikája vezetett a mai bajokhoz, és nem valamiféle „ezeréves átok” ütött fel ismét a fejét. Ha akár valamilyen magyar sajátossággal, vagy a kádári rezsim negatív örökségével magyaráznánk a mai bajok gyökerét, akkor fel kellene tenni a kérdést, miért nem érvényesültek ennek az örökségnek a hatásai a 2000-es évek fordulóján, amikor a magyar gazdaság nem csak magas gazdasági növekedési ütemmel, hanem az alacsony költségvetési hiánnyal tűnt ki a visegrádi országok közül. S ha ez így van, akkor elméletileg a bajok viszonylag gyorsan, de legalábbis belátható időn belül jóvátehetőek lehetnének.” (Palócz, 2008.)

teljesítménnyel számolt. Figyelmen kívül hagyta, hogy a konvergencia-program előirányzatainak teljesítése lényegi államháztartási szerkezetátalakítás nélkül végrehajtott restriktív eredménye. Ezek pedig a realgazdaságra, a csatlakozás másik „pillérére” nézve inkább szűkítő, fékező hatásokkal járnak. Általuk felzárkózás helyett távolabb kerültünk az Európai Unió teljesítményeitől, s nem valószínűsíthető olyan konjunkturális helyzet meghatározó partnereinknél, ami a kormányzati elképzelések szerinti 3 %-os növekedést lehetővé teszi, s a pénzügyi válság ellenszelében is felfelé húzza a rendkívül „nyitott”, magas export-kitettséggű magyar gazdaságot.

A költségvetési kiadások és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat szorosságát jól érzékeltethetjük az ún. „állami piac” alakulásával. Ide elsősorban azokat az állami kiadásokat (vásárlásokat, beruházásokat) soroljuk, amelyek a vállalkozások számára teremtenek közvetlen keresletet. A magyar költségvetés ilyen célokra nemzetközi összehasonlításban sokat költ. E költségek rövidtávon gyorsítja a növekedést, míg a költségek visszafogása közvetlen hatásként a növekedés visszaeséséhez vezet.

1. táblázat: Az állami piac nagysága Magyarországon 2005-2010 között

Megnevezés	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Állami kereslet (piac) a GDP%-ban	12,3	12,9	11,6	11,6	10,6	10,5
Állami piac az összes kiadás %-ban	23,9	24,1	23,1	23,4	22,5	22,8
Állami kereslet reálérték-változása az előző időszak %-ában		109,3	90,6	100,1	94,6	101,9

Forrás: A 2008. évi költségvetés tájékoztató háttérszámításaiban közölt pénzforgalmi adatokból saját számítás

Látható az 1. táblázatból, hogy 2006-ban az állam által generált kereslet jelentős mértékben, több, mint 9 %-kal hozzájárult a költségvetési egyensúlytalanság kialakulásához és a GDP növekedéséhez is, addig 2007-ben a fiskális konszolidáció hatására csaknem 10%-os csökkenés következett be. Mint ismeretes, a magyar gazdaság dinamikus növekedése 2006 második negyedévében megtorpant, azóta folyamatosan lassul, 2007-ben pedig a várakozásokhoz képest is lelassult, 1,3% lett. A lassulásban az elemzők jelentős szerepet tulajdonítanak a fiskális konszolidáció következtében lecsökkent állami kereslet hatásának. Ennek bizonyítására különféle számítások készültek a GDP piaci és nem piaci összetevőkre történő szétválasztására és az állami kereslet változása növekedési hatásainak kimutatására.³ Az államháztartás teljesítményében ezzel a módszerrel mérve közel 10%-os visszaesés következett be 2007 első felében.

Tény, az először benyújtott 2009. évi költségvetési törvényjavaslat – válság nélkül is – mintegy 1000 milliárd forinttal kedvezőbb pozíciót tételezett fel annál, mint amit a valóságos helyzet megengedett. Ami azt is jelenti, hogy tévedés a kialakult, jelenlegi igen nehéz helyzetet kizárólag a soha nem látott mélységű globális válságnak tulajdonítani. Ha a különböző, valóságra figyelmeztető jelzéseket, a költségvetési tervezés ellenőrzéséről szóló számvevőszéki jelentést kezdetben nem utasítják vissza, vagy legalább komolyabban veszik, akkor megalapozottabb lehetett volna a különböző – idővel birkózó, számaikban s valós helyzet elfogadása irányában hátráló – költségvetési változatok prezentálása.

A 2. táblázatban összefoglaltuk az elsőként benyújtott, majd visszavont, és a másodikként benyújtott költségvetési törvényjavaslathoz csatolt, valamint a pénzügyminiszter által benyújtott átfogó módosító javaslathoz – voltaképpen a költségvetési javaslat harmadik változatához – tartozó makrogazdasági prognózisok fő paramétereit. A táblázat utolsó két sorában összegeztük, hogy a két újabb változat mekkora GDP-csökkenést, illetve államháztartási bevétel-kiesést jelent az első javaslathoz képest.

³ A kormányzati intézmények és a kutatóintézetek előrejelzései között lényegi eltérés a prognózis készítés időpontjával hozható összefüggésbe. A PM április végére készíti el feltehetően – az I. negyedévi gazdasági folyamatokról szóló tájékoztatójának mellékleteként – a 2009. évi makrogazdasági mutatószámokra vonatkozó új előrejelzését, valamint az EU felé benyújtandó notifikációs jelentésében az államháztartási egyensúlyi adatok, valamint a bruttó adósságráta felülvizsgálatát. Az MNB feltehetően a májusi inflációs jelentésében korrigálja a főbb makromutatókra vonatkozó előrejelzését.

2. táblázat: A 2009. év kormányzati makrogazdasági prognózisok fő számai

	1. sz. benyújtott költségvetés	2. sz. benyújtott költségvetés	PM módosított
GDP növekedés előző évi áron %	3,0	1,2	-1,0
Fogyasztói árindex %	4,3	3,9	4,5
Alkalmazottak számának változása %	0,4	-0,6	-0,6
Beruházási hányad %	21,1	21,2	20,9
Háztartások fogyasztási kiadása	2,2	0,2	-3,8
Lakossági fogyasztás összesen	1,0	0,3	-3,1
Közösségi fogyasztás	0,8	0,5	0,2
Beruházás	6,0	4,0	-0,9
Belföldi felhasználás	2,6	1,1	-2,2
Termékek és szolgáltatások exportja	8,0	4,1	3,9
Termékek és szolgáltatások importja	7,6	4,1	2,4
GDP értéke folyó áron Mrd Ft	29 110	28 490	27 690
GDP kiesés az 1. sz. benyújtott költségvetéshez képest		620	1420
Államháztartási bevételkiesés az 1. sz. benyújtott költségvetéshez képest		240	560

Forrás: T. 6380 számú törvényjavaslat a Magyar Köztársaság 2009. évi költségvetéséről (benyújtva 2008. szeptember 29.), T. 6571 számú törvényjavaslat a Magyar Köztársaság 2009. évi költségvetéséről (benyújtva 2008. október 18.), a Pénzügyminisztériumnak az OGY Költségvetési, pénzügyi és számvevőszéki bizottsága részére benyújtott számítási anyaga

Sajnálatos módon még a végleges, 1 %-os visszaesést feltételező változatban is számos irreálisan kedvező feltételezés szerepelt, amelyekre az ÁSZ véleménye felhívta a figyelmet. Így például jól látszott, hogy ehhez, a ma már igencsak optimista változathoz is mintegy 300 milliárdos adóbevételi kockázat tartozott. Akkor még mód lett volna ennek kiadásoldali kezelésére, és nem kellett volna - lényegében ennek mértékében - a törvényt emelés után pár héttel újabb költségvetési megkurtításokat eszközölni. Hasonlóan súlyos hiba volt, hogy a foglalkoztatottak számának mérséklődését a végső változatban is csak 0,6 %-osnak valószínűsítették. Ugyanazt a mértéket vették alapul, amikor már 1 %-os visszaesést valószínűsítettek, mint amikor 1,2 %-os gazdasági növekedést reméltek. A reálgazdasági válság miatt azonban nagy a kockázata annak, hogy a foglalkoztatottak száma 3 %-os, vagy azt meghaladó mértékben csökken. Ez kihat a keresettömegre, és ezen keresztül a háztartások fogyasztására, valamint a költségvetés bevételeire. A foglalkoztatottak számának nagyobb mértékű visszaesése és a hitelfinanszírozás drasztikus csökkenése a kereslet további szűküléséhez vezethet. Vagyis a fogyasztás és a GDP nagyobb csökkenésével járhat együtt, ha a lakossági fogyasztás „simítása”, (azaz hitelekben történő finanszírozása) előbb-utóbb megszakad, hiszen – a költségvetés finanszírozhatósága szempontjából is – drámai, hogy a lakosság nem nettó megtakarító, hanem a legnagyobb adós! Az utóbbi időszakban a lakossági hitelek állományának növekménye meghaladta mind a nem pénzügyi vállalatok, mind az államháztartás hitelállományának növekményét (lásd a 3. táblázatot). A magyar államadósság nagyságrendileg a GDP 67 %-át, a külső nettó adósság pedig a GDP kerekén 100 %-át teszi ki. A valutaválság közeli helyzet és a spekulációs támadás miatt az államadósság kezelésnek fontos szempontja az is, hogy a deviza adósság magánszektor terhelő része is finanszírozható legyen.

3. táblázat: A pénzügyi kötelezettségek növekedése 2007/III. né. - 2008/III. né.

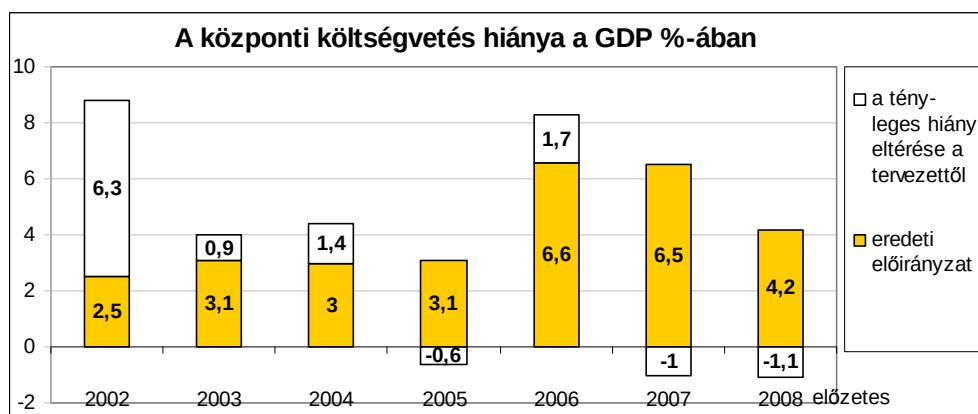
Mrd Ft

	Kötelezettség	ebből: hitel
Nem pénzügyi vállalatok	2440	1490
Államháztartás	566	-215
Háztartás	1544	1502

Forrás: MNB, Nemzetgazdasági pénzügyi számlák, konszolidált, időszakvégi állományok

A világméretű recesszió miatt legfőbb piacainkon erőteljesen mérséklődik a kereslet, exportunk dinamikája csökken, aminek következtében előállhat olyan helyzet, hogy nem teremthető meg a belföldi felhasználás növekedésének import fedezete, azaz a belföldi felhasználás mesterséges élénkítése negatív egyenlegű külkereskedelmi mérleghez vezetne.

Rendkívül bizonytalan a külkereskedelmi forgalom alakulása. Amennyiben a belföldi felhasználás a kormányzati prognózisban szereplő mértékben lelassul, akkor az import 2,4 százalékos növekedése túlzottnak látszik. Ráadásul az előzőekben említett kockázatok következtében a belföldi felhasználás várhatóan még inkább csökken, ami még jobban fékezi az import növekedését



Forrás: költségvetési és zárszámadási törvények, az előzetes adat a PM 2009. január 20-i tájékoztatója alapján számított

4. ábra: A központi költségvetés hiánya a GDP %-ában

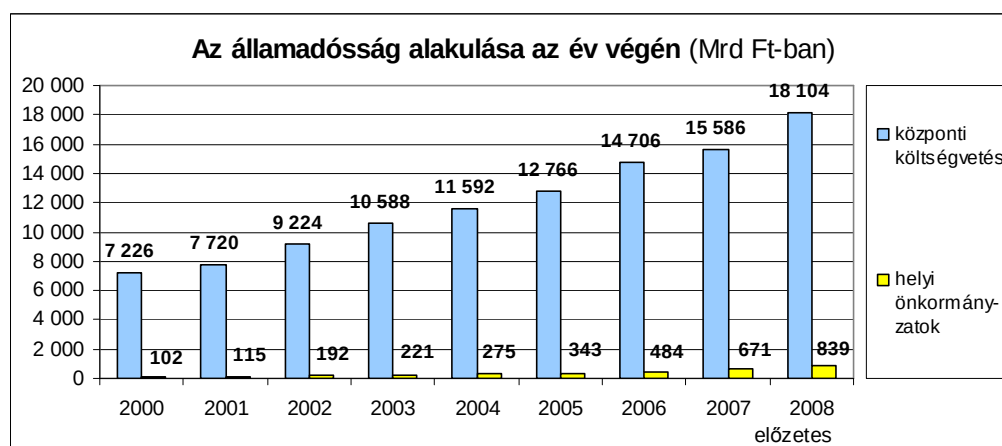
Az államháztartási egyensúlyt javító intézkedések keretében mindenek előtt a hazai vállalkozások versenyképességének szempontjait kell figyelembe venni. Gazdasági növekedésünk ugyanis ma már nem kapcsolható kitüntetett módon, egyoldalúan az export bővüléshez, annak jelenlegi struktúrája mellett. A gazdaságpolitikai cél az exportban a hazai hozzáadott érték növelése. Ez szükségessé teszi a külföldi transznacionális vállalatok szorosabb integrálódását a magyar gazdaságba, másrészt a hazai kis- és közepes vállalati szektor erősödését, különösen exportjának növelését.

A közkiadások szerkezetének változása, pontosabban e struktúra korszerűsítésének eddigi elmaradása nem szolgálja a gazdasági növekedést, mivel a fejlesztési jellegű kiadások részaránya nem emelkedett, sőt várhatóan a következő években sem emelkedik. A 2009. évi pozíciók szempontjából ezért kulcskérdés az uniós források lehető legteljesebb felhasználása.

A nemzetközi gazdasági válság megváltoztatta az államadósság-kezelés helyzetét, s az abból adódó költségvetési és makrogazdasági kockázatok karakterét is. Az államadósság alakulását az államháztartás elsődleges egyenlege, valamint a kamat és az árfolyamok alakulása határozza meg. Az árfolyam mellett az államadósság finanszírozási lehetőségeire is negatívan hatott a forint elleni spekulációs támadás. A lejárt államadósság megújítását célzó számos kibocsátás megghiúsult. A spekuláció elleni védekezés kényszerű eszköze volt a jegybank erőteljes alapkamat emelése, ami azonban a gazdaság finanszírozására is előnytelenül hatott. A jelenlegi magyarországi kamatszint igen jelentős, szinte elviselhetetlen terheket rak nemcsak a gazdaságra, hanem a számottevő adósságállomány finanszírozásának kötelezettsége miatt a központi büdzsére is. Az államháztartás törlesztési kötelezettségei még évekig tovább növekednek, még akkor is, ha tartósan fennmaradnak

a kiadáskorlátozó mechanizmusok. Kérdés, hogy a pénzügyi megroppanás után össze tudták-e szedni magukat a bankok, mit is jelent valójában a 10 – 20 %-osra tervezett „aktivitás csökkenés”. Jó lenne tudni, vajon adnak-e és milyen feltételekkel hitelt, s az anyabankok hol húzzák meg a fiáák határait: Budapesten, vagy egyre keletebben, délebbre. Nagyon sok függ ettől.

Bár a 2009-es költségvetés törvénnyé emelt változata közelebb került a 2008. novemberében látható realitások világához, még így is jelentős kockázatai voltak. Sem lényegi adómódosításokhoz, sem a törvényekben garantált szociális szolgáltatások lényegi megnyirbálásához nem volt megnyerhető a parlamenti többség, és a társadalmi támogatás minimuma is hiányzott.⁴ A bevételek-kiadások egyenlege adósság-szolgálat nélkül, a GDP százalékában 1,9 százalékos többletet mutat, amit aztán messze ellentétjébe, 2,6 százalékos mínuszba fordít a korábbi évekről cipelt óriási teher. A törlesztési kötelezettségek terhei még akkor is évekig tovább növekednek, ha következetesen működnek majd a kiadási korlátozásokat segítő szabályok.



Forrás: ÁKK Zrt., PM, az önkormányzati adat a 2008. I-III. negyedévre vonatkozik

Megjegyzés: A központi költségvetés adóssága 2008-ban 2518,4 Mrd Ft-tal növekedett. A növekedésből 1034,8 Mrd Ft tényleges finanszírozási célokat szolgált, 1483,6 Mrd Ft az MNB-nél devizabetétként került elhelyezésre (IMF, EB).

5. ábra: Az államadósság alakulása az év végén

Ma már látható, a költségvetési elképzelések reménybeli alapját képező reálgazdasági várakozások, a gyors és hatékony európai válságkezelés aligha valósulhatnak meg. Arra nem kell számítanunk, hogy 2009-ben a költségvetés kiadási oldalának „elszaladása” miatt következzenek be finanszírozási nehézségek, és ezért lenne szükség pótköltségvetésre. Az elfogadott költségvetés a kiadási oldalon lényegében elment addig a pontig, ameddig szervezeti változtatások nélkül, lefaragásokkal, egyes jóléti juttatások szűkítésével el lehetett menni. Igaz, ezt olyan áron tette, hogy számos önkormányzat ellátási zavarokkal fog küzdeni, súlyos egyenletlenségek lesznek az egészségügyi ellátásban, a kényszerhelyzetben romlik a szolgáltatások ellátási színvonala. A tartalékok általában is kimerültek, s ez mindenütt az államháztartásban távlati negatív determinációkat, elhúzódó gondokat hoz.

A gazdasági visszaesés rontja az esélyeket, de azon senki sem vitatkozik, hogy elsődleges cél a munkában tartás: hiszen ma nagyon kevés ember tart el nagyon sokat. Kérdés mennyiben sikerül értékteremtő munkával enyhíteni a válság terheit? Mennyiben teremthetők meg e munkának a ma

⁴ Az elfogadott 2009. évi költségvetési törvény eleget tesz annak, amit a fiskális kritériumok teljesíthetősége szempontjából elvár az Európai Unió, illetve a külföldi befektetők csoportja. A hiánycél teljesíthetősége a GDP alakulását, a gazdasági növekedést tekintve azonban már napjainkban is a korábban vártnál nagyobb áldozatokkal jár. A „relatív elszántságot” az ország finanszírozhatóságára hivatkozva felvett kölcsön Kormány által elfogadott keretfeltételei (2,6%-os GDP arányos államháztartási hiány) is segítették, s ilyen körülmények között eredménynek kell tekinteni a kiadásokat kordában tartó új törvényt a takarékos állami gazdálkodásról, valamint a Költségvetési Tanács gyors megalakítását.

többféle értelemben is hiányzó piacai? Ma még megvan a lehetősége annak, hogy szervezett munkával az indítani tervezett munkaerő-piaci beavatkozások közül sok hasznos ötlet megvalósuljon. Mindinkább visszaüt azonban a szakmunkásképzés elmaradása, széles rétegekben a munkakultúra minimumának hiánya. Mélyülnek azok a gazdasági és társadalmi problémák, amelyek a jelentős részben segélyeken élő és munkaerő-tartalékokat csak elméletileg jelentő egymilliónyi ember élethelyzetének a következményei. Minden korábbinál élesebben merül fel, hogy a munkából átmenetileg kikerültek megfelelő képzés nélkül, élethelyzet-változtatás, szocializáció, mobilizációt ösztönző intézkedések nélkül közvetlenül nem vonhatók be olyan értéktéremtő tevékenységekbe, amire szükség és talán lehetőség is lenne. A forráshiány ellenére mind keményebb kényszer, hogy sokat kell a változásért áldozni, mert különben – ez is sokféle értelemben kockázat – végletesen tovább romlik a helyzet, miközben van arra esély, hogy türelemmel, évtizedes horizonton lassan jobbra változzon! Megjegyzem, itt is kockázat, hogy fejlesztés kontra szociális gondoskodás ellentétpárokban gondolkodunk, s mindenért az „állam” felelős. Pedig tényleges lehetőségei korlátozottak.

Fel kell készülni arra is, hogy – legalábbis átmenetileg, s ez is lehet több év – érezhetően romlani fog a vállalkozások és a lakosság fizetési fegyelme. Növekszik az energiaszámlák, banki törlesztések elmaradása, s az APEH már eddig is horribilis kintlévősége. Minden ígért és meghirdetett korlátozó törekvés ellenére nő a szürkegazdaság, a korrupció, s itt kockázatot növelő tényező, hogy az újra és újra beígért cselekvési programok, azonnali intézkedési „csomagok” sorra elenyésznek, miközben megy az idő! Mindennek természetesen finanszírozási – bevételi és kiadási pozícióbeli – következményei lesznek, hiszen a kieső összegeket valahonnan pótolni kell! Nem eshetünk újra a 90-es évek első felének - keservesen megfizetett – tévedésébe, amikor úgy véltük, hogy a szürkegazdaság megtűrése a gazdaság sajátos „olajaként” csökkenti a visszaeséssel járó feszültségeket.

A 2009-2010. évi költségvetési folyamatok várható alakulásáról

Gazdasági kilátások

Az év eleje óta a nemzetközi gazdasági környezet tovább romlott, a világgazdaság növekedésére vonatkozó prognózisok egyre borúlátóbbak. Magyarországon – a gazdaság nyitottsága révén – a kedvezőtlen hatások gyorsabban jelentkeztek, mint azt a hazai kutató intézetek várták. A februári előrejelzéseik 2009. évre 3-3,5%-os GDP visszaeséssel számoltak. Ugyanakkor a PM a háztartások fogyasztási kiadásainak 4,1 %-os, a közösségi fogyasztás 3,3 %-os, a beruházások 5 %-os, az export 3 %-os, az import 4 %-os csökkenését valószínűsítette. Az MNB a közösségi fogyasztás kisebb mértékű csökkenése mellett a lakossági fogyasztási kiadások, a beruházások, az export és az import nagyobb mértékű visszaesését prognosztizálta. A márciusban megjelent GKI és Pénzügykutató előrejelzések már jelentősebb gazdasági visszaeséssel számoltak. A GKI az export 9 %-os, az import 10 %-os csökkenését vetítette előre, a Pénzügykutató pedig 5-6 %-os GDP csökkenés mellett, a háztartások fogyasztásának 4-5 %-os, a beruházások 8-9 %-os visszaesésével kalkulált. Konszenzus az intézmények között leginkább a várható infláció megítélésében mutatkozott, 3,5-3,9 %-os sávban jelezték a várható pénzromlás mértékét. Az előrejelzések már számoltak a februárban benyújtott adóintézkedések év közepétől várható fogyasztói árszintemelő, illetve fogyasztás csökkentő hatásával.

Következésképpen megállapítható, hogy a világgazdasági válság magyar gazdaságra gyakorolt hatása az előzetes várakozásokhoz képest hosszabban tartó és mélyebb recessziót indukál. A 2009. évi gazdasági visszaesés mértéke inkább alulról közelíti a 6 %-ot. A recesszió következtében a GDP folyó áron kisebb lesz a tervezett 26 470 milliárdnál, amit a 4 – 4,5 %-os infláció – virtuálisan – mérsékelni fog.

A februárban bejelentett intézkedések részben a költségvetés rövid távú kiigazítását, részben a finanszírozási helyzet hosszabb távú fenntarthatóságának javítását szolgálják. Az államháztartás bevételi oldalán végrehajtandó változások legfőbb célja az adószervezet átalakítása volt a teljes adóterhelés szinten tartásával. Jelentős mértékben (5 százalékponttal) csökkennének a munkáltatókat terhelő járulékok, ezzel párhuzamosan érdemben nőnek a fogyasztást terhelő adók (áfa, jövedéki adó). Az szja kedvezmények eltörlése nyújt lehetőséget az alsó sávhatár

megemelésére. Az adószervezet tervezett változtatása a vállalkozások jövedelem pozíciójának javulását eredményezi a lakossági adóterhek növekedése mellett.

A jóváhagyott költségvetés kiadási oldalán a lakossági transzferek (gáz- és távhőtámogatás szigorítása, családi támogatások adóalapba történő beépítése, nyugdíjemelési szabályok megváltoztatása), a kormányzati fogyasztás és beruházás (állami intézmények kiadásainak zárolása, agrártámogatások csökkentése) visszafogása jelent érdemi – 2009. évben 200 Mrd Ft, 2010. évben 330 Mrd Ft – megtakarítást államháztartási szinten. Az adóemelések, valamint a gáz- és távhő-ártámogatás szigorítása a fogyasztói árak 2-2,5 százalékponttal magasabb emelkedését jelenti a költségvetésben szereplő inflációs rátához képest.

A ma még érvényben lévő törvény bevételi oldala „nullszaldós” az intézkedések szempontjából, ugyanakkor a jelzett adóemelések nem nyújtanak fedezetet a gazdaság tervezettnél nagyobb visszaeséséből származó bevételkiesés pótlására. További bizonytalansági tényező, hogy az adócsökkentés mértéke elegendő lesz-e a hosszú távú növekedési kilátások javítására, az alacsonyabb bérterheken keresztül a munkakereslet élénkítésére. Kiadási oldalon az intézkedések a lakossági és a kormányzati fogyasztás visszafogása révén az államháztartási egyensúlyt javítják, ugyanakkor nem segítik elő a gazdaság élénkülését. Tehát a kormányzat a módosított deficitcél teljesítését változatlan jövedelemcentralizáció és alacsonyabb újraelosztás mellett kívánja megvalósítani.

2009. I. negyedévi költségvetési folyamatok

Az államháztartás alakulásáról készített 2009. I. negyedévi gyorsjelentések arról tájékoztatnak, hogy a hiányadatok lényegében az előrejelzésnek megfelelően alakulnak. Ez kedvező, de ugyanakkor az államháztartási hiány március végére elérte az éves várható deficit 77,5 %-át (tavaly a márciusi hiány a tényleges érték 56 %-át, a várható érték 46,2 %-át tette ki), a központi költségvetés hiánya pedig az éves várható 95,5 %-át (tavaly a márciusi hiány a tényleges érték 63,6 %-át, a várható érték 48,8 %-át tette ki).

A számok önmagukért beszélnek, további jelentős kiadáscsökkentő intézkedések szükségesek ahhoz, hogy a februárban 2,6 %-ról 2,9 %-ra módosított GDP arányos hiánycél tartható legyen.

Az eddig megismert intézkedések alapvetően az államháztartás kiadási oldalát érintik. Amennyiben az adóintézkedések megvalósulnak, kihatásuk a bevételi oldalon „nullszaldós”, és a gazdaság visszaeséséből származó bevételkiesést kiadási oldali intézkedésekkel kívánják ellensúlyozni.

4. táblázat: A kormányzati intézkedések 2009-2010. évekre várható hatásai⁵

Megnevezés	Mrd Ft	
	2009. év	2010. év
Közfelfüggetlésének befagyasztása, 13. havi juttatás megszüntetése*	10	70
13. havi nyugdíj megszüntetése	82	164
Nyugdíjkorrekció elhalasztása	10	35
Táppénz 60 %-ra csökkentése	3	15
Családi pótlék befagyasztása	4	8
GYES, GYED csökkentése		30
Gyógyszer, gyógyítást megelőző támogatások csökkentése	30	30
Kamatátogatás, szoc.pol. felfüggesztése	24	52
Gáz- és távhő-ártámogatás megszüntetése	20	65
Környezetvédelemre fordított kiadások csökkentése	20	20
Közösségi közlekedéshez kapcsolódó támogatások csökkentése	10	40
Agrártámogatások csökkentése	33	37
Közmédiáknak nyújtott támogatások csökkentése	1	2
Költségvetési fejezeti zárolások	60	60

⁵ A bemutatott becslést az ÁSZ munkatársai a 2009. évi költségvetési adatok, a PM, az SZMM, a KSH, az MNB és kutatóintézetek adatainak, illetve szakértői becsléseknek a felhasználásával készítették.

Önkormányzati reform	n.a.	n.a.
Intézkedések számított kihatása összesen önkormányzati reform nélkül:	307	628
Médiában megjelent intézkedések kihatása összesen:	300-350	850-900

*/ Nettó költségvetési kihatás, csak SZJA és járulékcsökkenéssel számolva

A tervezett intézkedések költségvetési kihatását illetően a következő kockázati tényezőkkel lehet számolni:

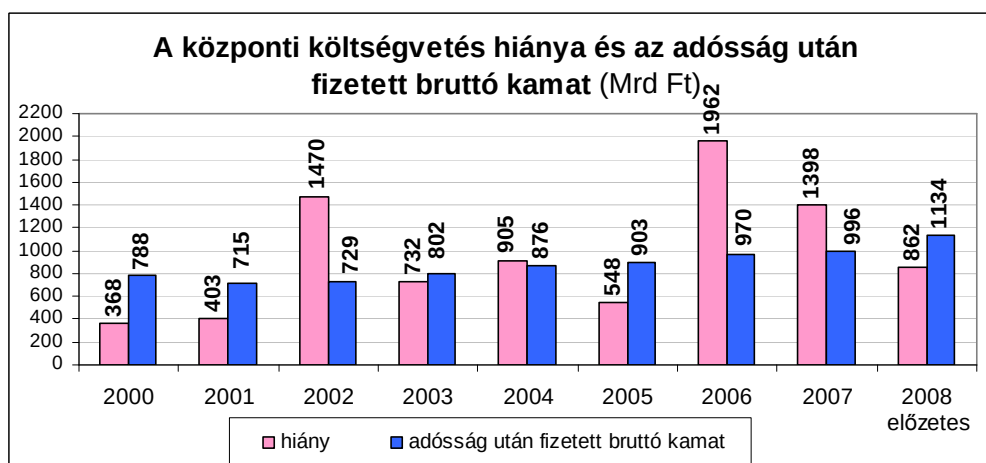
- A közsféra bérének befagyasztása, valamint a 13. havi juttatásának megszüntetése 2 évre bruttó módon évi 160-180 Mrd Ft megtakarítást jelentene. Mivel 2009. évben felülről korlátos bérkiegészítéssel lehet számolni, ami 120 Mrd Ft-ra tehető, az szja és a járulékterhek csökkenése révén nettó módon 70 Mrd Ft megtakarítás adódhat a kiadási oldalon.
- A közsféra és a lakosság egyéb rétegeit (nyugdíjasokat, alacsony jövedelmű nagycsaládosokat, stb.) érintő megszorító intézkedések kihatása a költségvetés bevételi oldalán is érezteti hatását a lakossági fogyasztási kiadások visszafogása révén. A forgalmi típusú adóknál 2009. évben kb. 40 Mrd Ft, 2010-ben 90-100 Mrd Ft bevételkiesés adódhat. (A költségvetési intézményeket érintő megszorítások is csökkentik a forgalmi típusú adóbevételeket, ugyanakkor a kiadásokat is mérsékelik, államháztartási szinten a kihatás „nullszaldós”).
- A lakásépítések kamattámogatásának felfüggesztése – a szociális, társadalmi kihatásán túlmenően – az építőipar recessziós spirálba kerülésével fenyeget, valamint ellene hat a munkahelyteremtés ösztönzésének is.
- A gáz- és távhő-ártámogatás megszüntetése paradox helyzetet teremthet, ha 2009. év második felétől a lakossági gázárak csökkenése következne be. Márpedig az elmúlt időszak világgpiaci ártendenciái erre engednek következtetni. A szabályozás szerint amennyivel csökken a gázár, annnyival csökken az ártámogatás. Tehát csak a rászorultaknál fognak nőni az árak. Ezt a folyamatot nem szerencsés erősíteni. Össztlakossági fogyasztói árak szintjén az intézkedés éves kihatása 0,5 százalékpont, de az ártámogatás 2 éven belül történő megvonása egyes családoknál 50 %-os áremelkedést is jelenthet, ami a probléma szociális rendszerrel történő kezelését teheti szükségessé.
- A közösségi közlekedéstől, azaz a MÁV-tól 2 év alatt 40-50 Mrd Ft termelési támogatás megvonása vagy a lakosság számára jelent többletterhet, vagy a szolgáltatás színvonalát kell tovább csökkenteni, vagy utólag adják oda a szolgáltatónak, ugyanis a jelenlegi gazdálkodási feltételek mellett a MÁV évente 5-6 Mrd Ft elvonást tud kigazdálkodni.
- Az önkormányzati reformmal, illetve az önkormányzati támogatások átalakításával kapcsolatban nem rendelkezünk részletesebb információkkal. Abban az esetben, ha a médiákban megjelent kormányzati intézkedések hatását megjelölő végösszeg számításon alapul, akkor 2009-ben 40-50 Mrd Ft-ra, 2010-ben 200-250 Mrd Ft-ra a kiadások várható csökkenése.

Összességében megállapítható, hogy az eddig tervezett lépések megszorításokkal próbálja a kormány teljesíteni a nemzetközi szervezetek, illetve hitelintézetek felé vállalt módosított deficitcélt. A vállalkozásokat érintő, tervezett járulékcsökkentő és közvetlen támogató intézkedések továbbvitele esetén is bizonytalan azoknak a hazai gazdaság növekedését elősegítő közép-, illetőleg hosszabb távú hatása. Kétséges továbbá, hogy az ország versenyképessége és a befektetői bizalom helyreállítható-e pusztán megszorításokkal, illetve beígért adómérsékléssel. Közgazdasági megfontolások és a nemzetközi tapasztalatok egyaránt arra hívják fel a figyelmet, hogy a gazdaság fejlődéséhez – a nemzetközi környezet javulásán túlmenően – mind az államháztartást, mind pedig a reálszférát korszerűsítő szerkezeti átalakítások, változtatások is szükségesek.

Remények és lehetőségek

A gazdaság duális szerkezete, meghatározó külföldi kitettsége miatt a világgazdasági krízis alakulásától függ, hogyan alakul majd a 2009-re elfogadott költségvetés további megvalósíthatósága. Bízunk benne, a világgazdaság válsága nem mélyül tovább lényegesen, a feltételrendszer nem lesz számunkra végletesen rosszabb. Valószínűsíthető, hogy a beígért gazdaságélénkítő, vállalkozásvédelmi programok, EU-s forrás-átcsoportosítások a várt átgyűrűző hatásokkal, társadalmi szinergiákkal, ha zökkenőkkel is, de működni fognak. Meglehetősen lassú azonban az indulás. Nagy kérdés, mi lesz ennek a késlekedésnek az idei és az elkövetkező évekre kiható hatása?

A kiadási oldalon egy, a prognosztizált 1 százalék körüli gazdasági visszaesésnél nagyobb recessziót, 1,5-2 %-os szintig technikailag még lehet kezelni. Ekkor még – ha csonkításokkal is – megoldható a finanszírozás. Ennél rosszabb, pesszimista forgatókönyv bekövetkezésével, 3-4 százalékos visszaesés esetén ez már nem járható. A következmények sorában itt már korántsem nem a pótköltségvetés technikai elkészítése, időigénye a kérdés, sőt még csak nem is az elfogadása és végrehajtása közpolitikai feltételrendszerének megteremtése tét, hanem elsősorban nyilvánvalóan az, hogy a társadalomban és a gazdaságban végbemenő változások ne legyenek jóvátehetetlenek. Nem engedhetjük meg magunknak, hogy esetleg ilyen mélyre jussunk: meg kell védeni annak az esélyét, hogy 2010-re a korábbiaknál jobban megalapozott költségvetés készüljön.



Forrás: zárszámadási törvények, PM, ÁKK Zrt.

6. ábra: A központi költségvetés hiánya és az adósság után fizetett bruttó kamat

Megkezdődött a 2010. évi költségvetés főbb körvonalainak meghatározása. Minden indokunk megvan a körültekintő, óvatos tervezésre. De még, ha a vártnál esetleg nagyobbak lesznek a gondok, akkor sem az esetleges pótköltségvetés megalkotása, a „havária-kezelés”, hanem a 2010-es költségvetésre való felkészülés jelenti az igazi kihívást. Számolni kell azzal, hogy még hosszabb ideig nehéz lesz az államháztartás deficitjének finanszírozása. Minden bizonnyal egy új felfogású költségvetést kell „építeni”. Mindenekelőtt a költségvetés szerkezetét kell érdemben átalakítani, hiszen nyilvánvaló, a valós megtakarítások nem azonosak a régi keretekben végrehajtott finanszírozás-kurtítási lehetőségekkel, az ilyen megoldások tovább nem alkalmazhatók.

Tudomásul kell venni, hogy gazdaságunk már nem azon pályán halad, mint amire a konvergencia program épült. Célszerű ezért átalakítani a gazdaság- és a költségvetési politikát, valamint az üzleti szférával való kooperációt, hogy a nyugati világ felfogásában tágra értelmezett humán-jóléti szférát, a tudomány, a kutatás-fejlesztés, az oktatás, az egészségügy és az infrastruktúra körét a fejlesztések centrumába helyezzük.

Nem feledkezhetünk meg arról, hogy az európai országokhoz hasonlóan az öregedő és a zsugorodó létszámú lakosság nálunk is csak képzettségével és szellemi potenciájával tudja elősegíteni, hogy a nemzetgazdaság helyt álljon a kiélezett globális versenyben.

A pénzügyi ellenőrzés segítő lehetőségei a kibontakozás keresésében

Szerte a világon az egyensúlyi helyzet megrendülése miatt rövidebb-hosszabb ideig, több vagy kevesebb sikerrel különböző fiskális szabályok alkalmazására került sor. A fiskális szabályozás eszköztárához tartozik az is, hogy a kormánytól független, makrogazdasági elemzéseket végző szakmai apparátus, számvevőszék, kutatóintézet, vagy költségvetési hivatal működik. Hasonlóképpen az eszköztár része lehet az is, hogy szakmailag hiteles és független személyiségekből álló, politikailag kiegyensúlyozott és a parlamentnek felelősséggel tartozó, kis létszámú testület, „tanács” nyilvánít szakvéleményt a költségvetés fenntarthatóságáról és a kapcsolódó kérdésekről.

A szabályalapú költségvetés segítségével akkor lehet sikeres a stabilizáció és a felzárkózást előmozdító fejlődés kibontakoztatása, ha a fiskális szabályokat nem külső kényszer, hanem belső konszenzuson nyugvó elhatározás alapján vezetik be. Ez teszi lehetővé, hogy több cikluson keresztül alapvetően kiadásoldali kiigazítás jusson érvényre. Ma mindezek megvalósulására van esély. Köztársaságunk elnökével, az MNB elnökével együtt a cikk szerzője is megtette javaslatait a Költségvetési Tanács tagjaira, s az Országgyűlés is megválasztotta őket. Indulhat tehát a munkájuk, s a 2010. évi költségvetés megalapozottságát az ÁSZ ellenőrzési jelentésével együtt már segítheti a Tanács véleménye.

Az ÁSZ-nak a tervezési folyamat összehangoltságát és a költségvetési javaslat belső konzisztenciáját kontrolláló ellenőrzése és a Tanács makrogazdasági összefüggésekre, lehetőségekre rámutató véleménye – akárcsak a kormányzat tervező munkája – 2010-re nézve sem modellezett körülmények között fog megvalósulni, hanem a már vázlatosan említett társadalmi valóság szorításában, s kérdés, hogy ez a környezet addig miként és milyen irányban változik meg. Mindez arra is utal, hogy az államszervezet legfelső szintű pénzügyi ellenőrző intézményeinek nemcsak arra kell alkalmasnak lenniük, hogy a vizsgált szervezetekre nézve „rendet tartsanak” és korrekciókat kezdeményezzenek, vagy akár az államháztartás egészére nézve jelzéseket adjanak a pénzügyek, a gazdaság biztonságáról vagy éppen kockázatairól, hanem megbízható, kiegyensúlyozott működésük által arra is hivatottak, hogy maguk is a közbizalom-teremtés eszközei, társadalmi stabilizáló erők legyenek. Ez nem csak az államháztartást, hanem a pénzügyi közvetítő rendszert ellenőrző szervezetekre is igaz. (Asztalos, 2009)

A számvevőszéki függetlenséget azért őrzik, védik, sőt erősítik igen erős alkotmányos garanciák, hogy az ilyen – óhatatlanul kormányzati munkát is érintő – kritikák vállalása ne „civil kurázi” kérdése, hanem a társadalom szolgálatában vállalt kötelezettség legyen. A pénzügyi ellenőrzés ugyanis messze más, mint vizsgálati technika, s ennek alapján a hibafeltárás, a hibajavítás és a szankcionálás. A számvevőszéki ellenőrzés legfőbb célja a közfinanszírozás biztonságának a szolgálata, erősítése.

A számvevőszék tevékenysége így nemcsak egy országon belül, hanem a nemzetközi kapcsolatokban is hitelességet tanúsító, fontos stabilizáló erő. A nemzeti ellenőrző szervezetek kettős értelemben is versenyeznek a maguk sajátos, nemzetközi „piacán”. Egyrészt közvetlenül egymással, hiszen egy-egy intézmény jó híre, alkalmassága, szuverenitása érdekérvényesítési eszköz. Másrészt közvetve, mivel munkájuk része mindannak a sikernek és nehézségnek, amit egy ország fel tud mutatni.

Az ellenőrzési rendszer működésének tartalma, vizsgálatainak súlypontjai követik az új társadalmi kihívásokat. Ehhez teszem hozzá, hogy a társadalmi vonzatú problémák feloldásának segítése, a nemzetgazdasági szintű alkalmazkodási képesség erősítéséhez elengedhetetlen teljesítménynövelés ellenőrzési eszközökkel történő segítése egy magára valamit adó, korszerű identitással rendelkező kontrollintézmény számára vizsgálati súlypontokat, feladatfelfogást befolyásoló kötelesség. Nem háríthatja el azt a felelősséget, hogy tapasztalatai és az arra támaszkodó elemzései, következtetései és ajánlásai közreadásával a ma hiányzó közpolitikai elgondolások megszületését segítsé.

Nyilvánvaló, a kormányzati cselekvés forgatókönyv-választásainak politikai előkészítése, de különösen a kapcsolódó döntések és kormányzati intézkedések közvetlen megalapozása kívül esik egy számvevőszék hatáskörén. Az azonban már mindenképpen a számvevőszék kötelessége, hogy a tapasztalatai alapján, mint sajátos „korai figyelmeztető rendszer” (early warning system) határozottan jelezze, milyen kockázatokat lát, hol tartja szükségét a korrekciónak. (Kovács, 2007)

Mindenkor kérdés, mire koncentráljunk ellenőrzéseinkkel: a viszonylag könnyen identifikálható intézményi hibákra vagy a kormányzati, önkormányzati döntések szakmai előkészítésének gyengeségeire s az ebből következő kockázatok feltárására. Különösen napjainkra igaz, hogy a társadalommal szembeni felelősség elhárítását jelentené, ha nem az utóbbit tekintené feladatának a Számvevőszék.

A számvevőszékek tevékenységét harmonizáló szakmai világszervezet, az INTOSAI legutóbbi, 2007. novemberben Mexikó-városban lezajlott XIX. Kongresszusán az ellenőrzési tapasztalatok szintetizálására épülő tanácsadó szerep erősítését szolgáló feladatokat határoztak meg. (INTOSAI, 2007) Ez az irányzat – stratégiai céljainknak megfelelően – mindinkább kiterjedten jut érvényre az Állami Számvevőszék munkájában is, megfelelően azoknak az országgyűlési határozatoknak, amelyek igényelték a legfőbb szuverén pénzügyi ellenőrző szervezetének ez irányú tevékenységét. (Csapodi, 2009) Az Országgyűlés 43/2005. (V.26.) határozatában kimondta, hogy „az Állami Számvevőszék tanácsadó tevékenysége keretében folytassa a problémacsoportokra koncentráló, tanulmányokban megjelenő összefoglaló, elemző munkáját és korszerű pénzügyi szakfolyóiratot jelentessen meg.” Ezt követően, az ÁSZ éves munkájának értékelése kapcsán 2006-ban és 2007-ben is megerősítette ezt a vonalvezetést, legutóbb pedig 72/2008. (VI.10.) határozatában írta elő, hogy „... a szervezet vigye tovább és tegye rendszeressé tanácsadó tevékenységét, az ellenőrzési tevékenység fejlesztése keretében alkalmazza a kiemelt szakmai programok közgazdasági értékelésére is alkalmas rendszerorientált teljesítmény-ellenőrzést.”

A tanácsadási tevékenység előtérbe kerülését magyarázza, indokolja: a fejlett világban – ahol a hatékony rendszerműködés üzemgazdasági szintű feltételét jelentik a jól működő belső kontrollok – az állami ellenőrzés legfelső szintű intézménye számára mindinkább az válik alapkövetelménnyé, hogy haladja meg a szabályossági, a célszerűségi és – hangsúlyozom – az egy adott intézményre összpontosuló teljesítményvizsgálatokat. Tudnia kell képet adni a társadalmi feladatellátás egy-egy komplex területének hatékonyságát befolyásoló tényezőkről, háttérösszefüggésekről. Például a fiskális irányítás-igazgatás problémakezelésének eredményességéről, az erre fordított pénzügyi erőforrások hasznosulásának színvonaláról. Tapasztalatai alapján az államháztartás bevételi és kiadási oldala teljesítését veszélyeztető összes tényezőre nézve kell kockázatelemzéseket végeznie. Részt kell vennie a problémakezelés harmonizációjának, a pénzügyi menedzselés hatékonyságának fejlesztésében.

A számvevőszék felelőssége azonban alapvetően abban jut kifejezésre, hogy a változó integrációs és a globalizációs körülmények között hiteles és elfogadott legyen a munkája. Ezért képesnek kell lennie befogadni azokat az új eljárási-módszerbeli és elsősorban stratégiai-szerepvállalási követelményeket, amelyek ma a nemzetközi trendeket jelentik. E két feladat valóra váltása, azaz a stratégiai szerepvállalás, valamint az új módszerek alkalmazása feltételezi és igényli az állami életben a demokrácia kiteljesítését.

A számvevőszéki ellenőrzés missziója és felelőssége nyilvánul meg abban, hogy az ellenőrzések témaválasztásában és súlypont-meghatározásaiban, a módszertan alkalmazásában, az ellenőrzési bizonyosság, megbízhatóság és a kockázatkezelés szempontjainak alakításában a szervezet tudatosan igazodik a legfontosabb, általában érzékelhető társadalmi hatásokkal is együttjáró (nemzet)gazdasági feladatokhoz. Emellett az egyes ellenőrzéseken túlnyúlóan összegző, kutatómunkát kell végeznie a hosszabb távú trendek, a kockázatok távlati hatásai tekintetében, véleményformáló szerepet kell felvállalnia, és ehhez kapcsolódóan aktívan részt kell vennie a tudományos fórumteremtésben, a szakmai közéletben.

Ezért is szeretném külön is megköszönni, hogy a Miskolci Egyetem konferenciájának előadásai sorában magam is elmondhatom gondolataimat.

Irodalomjegyzék

- Asztalos L. Gy. (2009): Back to the heap of the horse – a crisis-required amendment of paradigm in financial regulation and supervision, Kézirat, Budapest
- Báger G. (2009): A 2009-es költségvetés makrogazdasági kockázatainak elemzése, www.asz.hu
- Bod P. Á. (2008): A gazdasági élet hatékony kormányzásáról – Trendek, elméletek, fejlemények, in: Báger G. – Bod P. Á. (szerk.): Gazdasági kormányzás – Változás és alkalmazkodás a magyar gazdaságirányítás intézményrendszerében, Aula, Budapest

- Bogár L. (2009): Mit várok 2009-től? Polgári Szemle, I.szám, 12- 15.oldal.,
- Chikán A. (2006): A vállalati versenyképesség mérése, Pénzügyi Szemle 1. szám. 42 – 57. old.
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltay-Paprika Z. (szerk.) (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Czakó E. (2003): Have competitiveness research projects brought a system paradigm shift, Society and Economy 25(3): 337-349. old.
- Czakó E. (2005): A versenyképességi programok néhány tanulsága a kormányzati szféra számára, Műhelytanulmány sorozat 11. kötet, 2005. szeptember
- Csapodi P. (2009): A tanácsadás az Állami Számvevőszék tevékenységében, Pénzügyi Szemle, 1. szám, 136-151. old.
- Fukuyama, F. (2005): Államépítés. Kormányzás és világrend a 21. században, Századvég Kiadó, Budapest
- Jenei Gy. (2008): Válaszút? Nemzeti Érdek, 4.szám, 44-66.old.
- Kádár B. (2008): Deficitjeink, Pénzügyi Szemle, 2. szám, 171-182. old.
- Kovács Á. (2005): Versenyképesség és államháztartás, Pénzügyi Szemle, éves összevont szám, 25-47. old.
- Kovács Á. (2007): A közszféra ellenőrzésének egységessége, az ellenőrzés sokszínűsége, www.asz.hu
- Laki L. (2008): A „rendszerátalakítás”, avagy a „nagy átalakulás”, Nemzeti Érdek, 4. szám, 67-85.old.
- W. W. Lewis (2008): A termelékenység ereje: Gazdaság, szegénység és a globális stabilitás fenyegetettsége, Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest
- Losonczi M. (2004): Hungary's competitiveness in an international comparison – a supply-side approach, Acta Oeconomica, 54(2), 201-226. old.
- Magas I. (2007): Globalizáció és nemzeti piacok. Liberális felfogások, Napvilág Kiadó, Budapest,
- Marján A. (2008): Az öregedés és az európai nyugdíjrendszerek, Pénzügyi Szemle, 1. szám, 53-63. old.
- Ocskai G. (2009): Helyzetjelentés az európai országok szociális védelméről, Európai Tükör XIV.4.szám, április
- Palánkai T. (2008): A globalizáció természetéről és hatásairól, ISIS füzetek, Társadalomtudományok és Európa-tanulmányok Intézete, Budapest
- Palócz É. (2008): Fiskális politika a visegrádi országokban, in: Társadalmi Riport, 2008, 189-202. old. (Szerk: Kolosi T., Tóth I. Gy.) Társk, Budapest
- Romhányi B. (2007): Szempontok és javaslatok a magyar fiskális szabály- és intézményrendszer reformjához, Pénzügyi Szemle, 2. szám, 335-370. old.
- Simai M. (2007): A világgazdaság a XXI. század forogtagában, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Somogyi M. (2009): Versenyképesség a szakirodalomban, Vezetéstudomány, 4. szám, 54-63. old.
- Stumpf I. (2006): Új államépítés - Alkotmányos és kormányzati kihívások, túlterhelt demokrácia, in: Alkotmányos és kormányzati alapszerkezetünk (szerk.: Gombár Csaba-Körösi András-Lengyel László-Stumpf István-Tölgyessy Péter), Századvég Kiadó, Budapest
- Szentes T. és munkaközössége (2005): Fejlődés, versenyképesség, globalizáció, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Trócsányi L. szerk. (2006): A kormányról, a kormányzati politikáról és a jó kormányzásról. A mi alkotmányunk - Vélemények és elemzések Magyarország Alkotmányáról, Complex Kiadó Kft., Budapest
- Török Á. (2008): Tudomány, vagy versenyképesség? Tudomány és versenyképesség! Pénzügyi Szemle, 4. szám, 549-570. old.
- ECOSTAT mikroszkóp (2009): Világgazdaság: válság és kilábalás, 132. szám, március, Budapest
- GKI Gazdaságkutató Zrt. (2009): Előrejelzés 2009-re (2009/1. prognózis), március, Budapest
- INTOSAI (2007): XIX INCOSAI, Mexiko Accords, INCOSAI 2007 Secretariat, Mexico
- Magyar Közgazdasági Társaság (2008): elnökségi állásfoglalás, www.mkt.hu

ÜZLETI KÖRNYEZETÜNK A VILÁGBANK-JELENTÉSEKBEN

Román Zoltán

a közgazdaságtudomány doktora

MTA IX. Osztály Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottság

The paper summarizes the characteristics of the World Bank's Doing Business Reports and points out the constraints of these rankings and assessments indicated both by external and internal evaluations. Hungary's competitiveness weakened in the last years but its business environment position according to the World Bank's aggregate rankings improved. The paper stresses that this 41. place for 2009 can not hide and compensate the weaknesses of important components, as some places over 100 (taxation!). Improvements can be expected in the World Bank Report's but regular additional national research work is also needed for sound orientation of the national policies.

Bevezetés

Az egyes országok versenyképességének elemzése során a teljesítmény-mutatók és a makrogazdaság helyzete mellett elsősorban az üzleti környezet alakulását vizsgáljuk. Ez utóbbi tanulmányok, rangsorolások közül a legtöbbször idézett, nálunk is, a Világbank „Doing Business” sorozata. Legutóbbi jelentésükről 2008. szeptemberében a kormány három minisztere – Veres János pénzügyminiszter, Bajnai Gordon nemzeti fejlesztési és gazdasági miniszter és Draskovics Tibor igazságügyi és rendészeti miniszter – tartott a Világbank képviselőivel közös sajtótájékoztatót. Öröndetes, hogy a rangsor-átlagban való előrelépésünkről számolhattak be, de a jelentések közelebbi elemzése ezek korlátait is feltárja. Az alábbiakban bemutatom a Világbank-jelentések jellemzőit, majd az ezekben a magyar üzleti környezetről rajzolt képet. Jelzem, hogy ebből következtetések levonása a szakpolitikától további mérlegelést és hazai kutatómunkát is igényel. A kéziratához fűzött értékes megjegyzéseierő köszönetemet fejezem ki dr. Csernenszky Lászlónak.

A Világbank-jelentések jellemzői

A Világbank „Doing Business 2004” jelentése 135 országban 5 szabályozási területet vizsgált. Legutóbbi „Doing Business 2009” jelentésükben kutató részlegük már 181 országot rangsorolt. Ehhez a vizsgált országokban dolgozó szakértők véleménye alapján 41 tényező alapján 10 szabályozási területet minősítettek. Ennek adatbázisa, módszertana, valamint jelentéseik, elemzéseik a világhálóról letölthetők (www.doingbusiness.org). Ezért az alábbi felsorolás a tíz terület vizsgálatánál számbavett tényezőket csak néhány utalással jelzi:

1. Vállalatindítás (igényelt lépések, idő-, költség-, tőkeigény)
2. Engedélyezési eljárások (építési engedélyek száma, idő- és költségigénye)
3. Munkaerő felvétele és elküldése (merekvségek, nehézségek, költségek)
4. A tulajdon bejegyzése (a telephelyhez igényelt lépések, idő- és költségigényük)
5. Hitelhez jutás (jogszabályi és információs igények)
6. A befektetők védelme (négyfajta mutatószám)
7. Adózás (hányféle, időigénye, a nyereség milyen hányada)
8. Külkereskedelem (dokumentum-, idő- és költségigény)
9. A szerződési jogok érvényesíthetősége (igényelt lépések, idő- és költségigényük)
10. A vállalat megszüntetése (idő, költségek, kötelezettségek)

A végső rangsort a tíz helyezés alapján először az összetevők egyszerű számtani átlagaként határozták meg, majd összetettebb módszerre tértek át: az egyes területeknek becsült fontosságuk szerint különböző súlyt adnak. (Ugyanakkor utalnak arra, hogy saját számításaihoz minden ország maga is eldöntheti, viszonyai között milyen súlyok alkalmazását látja indokoltnak.) Az átfogó, az egyes országokról és ország-csoportokról készített jelentések a tíz szabályozási terület bemutatásán és minősítésén túlmenően részletesen elemzik és értékelik azt is, hogy az egyes országok milyen reformokat vezettek be, milyen hatásokkal, eredményekkel.

Az ország-rangsorokat elsősorban a vállalkozásra (új vállalat indítására, növekedésre) való ösztönzés, de sokszor a külföldi tőke vonzása szempontjából is szokták vizsgálni. Valójában azonban a vizsgált tényezők szerepe és súlya az érintett két vállalati körben eltérő és mindkettő esetében sajátos további tényezők is hatást gyakorolnak. Ezért e két vállalati körre maga a Világbank is készít és közzé tesz további vizsgálatokat, például a beruházási klíma összetevőiről (Investment Climate Surveys, Hungary 2005), az üzleti környezet vállalatindítási hatásáról (Laura Klapper et alia, 2007).

Az egyes országok üzleti környezetéről a Világbank-jelentések mellett számos más igényes elemzés és minősítés is ismeretes. Ezek gyakran számos ponton eltérő képet rajzolnak. Ezért mindig kellő körültekintéssel használjuk és idézzük e rangsorokat és minősítéseket.¹ A kisebb és nagyobb eltérések az ilyen rangsorolásokban (és a versenyképességről, ennek összetevőiről készített értékelésekben is) természetesek, mert jelentős különbségeket eredményez, hogy ezekhez

1. milyen tényezőket, hogyan vizsgálnak, mérnek, súlyoznak,
2. milyen arányban építenek statisztikára és vezetői vagy szakértői vélemények összegezésére,
3. az így kapott rangsorokat hogyan átlagolják, hogyan képezik az ezeket összegező, ún. kompozit-mutatókat.

Ez utóbbi mutatók értéke ugyanis erősen függ a számításuknál alkalmazott technikai megoldásoktól. Erről az OECD és az Európai Bizottság újabb közös módszertani kiadványa (Handbook, 2008) részletes eligazítást nyújt. A kiadvány a kompozit-mutatók alkalmazása mellett kilenc, alkalmazásukkal szemben hat érvet sorol fel. Az utóbbiak közül a leglényegesebb, hogy az ilyen mutatók meghatározása sok lépést és közben további elemzéseket is igényel. Ezek mellőzése, vagy a végeredmény felszínes, esetleg szándékolt irányú interpretálása – hangsúlyozza a kiadvány – túlzottan leegyszerűsített, vitatható következtetésekhez vezethet. A kiadvány e számítások, elemzések módszertani részleteivel is megismertette útmutatást ad e végül is ajánlott módszer gyengeségeinek csökkentéséhez, ellensúlyozásához.

A Világbank-jelentések megállapításait más nagy nemzetközi szervezetek is átvesszik. Az Európai Gazdasági Bizottság legutóbbi jelentése (A vállalkozás fejlesztése az EGB régióban, 2008) például döntően e jelentésekre, továbbá a Világforum vállalatvezetői vélemény-felmérésére (World Economic Forum 2004, Executive Opinion Survey) épít. Az Európai Unió „Vállalat és Ipar” főigazgatósága most készít részletes értékelését arról, hogyan közelítik meg az egyes tagországok a „Kisvállalati törvény” vállalkozási célkitűzéseit. Ezt sokféle forrásra támaszkodva 61 mutatóra építik, kilenc mutatót a Világbank-jelentésekből véve át.

Tulajdonképpen először az üzleti környezet fogalmát kellene tisztázni, ahogyan erre már történtek kísérletek (Palmer A. & Hartley, B., 2006). Azután a különböző közelítésű rangsorolások közötti különbségeket, gyakran lényeges eltéréseik okait sűrűbben, mélyebben kellene elemezni. Ma e területet is inkább az érintett szervezetek közötti verseny, mint az együttműködés jellemzi, a hazai és a nemzetközi szinten egyaránt. Fontos lenne, hogy e két magatartás-formát (a „cooptition” jegyében) e területen is mind több szervezet társítsa egymással. Ezt újabban több nemzetközi kezdeményezés is (melyekről szívesen majd) próbálja segíteni.

A rangsorolások összevetésének egyik példája az a vitafórum, melyet a USAID rendezett 2008. júniusában „Az üzleti klíma és a vállalkozás előmozdítása” címmel. Itt öt ország-rangsorolás eredményét tették vizsgálat tárgyává: a Világforum Versenyképesség-, a Világbank „Üzleti környezet”- jelentését, a Heritage Alapítvány „Gazdasági Szabadság Indexét”, az Economist „Üzleti Környezet Rangsorolását” és a GEM (Global Entrepreneurship Monitor) jelentéseket.²

Az erről közreadott elemzés (USAID, 2008) a Világbank-jelentésekről szólva mindenekelőtt ezek adatbázisát tartja gyengének. A különböző területeken felmerülő költségeket például mindig csak a legnagyobb városban figyelik meg, meghatározott nagyságú kft-ékre. A költségek másutt, más

¹ Ilyen rangsorokat idézve és összevetve erre több KSH-kiadvány (KSH 2004, KSH 2006) és tanulmány (például Román 2005) felhívta már a figyelmet.

² Hét további rangsorolásról tesznek még említést, ezek: Human Development Index, Corruption Perception Index, Country Policy and Institutional Assessment, World Governance Indicators, World Bank Enterprise Survey, Trade and Development Index, Country Risk Guide.

vállalatok körében ettől erősen eltérőek lehetnek.³ Nagy nyomatékmal teszik szóvá, hogy e jelentések olyan fontos körülményeket, mint az infrastruktúra-ellátottság, a makro-gazdasági stabilitás, a munkaerő minősége, nem vizsgálnak. (A Világban-jelentések bevezetői különben e korlátokat röviden maguk is jelzik.)

Mélyebb, alaposabb értékelést készített üzleti környezet jelentéseiről maga a Világbank, mely mindig is nagy súlyt helyezett tevékenységének és programjainak tudományos kutatással való alátámasztására és ellenőrzésére.⁴ Példa értékű, hogy 30 éve működik a Világbankban egy elkülönített „Független Értékelő Csoport” és ez 2006-ban indított programjával valamennyi 1998 és 2005 között készült kutató munkájuk eredményét mérlegre tette (4000 újságcikket, könyvet, adatbázist, 24 témakör szerint).

Ennek alapján publikálta a Világbank, közel egy időben a friss „Doing Business 2009” jelentés kibocsátásával, saját „független” értékelését erről a munkájáról. 122 oldalas tanulmányuk (Doing Business: an independent evaluation, 2008) elismerően regisztrálta e sorozat idézettségét, kedvező fogadtatását. E jelentések, értékelések igen hatásosan hívták fel a figyelmet a szabályozás által a vállalatokra hárított terhekre és ösztönöztek is ezek csökkentését célzó párbeszédre és reformok bevezetésére. Lényegyet érintő kritikai megjegyzéseikből a következőket emelem ki:

- Kifogásolják, hogy a szabályozások terheiről és kedvező hatásairól e jelentések csak hézagos képet adnak. Nem érintenek olyan kulcstényezőket, mint az infrastruktúra, a munkaerő képzettsége, a korrupció, a makrogazdasági stabilitás. Ezek a beruházási döntéseket például alapvetően befolyásolják.
- Sok bizonytalanságot látnak a rangsorolásokban. Túlzottan nagyvonalúnak minősítik az országok olyan összehasonlítását, mely nem számol azzal, hogy ugyanaz a reformlépés eltérő környezetben más hatást eredményezhet; hogy kis változások egy-egy területen az összegező rangsorban nagy ugrásokat eredményezhetnek.
- Több kérdőjelet tesznek az értékelések alapjául szolgáló információk gyűjtésének módszereihez. Kifogásolják a megkérdezett szakértők alacsony számát, körükben a jogászok túlsúlyát; hogy főként a szabályokat és nem a valós gyakorlatot vizsgálják.
- Nagyobb átláthatóság, több magyarázat igénylése mellett helytelenítik a közzétett adatok és rangsorok igen gyakori, utólagos és nem mindig kellően megmagyarázott korrekcióinak számát.

A független értékelők kritikai megjegyzéseiről és az ezeket orvosolni hivatott javaslatokról a különböző világbanki fórumok, több körben, a jelentéseket készítő szakértőkkel is alapos vitát folytattak. A sorozatot természetesen továbbvezetik, de módszertanát javítják, határozottabban jelzik korlátaikat, és előkészítik a vizsgált területek bővítését is. Ennek az értékelésnek és az erről folytatott vitának a megismerése (és számításba vétele) feltétlenül ajánlható e jelentések felhasználóinak, hazai felhasználóinak is! És érdeklődéssel várjuk, hogy a következő jelentések a sok javaslatból, ajánlásból mit valósítanak meg.

Üzleti környezetünk megítélése

A Világbank üzleti környezet jelentései hét országcsoportot vizsgálnak, ezekre legutóbb az alábbi rangsor-átlagokat közölték:

Magas jövedelmű OECD-országok (27 ország)	27.
Kelet-európai és közép-ázsiai országok (25 ország)	78.
Kelet-ázsiai és csendes-oceáni országok (24 ország)	81.
Közép-keleti és észak-afrikai országok (19 ország)	90.
Latin-amerikai és karib-tengeri országok (32 ország)	92.
Dél-ázsiai országok (8 ország)	111.
Dél-szaharai afrikai országok (46 ország)	138.

³ OECD felmérések például 3 vállalatcsoportra (egyéni, jogi személyiségű és külföldi tulajdonú vállalatok) elemzik a válaszokat.

⁴ Sajnos ezzel sem tudta megelőzni a több éve érlelődő pénzügyi világválságot. Ezért jókora késéssel, 2009. elején, 1-es osztályzatot adott saját magának.

Magyarország a Világbank üzleti környezet jelentéseiben öt éve szerepel. A „magas jövedelmű OECD-országok csoportjában idéznek, az utolsó helyek egyikén vagyunk. A jelentések címében közölt évszám mindig az adatok begyűjtése és feldolgozása után következő évet jelzi, amikor a környezet változásának hatását várják. A szomszédos évekről összehasonlítható adatokat közölnek, de ezeket később igen sokszor módosítják (ezt saját értékelésük is kifogásolta). Idősorok képzése adataikból azért is nehéz, mert a módszertant folyamatosan javítják és bővítik a vizsgált országok számát. A helyezések változását ezért inkább csak egyik évről a másikra lehet nyomon követni és ebből is csak óvatosan vonjunk le következtetéseket. Ezt az alább közölt tábla adatainak áttekintésénél is vegyük figyelembe.

1. tábla. Az üzleti környezetet jellemző körülmények világbanki rangsorolása Magyarországra

	2008	2009
Vállalatindítás	67.	> 27.
Engedélyezési eljárások	87.	88.
Munkaerő-felvétel és -elbocsátás	81.	84.
A tulajdon jog nyilvántartása	96.	> 57.
Hitelhez jutás	26.	28.
A befektetők védelme	107.	! 113.
Adózás	127.	! 111.
Külkereskedelem	45.	< 68.
A szerződési jogok érvényesítése	12.	! 12.
A vállalat bezárása	53.	55.
Rangsor-átlag (súlyozott)	45.	41.
Számtani átlag	70.	64.

Forrás: Doing Business, 2008, 2009. The Worldbank Group.

Köztudott, hogy a növekedés és versenyképesség mutatói alapján készített ország-rangsorokban az utóbbi években jelentősen visszaestünk. A konvergencia-program teljesítése változást ígért, de ezt a pénzügyi világválság megszakította. Üzleti környezetünkről viszont a rangsor-átlagokat nézve az összkép kedvezően alakult: itt a visszacsúszást határozott javulás váltotta fel. KKV-politikánk korábban főként a vállalkozások pénzügyi segítésére koncentrált, néhány éve (talán az uniós és hazai kutatói kritikák nyomán) nagyobb figyelmet kezdett fordítani az üzleti környezet javítására is. Ennek már mutatkozik a hatása, de nem minden vizsgált, fontos területen!

Az MTA Ipar- és Vállalatgazdasági Bizottságának 2007 novemberi műhelyvitája a hazai KKV-politikáról az üzleti környezet javítása területén tett lépéseket és ennek egy hazai vállalati felméréssel való indítását elismerően regisztrálta. Az egyéb minisztériumi és ilyen megbízással készülő felméréseknél (például „Piac, növekedés, finanszírozás”, 2007; A kis- és középvállalkozások helyzete, 2007; Szirmai Péter, 2008) viszont hiányolhatjuk, hogy kevés nemzetközi összehasonlítást és ehhez nagyon is korlátozott további lehetőséget nyújtanak.

2008-ban két körülménynél jeleztek a Világbank adatai lényeges javulást: a vállalatindításnál és a tulajdon bejegyzésénél. A tíz tényező közül tartósan a befektetők védelme és az adózás terén a legrosszabb helyezésünk, jelenleg a 113. és a 111. A határozott javulás üzleti környezetünk több területén nem feledtetheti azt a körülményt, hogy az aggregált rangsorszám tíz részmutató sajátosan számított olyan átlaga, melynél a legkedvezőtlenebb tényezők erős fékező-visszatartó hatását

(például új vállalkozás indításának, innováció bevezetésének mérlegelése esetén) a jobb helyezés, a kedvezőbb feltételek egy másik tényezőnél csak kevésbé vagy egyáltalán nem semlegesítik. E rangsorokat ezért a siker-jelentéseken túlmenően mindig összetevőik szerint is vizsgálni kell, a feltárt magyarázatokat, bizonytalanságokat is közreadva.

A Világbank- (és a többi hasonló) értékelés, rangsorolás ellenőrzése, összevetése és kiegészítése folyamatos további hazai kutatómunkát is igényel. Közelebbről is vizsgálni kell, mikor hatnak egyes körülmények másképpen a kisvállalatok indítására és a külföldi működő tőke behozatalára; hogy a szabályozást mikor írja felül az ettől erősen eltérő gyakorlat. Az adózás hatását nézve például 14-féle adó fizetése a kisvállalatok számára határozottan nagyobb adminisztrációs teher, mint a nagyvállalatok számára; az alkalmazottak utáni 39,4 %-os közteher munkaigényesebb tevékenységi körüket jobban terheli; az 57,5%-os nyereségadó alól sokkal ritkábban kapnak mentesítést, mint a multinacionális nagyvállalatok.

A határozott különbségtételt e vállalatcsoportok között a GKI- Microsoft „Versenyképességi évkönyv 2008” egyébként sokoldalú, nagy körültekintéssel fogalmazott elemzéseiben is hiányolhatjuk. A „3.3. Üzleti környezet” fejezetben 17 ábrát közölnek (csupán egyet a Világbank-jelentésből, a legtöbbet az IMD/Lausanne és a Világforum jelentésből) és ezekben keverednek a minden vállalatra, a döntően csak a nagy, a külföldi vagy a kisvállalatokra ható tényezők. Ilyen különbségtétel mind a KKV- és vállalkozáserősítő, mind a külföldi tőke vonzását célzó szakpolitika megalapozásához elengedhetetlen. E két szakpolitikai ágnek sok érintkező, de nem kevés eltérő, esetleg ütköző pontja is van; a KKV-oldal felé a mainál kiegyensúlyozottabb integrálásuk igen fontos lenne.

A Világbank-jelentések eredményes hasznosításához a másik lényeges, már jelzett igény az üzleti és makrogazdasági környezet egyéb, hiányolt elemeinek pótlása. Az Európai Gazdasági Bizottság elemzésében idézett vállalatvezetői vélemény-felmérés (World Economic Forum 2004, Executive Opinion Survey) például az alábbi környezeti tényezők megítélését is összeveti: nem-hatékony bürokrácia, korrupció, nem-adekvát infrastruktúra, nem kellően képzett munkaerő, politikai instabilitás, gyenge munkamorál, bűnözés és lopás, kormányzati instabilitás, infláció, valutaszabályozás.

A Világbank a kormányzás hatékonyságát átfogóan, 31 forrásra támaszkodva 6 mutatószám-csoport alapján vizsgálja, ezeknek csak egyike a „szabályozás minősége” (Kaufmann D. et alia, 2007). E számos egyéb, sajátos körülmény megítélésében persze igen sok a bizonytalanság, a szubjektivitás, de nem vitatható, hogy e tényezők fontos szerepe nem hagyható figyelmen kívül. Ezért a GKI-Microsoft elemzést elismerés illeti, hogy összehasonlítható ország-rangsorokat széles közelítéssel e tényezőkről is közöl.

Kitekintés

Természetesen a „Doing Business” jelentések ilyen kiterjesztése 181 ország rangsorolása esetén igen nagy megterhelést jelentene a Világbank számára. Kedvező viszont, számukra is segítség lesz, hogy e törekvések szerencsésen találkoznak két rokon nemzetközi kezdeményezéssel. Az egyiket az OECD 2004-ben Isztambulban rendezett második miniszteri KKV-konferenciája indította el, több és megbízhatóbb információt sürgetve a KKV- és vállalkozás-politikák megalapozásához. Ehhez az OECD előbb az országok között megbízhatóbban összehasonlítható KKV-statisztika fejlesztésére, majd a vállalkozást (entrepreneurship! nem vállalat!) jellemző átfogó mutatószám-rendszer kidolgozására alakított munkabizottságot. Ez utóbbihoz az Eurostat (az Európai Unió statisztikai hivatala) és az amerikai Kauffman Alapítvány is csatlakozott. A közös projekt célja olyan átfogó mutatószám-rendszer kiépítése, mely mind a vállalkozói gondolkodást és aktivitást befolyásoló körülményeket, mind a vállalkozások (a kis- és középvállalatok) eredményeit és hatásait jellemzi és bemutatja.⁵

A másik kezdeményezés az Európai Bizottság „Vállalat és Ipar” főigazgatósága részéről szintén egy munkacsoport felállítása volt. Megnevezése, „A szakpolitika számára releváns KKV- és

⁵ A vállalkozást befolyásoló tényezők között természetesen az üzleti környezet itt is igen fontos helyet foglal el. Az OECD már közzétette a projekt első jelentését (OECD, Measuring Entrepreneurship, 2008). Ez sok magyar adatot is tartalmaz, de átfogó képet még nem nyújt.

vállalkozáskutatás” már jelzi azt a fő feladatát, hogy a kutatások és hasznosításuk célratörőbben segítsék a KKV- és vállalkozáspolitikai eredményességét, a „Kisvállalati törvényben” megfogalmazott tíz cél elérését. Ehhez a munkabizottság és uniós titkársága a sűrűbb párbeszéd, a kutatói-szakpolitikusi és országok közötti tapasztalatcserék mellett kutatások kezdeményezésével, uniós finanszírozásával is hozzá kíván járulni.

Mindkét nemzetközi program ösztönözheti és segítheti az egyes országok kezdeményezéseit, megkönnyíti mind további adatforrások bevonását helyzetük és tennivalóik helyes megítéléséhez, mind kiegészítő és (szakaszosan) átfogó hazai kutatások indítását. Ennek szükségességét alátámasztotta az a felmérés is, amit akadémiai bizottságunk említett műhelyvitájának előkészítése során kis- és középvállalataink helyzetéről, KKV-politikánkról és a KKV- és vállalkozáskutatásokról készítettünk.⁶ Az érintettek és a kutatók KKV-politikánk erősségének

- a gyors vállalat alapítás lehetőségét,
- a pénzügyi segítség különböző formáit és
- az adminisztratív terhek csökkentésének elindítását jelölték meg.

Főképpen azt hiányolták viszont, hogy

- nem kellően integrált a többi szakpolitikával,
- pénzügyi és információs átláthatósága gyenge,
- túlsúlyban vannak a versenyt torzító egyedi támogatások,
- a támogatási rendszer nagyon bonyolult,
- kevésbé támaszkodik párbeszédre és kutatási eredményekre.

A Bizottság ennek alapján fogalmazta meg javaslatait (Román, 2008), mindenekelőtt azt, hogy KKV- és vállalkozáspolitikánk középpontba

- a célok között a vállalkozási-innovációs készség erősítését,
- az eszközök között az üzleti környezet javítását és
- az oktatást, képzést állítsa.

Továbbá: az evidenciára alapozott szakpolitika követelményének jegyében KKV- és vállalkozáspolitikánk a mainál sokkal nagyobb mértékben támaszkodik kutatásokra, ezek eredményeire, független, előzetes-közbenső és záró hatáselemzésekre. Erre építjük a 2007-ben hét évre jóváhagyott KKV-stratégia mielőbbi megújítását és az üzleti környezet további, hatékony javítását is. A kutatói szféra számára pedig azt az igényt húzta alá a műhelyvita, hogy e területen is erősítsük a kutatóhelyek közötti együttműködést, az érintkező kutatások összekapcsolását, eredményeik ellenőrzését és összegezését.

Hivatkozások

A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája (2007-2013). 2007. október 13.

A kis- és középvállalkozások helyzete 2007. Éves jelentés. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium. 2008.

Kaufmann, Daniel; Kraay, Aart; Mastruzzi, Massimo: Governance Matters VI, Governance Indicators for 1996-2004.” World Bank Policy Research Working Paper No. 4280 (2007).

Klapper, Laura, et alia: Entrepreneurship and Firm Formation Across Countries World Bank Policy Research Paper, No. 4313. (2007).

Központi Statisztikai Hivatal: Termelékenységün és versenyképességünk az EU-csatlakozás küszöbén. 2004.

Központi Statisztikai Hivatal: A kis- és középvállalatok helyzete és a vállalkozási készség. 2006.

OECD: Measuring Entrepreneurship. A digest of indicators. 2008.

⁶ A műhelyvita és ajánlásai „A szakpolitika számára releváns KKV- és vállalkozáskutatás” uniós munkacsoport érdeklődését is felkeltették, legutóbbi (februári) ülésükön megvitaták erről szóló beszámolómat.

- OECD – JRC European Commission: Handbook of Constructing Composite Indicators, Methodology and User Guide. 2008.
- Palmer, Adrian & Hartley, Bob: The Business Environment. McGraw Hill, 2006.
- Piac, növekedés, finanszírozás (Kérdőíves felmérés a kis- és közepes vállalkozásokról).GKM, 2007. december.
- Román Zoltán: Felzárkózunk vagy lemaradunk? Hogyan alakul gazdaságunk versenyképessége? Európai Tükör, 2003. 2. szám.
- Román Zoltán: Egy műhelyvita tanulságai: javaslatok KKV-politikánk továbbépítéséhez. Vezetéstudomány, 2008. 7-8. szám.
- Dr. Szirmai Péter, Dr. Szerb László, Dr. Madarassy Tamás, Petheő Attila István: Az Üzletre hangolva program 2008-as intézkedési Tervének megalapozása a vállalkozói vélemények összegyűjtésével. 2008.
- UNECE: Developing Entrepreneurship in the UNECE Region. Country experience in reducing barriers to enterprise development. 2008.
- USAID: Alternative business enabling environment rankings. A review. May 2008.
- Versenyképességi évkönyv 2008. GKI-Mikrosoft, 2009.
- World Bank: Doing Business 2008, 2009.
- World Bank: Investment Climate Surveys, Hungary. 2005.
- World Bank: Doing Business 2009. Country Profile for Hungary.
- World Bank: Doing Business: an independent evaluation. 2008.
- World Economic Forum 2004, Executive Opinion Survey.

A VÁLLALKOZÁS ÉS A KISVÁLLALATOK SZEREPE A GAZDASÁGI VÁLSÁG ELHÁRÍTÁSÁBAN

dr. Papanek Gábor

A közgazdaságtudományok doktora, professzor emeritus

Abstract

The article points out that for Hungary the most significant possibility to recover from the present economic crisis would be the strengthening of entrepreneurship and the encouragement of SME development. In recent years most of the new jobs have been created by small businesses, and they have also played a more and more important role in the innovation processes worldwide. They have been the engines of growth and dynamism in the Hungarian economy as well. In order to have many successful Hungarian SMEs in the following years the realisation of some well known recommendations would be necessary, first of all. For example developing a high quality education system, improving business ethics (especially the predictability of economic policy), widening the possibilities of firms' self-financing, and supporting the venture capital market is unavoidable.

Bevezetés

Ma már senki nem vitatja, hogy a magyar gazdaság recesszióban van (hiszen ezt a negyedévről-negyedévre csökkenő GDP igazolja), s a sajtó tanúsága szerint mind a hazai, mind a nemzetközi szakértők körében terjed az a nézet is, hogy a kilátások az elhúzódó válság bekövetkezését valószínűsítik. A problémák okainak és elhárítási lehetőségeinek a feltárása azonban késik.

A baj fő okait egyesek világgazdasági tényezőkben (alapvetően az USA ingatlanpiacának összeomlását követő nemzetközi pénzügyi nehézségekben) jelölik meg. A nemzetgazdaságok versenyképességének nagy nemzetközi összehasonlításai azt tanúsítják azonban, hogy a hazai gondok magyarázatait legalább annyira a belső, mint a külső okokban kell keresnünk. A (World Economic Forum, 2008) versenyképességi ranglistáján például az ország 2005 és 2008 között a 35. helyről a 62. helyre esett vissza, és a régióban már csak Bulgária és Románia található mögöttünk. Az (IMD, 2008) összevont versenyképességi mutatója szerint az utóbbi években, ha ingadozásokkal is, szintén lefelé csúsztunk a nemzetközi versenyképességi rangsorban. A (Viszt, 2008) Versenyképességi Évkönyv az alábbi összefoglalást adja: „Egyértelmű, hogy a Magyarországot utolérni akaró országok (Bulgária, Románia) javítottak, a rangsorban közelebb kerültek Magyarországhoz, míg a közvetlen versenytársak (Csehország, Lengyelország, Szlovákia) jobb átlagos pozíciót szerezve lehagyták országunkat. Magyarország a versenyképességi ország-rangsorban 2000-2007 között (2004 kivételével) még megelőzte a felzárkózás szempontjából legközelebb álló országokat (Görögország, Spanyolország, Szlovénia és Portugália), de 2008-ban már lemaradt tőlük.” (7. oldal).

A válság elleni küzdelem - illetve a versenyképesség javítás - lehetséges eszköztáráról sincs egységes vélemény. Van, aki a külföldi tőke további (például privatizációval segített) behozatala és a hitelfelvétel mellett, van, aki az adócsökkentés érdekében érvel. Jelen elemzésben viszont azt az álláspontot kísérel meg alátámasztani, amely szerint **a válságból való kilábalásunkra a vállalkozási hajlandóság javítása és a kis-közepes méretű vállalatok fejlődésének ösztönzése teremthetné a legfontosabb lehetőséget.**

A tigrisek lemaradnak a gazellák mögött

Előadásomban – a szokásos hazai szóhasználattól eltérően, de a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően – „vállalkozásnak” (entrepreneurship) csak tevékenységeket nevezek, a cégeket, mint szervezeti egységeket pedig kizárólag „vállalat” (enterprise), illetve „cég” elnevezéssel említem – azaz elkerülöm a kisvállalkozás kifejezés használatát (mivel gátolná a vállalat-alapításokkal, illetve az innovációk vállalaton belüli megvalósításával kapcsolatos vizsgálatokat, illetve e tevékenységek támogatásának a megkülönböztetését).⁷ A kis és közepes méretű vállalat (kkv) fogalmát, ha lehet, hagyományos módon, azaz az EU ajánlások szerint értelmezem: a kkv-nak maximum 249 foglalkoztatottja, 43 millió euró mérlegfőösszege és 50 millió euró éves árbevétele lehet, s az államnak, az önkormányzatnak vagy nagyvállalatnak nem lehet 25%-nál nagyobb részesedése.⁸

Amint erre a nemzetközi szakirodalom (például: Drucker, 1985) rámutat, a közelmúltban alapvetően változott meg a különböző méretű vállalatcsoportok gazdasági szerepe. A XX. század első felében világszerte a tömegtermelésre szakosodott nagyvállalatok álltak a gazdasági haladás élvonalában. Mind a korszakos innovációk többségét kezdeményező, mind a munkahelyeket teremtő legfontosabb szervezetek az acél-, a gépkocsi-, a gumi-, és a szórakoztató elektronikai ipar nagy cégei, illetve a legtöbbször a kormány által finanszírozott nagy szolgáltató intézmények, az iskolák, egyetemek, kórházak voltak. Az elmúlt évtizedek során azonban (a felgyorsuló „műszaki” haladás hatására) a fejlett országokban a rugalmasság, a gyors alkalmazkodás vált a vállalati versenyképesség kulcs-fontosságú tényezőjévé, s ennek hatására sorra szűntek meg a munkahelyek a korábbi élvonal szféráiban. Egyes országokban, így az USA-ban, Németországban, Ausztriában viszont szinte robbanásszerű gyorsasággal nőtt a fiatal kkv-k – például a Microsoft, a Netscape, a Cisco Systems, az Amazon.Com, a Yahoo – gazdasági ereje. Miként az adott felsorolás is tanúsíthatja, e kis cégek egyre fontosabb szerepet játszottak az innovációs folyamatokban. Ugyancsak igen erőteljes volt munkahely-teremtő képességük, az USA-ban például egyaránt felszívták a háborút követő baby-boom ekkor munkába álló fiataljait, a nagyvállalatoktól elbocsátottak tömegeit és az ugyanekkor munkába állni kívánó nők (a korábbi háziasszonyok) millióit.

A jelzett változások nyomán – és a (Penrose, 1959) alpművet, majd a *Small is beautiful* című könyvet (Schumacher, 1973) követően⁹ – a fejlett országokban mind a kutatók, mind a gazdaságpolitika érdeklődése megnőtt a gyorsan növekvő¹⁰ cégek, az ún. gazellák (Birch, 1987)¹¹ iránt. Megindultak a cégcsoport jellemzőinek feltárását célzó kutatások. Az *Entrepreneurs for Growth* például közreadja a leggyorsabban növekvő európai cégeket felsorakoztató 500-as listáját.¹² A Deloitte, mivel az utóbbi évtizedekben az ICT szektor adta a gyorsan növekvő cégeknek mintegy 30%-át, a leggyorsabban növekvő európai, közel-keleti és afrikai technológiai cégek ún. Technology Fast 500-as listáját is összeállítja¹³ stb.

Magyarországon a rendszerváltás után alapított kisebb cégek teljesítménye – miként ezt (Laki 1998) igazolta – sokáig nem volt igazán meggyőző: a közepes és nagyobb méretű cégek az 1990-es évek második felében meginduló gazdasági növekedésből is a kicsiknél jobban profitáltak. A (Salamonné, 2006) cikk szintén rámutat, hogy a kíváncsnál kevesebb az olyan magyar kkv, amely évtizedünk közepére eljutott a dinamikus növekedés szakaszába (s még kevesebb, amely végigment az elmélet szerinti „életúton”). Ennek ellenére kétségtelen, hogy gazdaságunkban is vannak sikeres kkv-k. A (GKM, 2007, 27. o. például azt rögzíti, hogy évtizedünkben már az -

⁷ A témáról részletesebben lásd például: (Román, 2003), (NFGM, 2008).

⁸ Az utóbb említett, ún. függetlenségi kritériumra a 2004. évi XXXIV. törvényben adott megfogalmazás pontosabb – de több oldalnyi, tehát terjedelmi korlátok miatt itt nem idézhető.

⁹ A Times Literary Supplement Schumacher könyvét a II. világháborút követően megjelent 100 legnagyobb hatású mű közé sorolta (October 6, 1995. p. 39).

¹⁰ A gyors növekedés megszokott értelmezése a növekedést alapvetően az árbevétel és a foglalkoztatott létszám adatokban bekövetkező növekedéssel méri, s e dinamizmust akkor tekinti gyorsnak, ha üteme meghalad egy-egy megadott, „átlagoshoz” közeli szintet.

¹¹ Birch három csoportba sorolta a vállalatokat: a gyorsan változó, növekvő gazellákra, a nagy, de lassan reagáló ún. elefántokra és a maximum 2-3 főnek munkalehetőséget teremtő és nem növekvő egerekre.

¹² <http://www.europes500.eu>

¹³ www.fast500europe.com, www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D56072,00.html

árbevétel-bővülés alapján meghatározott - gyorsan növekvő (gazella) cégek csoportjába mindenkor a vállalatoknak mintegy 15%-a tartozott. A cégcsoport tagjai jellemzően hálózatokba szerveződött beszállítókként működtek, de exportjuk is jelentős és bővülő volt. Növekedésüket beruházásokkal is segítették. Eredményességük is javult. Egyesek nemzetközi ismertségre is szert tettek: 2008-ban például a Deloitte-nak a leggyorsabban növekvő európai cégeket áttekintő fent említett listájára 14 magyar cég is bejutott (EuroAstra Internet Magazin, 2008.11. 30). Sőt, a (KSH 2007) azt közölte, hogy az elmúlt években már a magyar gazdaságban is a kkv szféra adta a GDP növekedés jelentős hányadát.

A vázoltak ellenére a dinamikus hazai gazellákról azonban alig van ismeretünk. Se a hivatkozott elemzések, se a gyorsan növekvő vállalatokról közreadott európai rangsorokban egyes években helyezést elért 10-15 magyar cég híre¹⁴ nem keltette fel (különösebben) se a kutatók, se a közvélemény (vagy a gazdaságpolitika) érdeklődését. Pedig a hazai nagyvállalatok gondjai egyre nyilvánvalóbbá váltak. Már (Vecsenyi, 1999) módosította Birch elnevezéseit is: a gazellák nevet változatlanul hagyta, de a közép-európai sajátosságok figyelembe vételével a nagyok körében megkülönböztette a szocialista örökségként még állami tulajdonban levő alacsony hatékonyságú vállalatokat, a dinoszauruszokat, illetve a többségükben a külföldi tulajdonos hatására piactudományi magatartást követő tigriseket.¹⁵ Ugyanakkor a jelenlegi gazdasági folyamatok, kiemelten a napjainkban már a tigriseknél is elterjedt elbocsátások és a tőke kivonás azt jelzik, hogy a közeli jövőben nem csak a kihalt dinoszauruszoktól, hanem a tigrisek szférájától sem várhatunk dinamizmust, azaz azt valószínűsítik, hogy a válság elhárítás legfontosabb gazdasági szereplői az elmúlt években is csak a lendületes hazai gazellák képviselői lehet(né)nek.

A kkv dinamizmus forrásai – és fékjei

A nemzetközi szakirodalom szerzői egyetértenek J. Schumpeter-rel abban, hogy korunkban már gyakran nem számíthatunk a gazdasági növekedés hagyományos forrásainak (a munkának és a tőkének) dinamizáló hatására. A „tudás” (és) gazdasági szerepe viszont felértékelődött, a „műszaki” fejlődés, az innováció mind a vállalati versenyképességnek, mind a nemzetgazdasági dinamizmusnak fő forrásává vált. A XX. század elején a villamosság, a gépkocsi-ipar, a század végén pedig az elektronika stb. néhány évtized alatt megváltoztatta az egész világot - és hatalmi központjait, s a XXI. században (többek között az információs technika új lehetőségeinek a hatására) további változások várhatók.

Amint ez ismeretes, az EU, felismerve az Egyesült Államokkal (és Japánnal) szembeni versenyképességi lemaradását, 2000-ben a Lisszaboni Programban új - a tudásra épülő gazdaság kiépítését a középpontba állító - célkitűzéseket fogalmazott meg. Az új cél több elemét, így a K+F szerepének előirányzott növelését nem tudta azonban megvalósítani. A közép-európai gazdaságokban pedig az 1990-es politikai váltás ellenére az Unió szintjére felzárkózás is lassú (NFGM, 2008 stb.).

Számos szerző azonban nem a technikai csillogásban, hanem emberi tényezőkben, kiemelten a vezetők személyiségében, s az általuk kialakított vezetés (menedzsment) tulajdonságai közt keresik a gyorsan növekvő vállalatok – kiemelten: a sikeres kkv-k – teljesítményeinek a magyarázatát (Drucker, 1985). Általános vélemény, hogy a magas dinamika legtöbbször az eredményesnek bizonyult cég vezetőjének, e személy alkotóképességének, felkészültségének, céltudatosságának, kapcsolatteremtő és vezetői képességeinek köszönhető. Egyes empirikus vizsgálatok a jelzett adottságok hasznosításának módjára is rávilágítanak. A (Collins, 2005) vizsgálat például azt igazolta, hogy a közelmúlt legsikeresebb amerikai vezetői szerények voltak, mindent megtettek cégük sikeréért (önreklámmal viszont nem foglalkoztak). Tevékenységük során /1/ mindig előbb az embert választották ki, s csak ez után jelölték ki a fő feladatokat, /2/ a kellemetlen tényekkel is okvetlen szembenéztek, /3/ elsősorban a leginkább ígéretes képességeik hasznosítására koncentráltak (ez az ún. sündisznó elv), /4/ fegyelmet követeltek, /5/ nem az élenjáró technológiák kialakítására, hanem ezek (az ún. technológiai gyorsítók) helyes alkalmazására törekedtek.

¹⁴ Például: www.hwsz.hu/hir.php3?id=18922, hirek.prim.hu/cikk/70395/

¹⁵ Ezen túlmenően az egerek elnevezést is a nagy számú alkalmazott nélküli cégekre jobban jellemző hangyák elnevezésre cserélte

A magyar gazdaságban viszont a vezetői képességek megítélése is ellentmondásos. Senki nem vitatja a menedzserek érdemeit az elmúlt évek dinamikus cégeinek eredményeiben. A (Szerb – Ulbert, 2008) vizsgálat például a kkv-k eltérő növekedési ütemét kifejezetten a cégek stratégiáinak a különbségével magyarázta. Úgy találta, hogy azok a kkv-k növekedtek dinamikusán, amelyek beruházásokra, illetve innovációkra vállalkoztak. Úgy tűnik azonban, hogy a problematikus vállalkozók száma nagyobb.

A nemzetközi összehasonlítások szerint a magyar kkv problémák leltárának első eleme az, hogy a lakosság vállalkozási hajlandósága igen visszafogott. Igen sok ugyan (elsősorban a szakképzetlen rétegekben) a kényszer-vállalkozó, ezzel párhuzamosan azonban a munkaképes korúak igen nagy hányada valójában nem kíván vállalkozni. A (Szerb, 2005) GEM jelentésben közölt Teljes Vállalkozói Index (TVM)¹⁶ például évtizedünk elején még viszonylag magas, 2004-ben azonban már a nemzetközi átlag – és az ország fejlettsége alapján elvárható szint - alatt volt, a 2008-as felvétel pedig további drámai romlást mutatott (Bosma et al. 2009). A vállalkozók korábban az érintett lakosság mintegy 12%-át tették ki, az átlagosnál többen voltak köztük fiatalok, férfiak és diplomások. A vállalkozási hajlandóságot javította a jó üzleti lehetőség észlelése, a vállalkozás karrier-építő lehetősége, a vállalkozó vállalat-alapítási képessége, fékezte viszont a bukástól való félelem. Mindenkör jelentősek voltak és maradtak a mutató térségi különbségei: értéke magasabb a fővárosban és a falvakban, mint a kis városokban (Szerb, 2005, 11-14. oldal). 2008-ra viszont igen kedvezőtlenül váltak a lakossági várakozások: nemzetközi összehasonlításban szinte példátlanul alacsonnyá vált a kedvező üzleti lehetőségeket remélőknek, kiugróan magassá a gazdálkodás túlzott kockázataitól tartóknak a száma – s így az új vállalat alapítását tervezők lakossági aránya drámaian csökkent (Bosma et al. 2009).

Az empirikus vizsgálatok ugyanakkor azt igazolják, hogy a kkv szféra legfontosabb problémái csak a cégek alapítását követően jelentkeznek. Egyes szektorokban méret-gazdaságossági buktatók is hatnak, illetve a technológiai lemaradás is jelentős (GKM, 2007). Általános gond a cégek gyenge együttműködési készsége és innovációs kapacitása, illetve a szektorban tevékenykedők – kiemelten: a menedzserek - hiányos felkészültsége. Jellemző, hogy a (Tököli, 2005) elemzés szerint a hazai vezetők gyakran nem fogadják el a sikeres amerikai menedzserek jó gyakorlatát (a best practice-t) sem. Egyetértenek ugyan azzal, hogy J. Collins által feltárt fenti magatartás-minta egyik eleme, a tényekkel való szembenézés fontos, s többségi véleményük, hogy egy további elem, t.i. hogy az innovációk kikísérletezésénél valóban jobb a korai követés stratégiája, ugyancsak elfogadható. Széles körök vitatja azonban a további elemeket, így azt is, hogy előbb az embereket kell kiválasztani, azután a feladatokat, igen sok képviselőjük tagadja, hogy célszerű volna egyetlen profilra specializálódni, s többnyire nem tartják fontosnak a fegyelmezettséget. E mellett legtöbbjük nem ért egyet azzal sem, hogy a jó vezető alázatos, s sokan az egyetlen célra törést sem ítélik sikeres vezetői magatartásnak. Nem felejtendő azonban, hogy a megkérdezett amerikai vezetők (kiválasztásuk módszeréből következően) bizonyítottan az USA legsikeresebb menedzserei voltak – a magyar nyilatkozók esetében azonban nem volt mód a hasonló kiválasztási eljárás lehetőségeinek a követésére. Valószínűsíthető tehát, hogy a hazai nézeteket nem igazolták az amerikaiakéhoz hasonló sikerek – más szóval, hogy van összefüggés a magyar cégvezetőknek a jó vezetési gyakorlatot elutasító nézetei és vállalatuk bizonytalan pozíciói között.

Az elmondottakkal nem áll ellentétben persze, hogy azok a gazdálkodási nehézségek, amelyekről a cégek vezetői egyes vállalati felmérések során szoktak beszámolni, valóban erőteljesen fékezik a kkv-k fejlődését. Hiszen a listavezető problémák megjelölése meglepően egységes: e gondok „ugyanazok, amelyekre az összes magyar vállalat panaszkodni szokott” (Makra, 2007, 210. oldal). A jelen pénzügyi válságát figyelembe véve nem is meglepő talán, hogy mostanában a legtöbben a tőke-szerzés nehézségeit ítélik a legsúlyosabbnak.¹⁷ Széles körben bírálat tárgya továbbá a kevésbé vállalkozás- és kisvállalat-barát gazdaságpolitika: a szabályozás kiszámíthatatlansága, a kötelezően előírt adminisztráció terhe, a elvonások túlzott és növekvő szintje, valamint a korrupció. De sokan tartanak a vázoltak következményeként fellépő gazdálkodási kockázatok kedvezőtlen

¹⁶ A TVM a közeli vállalat-alapítás érdekében lépéseket tett, illetve 42 hónapnál nem idősebb vállalattal rendelkező személyeknek a 18-64 éves felnőtt népességen belüli aránya.

¹⁷ Az évtized első felében e gondot „csak” a kkv-k harmada jelezte súlyos gondnak (Szerb, 2005, NFGM, 2008).

következményeitől is. Feltehető tehát, hogy gyakran valóban e problémákban gyökerezik a gyenge vállalkozási hajlandóságnak, valamint a kkv-k vezetésének számos gondja is.

A gazellák támogatási lehetőségei

A szakirodalom szerint a kormányzati gazdaságpolitika elsősorban a vállalkozás-barát gazdasági környezet megteremtésével – így a színvonalas oktatási rendszer kialakításával, a gazdaságpolitika kiszámíthatóságának megteremtésével, a vállalatok önfinanszírozási lehetőségeinek növelésével, a kockázati tőke-piac létrejöttének támogatásával, a gazdasági jogbiztonság erősítésével – segítheti a leginkább a kkv-k előrehaladását. A legtöbb tennivaló részletei sem ismeretlenek.

A magyar oktatási rendszer korszerűsítésének általános tennivalóit (a magyar fiatalok körében az OECD PISA jelentése szerint nagyarányú funkcionális analfabetizmus felszámolásának módját, a munkavállalók elégtelen nyelvtudásának¹⁸ fejlesztési lehetőségeit, az egyetemünk nemzetközi hírnevének¹⁹ növelésére hivatott feladatokat stb.) ezúttal nincs módomban részletesen elemezni. Csupán azt emelem ki e témában, hogy a (potenciális) vállalkozók felkészültségének az emelésére elkerülhetetlen lenne, hogy az oktatás minden szintjén meghonosítsuk a vállalkozói ismeretek oktatását. Ezen, az (EU, 2004)-ben is kitűzött cél teljesítésétől ugyanis jelenleg messze vagyunk, ráadásul a sokhelyütt a mégis létező oktatás hatékonysága is kívánnivalókat hagy maga után.

A kiszámítható gazdaságpolitika megteremtésének első előfeltétele a gazdasági előrejelzések megbízhatóságának a növelése. A (Papanek, 2009) elemzés értelmében e feladat megvalósításának számos témakörben nincs módszertani akadály. A legfontosabb tennivaló azonban a gazdaságpolitika szavahihetőségének a helyreállítása, tehát az, hogy az illetékesek olyan döntéseket hozzanak, amelyek hosszabb távon is tarthatók, és következetesen ragaszkodjanak is ezek érvényesítéséhez. E tárgy - a s általában bizalom kérdésköre - azonban fontossága ellenére szintén meghaladja előadásom (és szakértelmem) kereteit.

A hazai kkv-k vállalatok önfinanszírozási lehetőségei elsősorban elvonási rendszerünk reformjával, konkrétan az adók, járulékok, illetékek mérséklésével bővíthetők. A vállalatvezetők, amint ez ismeretes, mindenképp a bér-terhek csökkentését ítélik fontosnak és javasolják. Nem is vitatható továbbá, hogy a több mint ötvenféle vállalati elvonás típus közül okvetlen és azonnal meg kellene szüntetni legalább azokat, amelyeknek a behajtása is többbe kerül, mint amennyi adó befolyik (a vizsgálatok szerint több ilyen adónk is van). Az az ajánlás se azonnal elvethető, amely szerint a fenti akciók miatt kieső adó-bevételek ellentételezésének a fő útja az adófizetők körének szélesítése; s ez utóbbi téren különösen ígéretesnek tűnik az esetenként hatalmas nyereségeket is adóparadicsomokban realizáló off-shore cégek nagyobb közteherviselésre kényszerítése (hiszen ezek valószínűleg jobban terhelhetők, mint például a nyugdíjasok). Az a kérdés viszont, hogy a vázolt javaslatok egyáltalán megvalósíthatók-e, jelenleg politikai viták tárgya, ezért tárgyalása ugyancsak meghaladja jelen előadás témakörét.

Kissé részletesebben fejtem ki - a célszerű akciók gyors megvalósítására nyíló, az előző ajánlásokénál nagyobb lehetőségek miatt - a kötelezően előírt vállalati adminisztratív terhek csökkentésével kapcsolatos következtetést. Ennek megfogalmazásakor abból indultam ki, hogy e kötelezettségek hazai költségei nemzetközi összehasonlításban kiemelkedően magasak; míg ugyanis az EU-25 országokban átlagosan a GDP 3,5%-át, de például Dániában, ahol hangsúlyozottan törekszenek ezek csökkentésére, csak 1,7%-át, Magyarországon viszont 6,8%-át teszik ki (EC, 2006, p. 2). A hazai szakértők a költségeket hasonló nagyságúra, 1000 milliárd forint körülire, a GDP 4,5-6,7%-ára becsülik, s úgy vélik, csökkentésük jelentősen javíthatná gazdaságunk versenyképességét. A kormány ezért az „Üzletre hangolva” program keretében erőfeszítéseket tett számos adatszolgáltatási, nyilvántartási, engedélyeztetési stb. eljárás és okmány egyszerűsítésére. A program kezdeti lendületének lelassulása miatt elkerülhetetlen azonban a további akciók előkészítése (Mester, 2008, 14. oldal). A kedvező nemzetközi tapasztalatok értelmében hangsúlyozottan ajánlható a kötelező vállalati adminisztráció költségeinek részletes felmérése és indokoltságuk sokoldalú elemzése; e munka ugyanis mindenkor legalább a költségek 25%-ának a megtakarítási lehetőségeit feltárta. Az új szabályok megalkotásának vezérelvévé pedig

¹⁸ A munkaadók még a diplomások nyelvtudását is elfogadhatatlanul szerénynek ítélik (Kádek – Zám, 2008).

¹⁹ Felsőoktatásunk nyugtalanító helyzetéről részletes elemzést ad például (Z. Karvalics – Kollányi, 2006).

az (EC, 2004) „Think Small First” (Gondolj először a kicsikre) szlogenje tehető (azaz: a szabályokat ajánlatos eleve a kkv-szektor működésének szem előtt tartásával kell megszabni). Hiszen a különböző felmérések egybehangzóan bizonyítják, hogy ha valamely adminisztráció költségei a nagyobb vállalatoknál egy eurót tesznek ki, akkor ugyanezen feladatnak az elvégzése a közepes méretű cégeknél négy eurót, míg a kisvállalkozások esetében mintegy tíz eurót igényel.

A vállalatok korrupció-ellenes javaslatainak célpontjai nem a kis stílusú megvesztegetések, hanem a „nagy ügyek”, így a kellő összeköttetés esetén sok százmillió hasznot hozó privatizációs visszaélések, a csak szűk kör számára megnyitott közbeszerzési pályázatok, a politikai támogatásért, parlamenti szavazatért adott vezetői (vagy igazgatótanácsi tagsági) kinevezések, képviselői jelölések, az egy-egy érdekcsoport érdekei szerinti törvényhozás stb. Az elmélet az e bajok elleni küzdelem céljaira gyakran a nyilvánosság fegyverének bevetését ajánlja. Az USA viszont az ún. Sarbanes-Oxley törvényben rögzítette, a vállalatok pénzügyi helyzetének átláthatóságára és a hiteles könyvvizsgálatra módot nyújtó szigorú adminisztratív szabályok elfogadásával, s ezek megsértésének szigorú szankcionálásával (évtizedes börtönbüntetések és dollár-milliárdos vagyonekborzások fenyegetésével) kísérli meg a védekezést.

Végül a szakértők a fentiek mellett gyakran tartják kívánatosnak az innovációk gazdaságpolitikai támogatását is. A nemzetközi állásfoglalások a kormányzatoknak legtöbbször a szellemi tulajdonhoz fűződő jogok érvényesítési lehetőségeinek a bővítését ajánlják. Magyarországon gyakoribb az anyagi támogatásokkal kapcsolatos igény (pedig nézetem szerint a szellemi tulajdonvédelem erősítése nálunk is hatékonyabb lenne).

Az Unió szubszidiaritási elve is azt kívánja, és az elmúlt évtized innovációs kutatásai is arra mutattak azonban, hogy az innovációkat a térségük fejlődésében elkötelezett önkormányzatok támogathatják a leghatékonyabban. A helyi intézmények ismerik legjobban régiójuk érdekeltjeinek fejlesztési igényeit és lehetőségeit, így az a célszerű, ha ezek állítják össze a térségi fejlesztések tervét és ezek vezérlik e tervek megvalósítását – a realizálás munkájába beleértve az előirányzott innovációk esetleges anyagi támogatását is (Borsi – Papanek, 2008). De további vélemények szerint jelentős segítség lehet az információsztolgáltató és K+F intézmények, illetve a vállalatok közti kapcsolatok erősítése, az inkubátorházak, ipari parkok működtetése, a cégek és a potenciális vevők közti közvetítés, a kkv-k intézményes érdekvédelmének az erősítése stb. is.

Felhasznált irodalom

- Birch, D. 1987: Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. New York, Free Press.
- Borsi B. – Papanek G. (2008): Regional Innovation and Research Policy Outlook. GKI Co.
- Bosma N. - Ács Z. - Autio, E. - Coduras, A. - Levie, J. 2009: Global Entrepreneurship monitor. 2008 Executive Report. Global Entrepreneurship Research Consortium. www.gemconsortium.org
- Collins, J. 2001: Good and Great. Harper. N.Y. Magyarul: Jóból kiváló. HVG. 2005.
- Drucker, P.E. 1985: Innovation and Entrepreneurship, Practice and Principles. Heinemann. London. Magyarul: Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban. Park, 1993.
- EC 2004: Kisvállalkozások Európai Chartája. Európai Bizottság. www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm
- EC 2006: Measuring administrative costs and reducing administrative burdens in the EU. COM (2006) 691 final.
- IMD 2008: World Competitiveness Yearbook 2008. Institute for Management Development. Lausanne.
- Kádek I. – Zám É. (szerk.) 2008: A diplomás pályakezdekők szakmai beilleszkedése Észak-Magyarországon. Acta Oeconomica. EKF. Eger.
- KSH 2007: Vállalkozások demográfiája 2005. Központi Statisztikai Hivatal.
- Laki Mihály 1998: Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Mester Zoltán 2008: Kormányzati programok a versenyképes üzleti környezetért – középpontban az adminisztratív tehercsökkentés. In: MTA IVB: A gazdasági környezet és a vállalati stratégiák. Szeged.
- Viszt Erzsébet (szerk.) 2008: Versenyképességi Évkönyv 2008. Microsoft-GKI.

- NFGM 2008: A kis- és középvállalkozások helyzete. 2007-es éves jelentés. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium
- Papanek Gábor 2009: A nemzetgazdasági előrejelzés lehetőségei és korlátjai. Polgári Szemle. 2009. 1. sz.
- Penrose, E. 1959: The Theory of the Growth of the Firm. 3rd edition. Oxford University Press.
- Salamonné Huszty Anna 2006: Magyarországi kis- és középvállalkozások életútjának modellezése. Competitio. 3. sz.
- Schumacher, E. F. 1973: Small is beautiful. Blond & Briggs. Magyarul: A kicsi szép. KJK. 1991.
- Szerb László (szerk.) 2005: Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében. Pécsi Tudományegyetem.
- Szerb L. – Ulbert J. 2008: Növekedés és stratégiai konfigurációk a magyar kis- és középvállalati szektorban. In: MTA IVB: A gazdasági környezet és a vállalati stratégiák. Szeged.
- Vecsenyi J. 1999: Vállalkozási szervezetek és stratégiák. Aula.
- World Economic Forum 2008: The Global Competitiveness Report 2007-2008.
- Z. Karvalics L. – Kollányi B. 2006: Humán tőke és versenyképesség. In: Vértes A. – Viszt E.: Tanulmányok Magyarország versenyképességéről. Új Mandátum, Bp.

MIRE ÉPÍTÜK STRATÉGIÁNKAT?

Dr. Mészáros Tamás

a közgazdaságtudomány kandidátusa, egyetemi tanár
Budapesti Corvinus Egyetem

Abstract

The study is focusing on one of the most important theme of creation and realisation of strategy by selecting the decisive kick off for main directions.

Those considerations might be: customer value, shareholder value, stakeholder expectations, competitive edge, fundamental resources and core competencies.

The definition and detailed analysis of listed focus points are beyond the scope of the essay, since those are considered as evident. It rather tries to highlight contradictions and conflicts of various factors during elaboration of strategy, which might be relaxed by multi-lateral approaches.

Egyszer már – nem is olyan régen – feltették a kérdést a stratégiaalkotás gurujainak és néhány vállalati stratégának, hogy van-e szükség stratégiára? – egyáltalán van-e értelme a stratégiáról beszélni, gondolkodni? [1]

Akkor 2002-t írtunk és a világ éppen hogy túl volt két, igazán szokatlan és sokkoló történésen az u.n. dot.com lufi kipukkanásán, valamint a New-York-i World Trade Center két tornyának leomlásán. Mindkettő váratlan esemény (eseménysorozat) a gazdaságot és társadalmat, a vállalatokat és az egyéneket egyaránt súlyosan érintő, mondhatnánk úgy, hogy a stratégiákat borító hatású volt, beleértve a rövid távú (turizmus, légitöbblekedés lebénulása, stb) és a hosszabb távú következményeket (Afganisztán, Irak).

A tudósok és topmenedzserek természetesen igennel válaszoltak mind a stratégia szükségességét, mint a stratégiaalkotás értelmét illetően. Érdemes M. Porter összefoglaló álláspontját idézni, amely szerint „Most van csak igazán szükség stratégiára. Épp itt az ideje, hogy újra felfedezzük és levakarjuk róla azt a lepedéket, amely a konjunktúra időszakában ráakódott”.[2] A többiek (pl: R. Whittington, I. Kenny, G. Hawawini, P. Verdin, A. Campbell sem vélekedtek másképpen, de arra kivétel nélkül felhívták a figyelmet, hogy a viszonylag stabil környezetre épülő „hagyományos” stratégiai gondolkodásnak meg kell változni, előtérbe kerülnek a stratégiaalkotás olyan, gyorsabb és rugalmasabb formái mint pl: az improvizációra, az akciótervekre, a vízióra épülő stratégiák.

Sajnos 2009-ben – ki gondolta volna még 6-8 évvel ezelőtt – a kérdések ismét aktuálisak válnak. Kit érdekel ma már a Lehman-Brothers egykori stratégiája. A több 10 milliárd állami dollár segítségért sorban álló bankok, vagy autógyárak sem igen lapozgatják korábban készült terveiket, mint ahogy folyamatosan emelkedő olajárakból hasznot húzó országok és óriáscégek is igencsak új stratégiára kényszerülnek a drasztikus árcsökkenés miatt. És mindez még csak a jéghegy csúcsa. Nem állhatunk messze a valóságtól, ha kijelentjük, hogy a mai és a közeljövő gazdasági eseményei aligha hagynak érintetlenül egyetlen országot, vállalatot, háztartást sem.

Hangsúlyoznom kell azonban, hogy nemcsak a környezet szinte kiszámíthatatlanul gyors változásai, de a stratégiaalkotás elméletének tisztázatlanságai, nem egyszer szinte dilemmaként megjelenő ellentmondásai, megválaszolatlan kérdései is okozói a stratégiák gyakori használhatatlanságának, megvalósíthatatlanságának.

R. Grant és Massimo Visconti az elmúlt másfél évtized nagy számvetési botrányait nem csak a bűnös vezetőknek, de a rossz stratégiáknak is tulajdonítja. Megítélésük szerint a 90-es években két tényező is hátráltatta a hatékony stratégiaalkotást. Részben a stratégiai tervezésnek a teljesítménymenedzsment felé való visszafordulása, amely valódi tervezés helyett a központ és az üzleti egységek vitáivá váltak.

Másrészt „... az új gazdaság” fogalmának széles körű elterjedése, amelyben úgy tűnik, hogy a múlt ok-okozati összefüggései már nem érvényesek...” a posztindusztriális tudás alapú gazdaságfelfogás széles körű elterjedése, ami megkövetelte a folytonos innovációt, az új üzleti modelleket, az új technológiákat és a szervezéshez fűződő új alapelveket, kifejezetten rombolóan hatott a hagyományos stratégiai elemzés megközelítéseire. A stratégiaalkotás és a kritikus gondolkodás

legnyilvánvalóbban azon vállaltoknál vált szét, amelyek az „új gazdaság” csodáihoz leginkább köthető iparágakban tevékenykednek – jellemző módon a gombaszerűen növekvő technológia, média és telekommunikáció szektorhoz.[3]

E tanulmány csak egy, de nagyon fontos csoportját tárgyalja a tisztázatlan kérdéseknek. Nevezetesen **arra keresi a választ, hogy miből induljon ki egy vállalat stratégiájának kidolgozása során.** Mások megfogalmazásában mely cél, vagy célok azok, amelyek alapvetően befolyásolják a stratégia irányát. Ugyancsak elterjedt e téren a fókuszálás kategóriája mint amely azt hivatott kinyilvánítani, hogy mi áll a stratégia középpontjában.

A kérdésre általában az alábbi válaszokat adják:

- fogyasztói érték (customer value) vagy fogyasztói szükséglet, elvárás a termékről, vagy szolgáltatásról, valamint azok legfontosabb jellemzőiről
- tulajdonosi érték (shareholder value) a befektetett tőke minél jobb hasznosulása a tulajdonos szempontjából
- érintettek elvárásai (stakeholder value), a vállalattal kapcsolatban lévő személyek, csoportok (belső és külső) intézmények érdekei
- versenyelőny, az adott iparágban az átlagos jövedelmezőségi szintet meghaladó outputok kibocsátása, ezzel vezető pozíció elfoglalása, addicionális forrásokhoz jutás
- alapvető képességek: erőforrások, eszközök, rendszerek (működési módok) amelyek
 - potenciális hozzáférést biztosítanak a különböző piacokhoz
 - jelentősen hozzájárulnak a fogyasztóknak nyújtott új értékhez
 - egyediek, nehéz azokat felismerni és másolni.

E felsoroláshoz – mielőtt az egyes fókuszok és egymáshoz való viszonyok elemzésébe belekezdénénk – célszerű néhány megjegyzést fűzni:

- a vázolt kiindulási pontok, bár kétségtelenül igen elterjedtek, korántsem biztos, hogy teljes körűek,
- már felszínes megközelítésben sem, mélyebbre ásva azonban még kevésbé tekinthetők egy viszonylag homogén szempontrendszer alapján összeálló elemeknek. A különböző értékek, valamint a versenyelőny és az alapvető képességek tekinthető két olyan alcsoportnak, amelyeken belül közelebb állnak egymáshoz,
- gyakran találkozunk olyan véleménnyel, amelyik a fogyasztói elvárást, mint alapvető szükséglet kielégítést kiemeli a többi közül és vállalati főcélként definiálja,
- az érintettek, érdekcsoportok elvárásaira épülő stratégia széles értelemben magába foglalja a fogyasztót és a tulajdonost is.
- az alapvető képességekhez tegyük hozzá, hogy Robert Grant 1991-ben publikálta a The Resource – based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation c. tanulmányát, amely szerint „A képesség az erőforrások bizonyos csoportjának kapacitása valamilyen feladat, illetve tevékenység elvégzésére. Ahogyan az erőforrások a vállalat képességeinek a forrásai, úgy a képességek a versenyelőny legfontosabb forrásai”. [4]

Ezt is figyelembe véve gyakran beszélünk, mint harmadik paradigmáról az erőforrás és képesség alapú stratégiákról.

Mindezt tudomásul véve **irányítsuk most figyelmünket az egyes fókuszok lényegére, az egymáshoz való viszonyukra, vagy éppen arra a gyakorlati kérdésre, hogy „Melyiket a sok közül?”**

Kezdjük mindjárt a **fogyasztói elvárás** „mindenekfelettségével”.

A vállalatok alapvető célja a fogyasztói szükségletek kielégítése nyereség elérése mellett. [5]

Ez a felfogás az egykoron oly sokat kritizált, túlzott profitorientáltságot tompítja. Alátámasztják ezt azok az „üzenetek”, amelyek ilyen, vagy olyan megfogalmazásban, de kiolvashatók a különböző vállalati missziókból, „Mi a fogyasztókért vagyunk”.

Tény, hogy ha nincs kereslet a termékek iránt nincs is értelme a működésnek, miközben fogadjuk el, hogy elsődleges cél (természetesen hosszabb távon a nyereséges működés, amelynek fontos feltétele a kereslet kielégítése.)

Sőt mi több, azért sem tekintendő elsődlegesnek a fogyasztói igény, mert amint Hamel és Prahalad az **alapvető képességek**, mint versenyképességi tényezők kifejtése kapcsán rámutatnak, hogy

olyan termékek lehetnek nyerők a piacon, amelyek elébe mennek a fogyasztói igényeknek, vagyis amelyekre vonatkozóan a fogyasztói igények még meg sem jelentek.[6]

Értelemszerűen megszólal – természetesen az erőforrás és képességalapú stratégiai gondolkodás „védelmében” Robert Grant is:

„Egy olyan világban azonban, ahol mind a fogyasztó ízlése, mind a fogyasztói bázis összetétele változhat, valamint a fogyasztói igények kielégítését szolgáló technológiák folyamatosan fejlődnek, csupán a külső környezet információiból nem vezethető le hosszú távú stratégia. Egy állandóan változó külső környezetben a vállalat saját erőforrásai és képességei stabilabb bázist biztosítanak a vállalat identitásának meghatározásához. Így, ha a vállalat üzleti működését az alapján határozzuk meg, hogy mire képes, akkor tartósabb alapot kapunk a stratégia számára, mint ha a kielégíteni kívánt szükségleteket vesszük figyelembe.[7]

Egy kissé mélyebben elgondolkodva e mondatok tartalmán érzékelhető, hogy Grant, „üzen” a versenysztratégia bigott követőinek is. Ez a közelítés ugyanis a vállalatot kívülről helyezi a stratégiai elemzés terét, ami mai világunkban nem jelent stabil támpontot.

George Stalk J.R., Philip B. Evans és Lawrence E. Shulman, 1992-ben megjelent tanulmányukban a képességek versenyének előtérbe kerülését – részben a Wal-Mart és K-Mart versenyén keresztül bemutatva - a következőkkel magyarázzák:

Relatív stabil gazdaságban a stratégia is lehet relatív statikus. Stabil terméktől és szükségletekről, jól definiálható szervezeti és regionális piacokról beszélhetünk, világosan azonosíthatók a versenytársak. A verseny ezesetben a „pozíciók harcát” jelenti, amikor is a vállalat a sakkhoz hasonlóan foglalja el a megfelelő területet és alakít ki védelmi állást, őrizve piaci részesedését az adott termék, vagy piaci szegmens vonatkozásában.

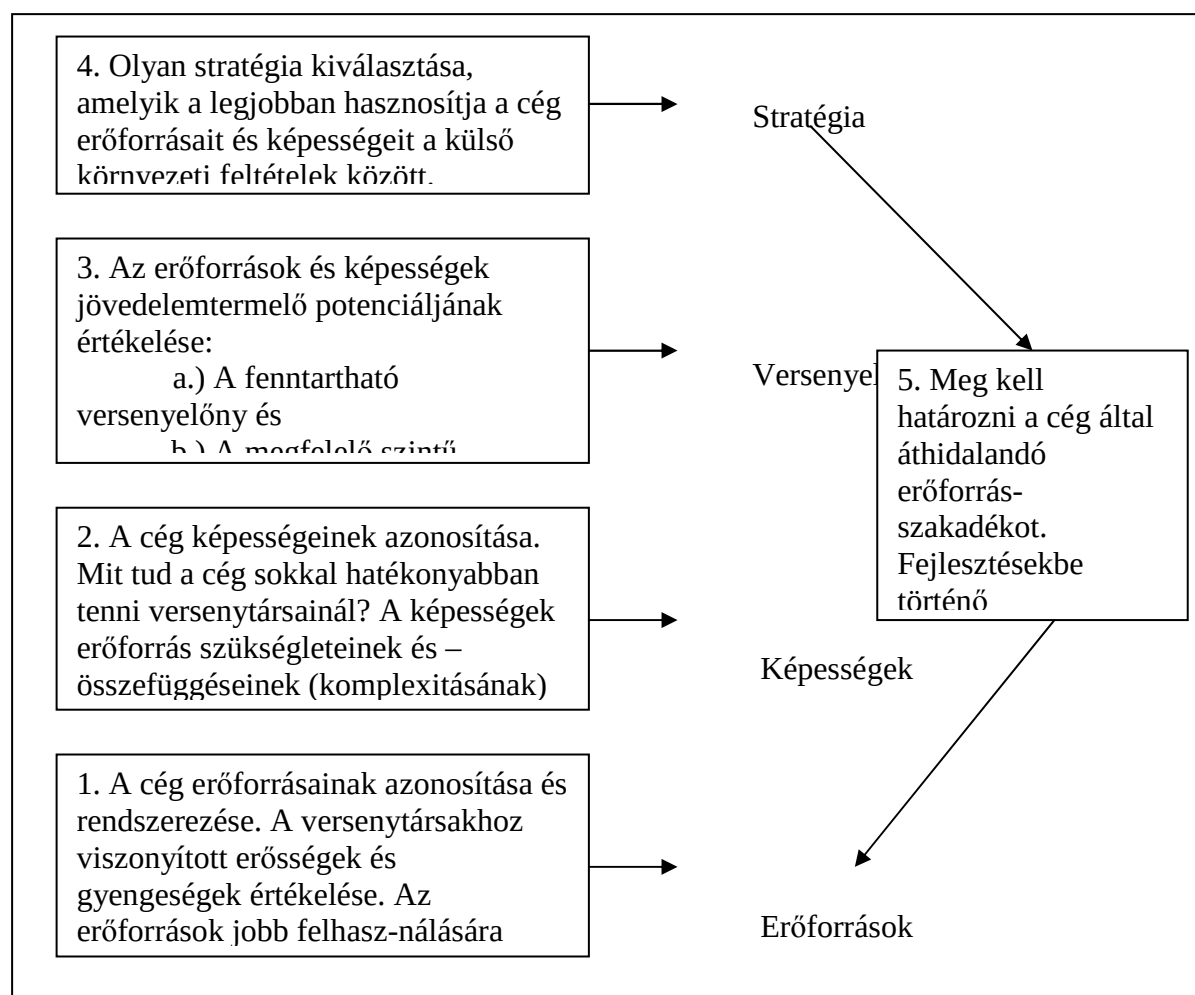
Egy jóval dinamikusabb környezetben a stratégiának is óhatatlanul dinamikusnak kell lennie. Ebben az esetben a verseny a „változások harcát” jelenti, amikor is a siker a piaci trendek gyors felismerésén megváltozott fogyasztói elvárásra épülő válaszok gyorsaságán múlik. Vagyis a stratégia lényege nem a vállalati termék és piaci struktúrájában, hanem a dinamikus magatartásban keresendő. Az a cél, hogy meghatározzuk, vagy kifejlesszük azokat a képességeket, amelyek megkülönböztetik a vállalatot a fogyasztókkal szemben. A folyamat maga sokkal inkább hasonlít egy interaktív videojátékhoz, semmint a sakkozáshoz. [8]

Kár lenne azért természetesen „temetni” a Porter-i versenysztratégia gondolatvilágát és kiemelkedő szerepét a gyakorlati alkalmazásban. Szögezzük ugyanis le, hogy valahol minden stratégia a „győzelemről”, az ahhoz szükséges versenyelőnyről szól. Enélkül nehéz többletértékhez juttatni a tulajdonosokat, felhőtlen viszonyban élni a vállalat érintettjeivel, érdekcsoportjaival. Amint azt láttuk egy iménti idézetben, az alapvető képességek „elméletének” megalkotói is versenyképességi tényezőknek tekintik azokat. Az alapvető kompetenciák is megkülönböztető (versenytársaktól megkülönböztető) kompetenciák. Grant koncepciójából is jól kiolvasható, hogy a megfelelő stratégia nem nélkülözi sem az erőforrások, sem a képességek, sem azok versenyelőnyre való hatásuknak az elemzését. (ld. 1 sz. ábra)

Fogadjuk el, hogy az alapvető képességek és erőforrások a stratégiaalkotás egyik döntő bázisát jelentik. Ugyanakkor velük kapcsolatban több nyitott kérdés is marad, amelyek az azonosításukat, mérésüket érintik. Hasonló módon válaszra vár pl. az, hogy az alapvető képesség adottság, vagy kifejlődik? Ha ez utóbbi, akkor lényegében kifejleszthető. De „Hogyan fejlesztik ki a szervezetek a cégspecifikus képességeket? Hogyan tudnak a szervezetek olyan új képességeket kifejleszteni, amelyek kiegészítik, vagy helyettesítik a meglévő képességeket? (Ez utóbbi kettő már Mintzberg és társai könyvéből való).[9]

Ha már megnyugodnánk, hogy milyen jól „kibékítettük” ezen fókuszok közötti ellentmondásokat, érdemes elgondolkodni Philip Evans véleményén, amelynek lényege, hogy az internet korában mind a M. Porter által megalkotott versenysztratégiák rendszere, módszertana, a fogyasztói érték maximálását segítő értéklánc modell, mind pedig az alapvető képességek paradigmája túlhaladottá, „értelmezhetetlenné vált.

Az internet megkérdőjelezi a versenyelemzés premisszáit is. A Porter által megalkotott öttényezős modell feltételezi, hogy a cég, az iparág, a beszállítók, a fogyasztók és az új belépők egyértelműen adottak. Az e-kereskedelemben a kérdés: hogyan definiáljuk, kik és mik is valójában ezek a szereplők?



1. ábra: Az alapvető képességek azonosításának, fejlesztésének általános folyamata [10]

Az új gazdaság feloldja a képességek meghatározott céghez kötött jellegét, így megkérdőjelezi az alapvető képességekre épülő irányzat érvényességét. Személyes hálózatok, szabad munkaerő, kockázati tőke, know-how áramlás válik jellemzővé minden, azokat megakadályozni kívánó művelet ellenére. Így a kompetenciák is szabadabban áramlanak. Bár továbbra is meghatározók tehát, de valójában nem vállalatokhoz kötődően.

Átalakul az értéklánc is. Egyrészt széteshet diszkrét alkotóelemeire (beszerzés, termelés stb.), másrészt a vertikális kapcsolatok mentén is elválízik (beszállítók, közvetítők, vevők). Harmadrészt az adott vállalaton belül elkülönülnek egymástól az egyes információs folyamatok, illetve legvégül a szervezeten belüli kapcsolatok is átalakulhatnak, melynek során az alkalmazottak, a tulajdonosok és a menedzsment újratárgyalják szerepüket. A négy folyamat természetesen párhuzamosan, iparáganként eltérő intenzitással valósul meg.

Evans „zseniális javaslata” a kritizált paradigmák helyett a következő: „az internet korszakában a stratégia fő célja és sikertényezője, hogy a játék következő fordulóját túléljük. Ehhez olyan stratégia kell, amely sokkal inkább irányokat, semmint megoldásokat körvonalaz. Paradigmák helyett tehát „hüvelykújszabályokra” van szükség. [11]

E cikkével és más publikációiban is megjelenő véleményével Evans egy újabb „vita kaput” nyit ki, amelyet később többen is kritizálnak. M. Porter Stratégia és internet c. cikkében bizonyítja a versenysztratégia létjogosultságát az internet korában is. [12]

Anélkül, hogy bezárnánk azt a bizonyos kaput, fordítsuk most figyelmünket az eddig kevésbé tárgyalt kiindulási pontokra, fókuszokra.

A **tulajdonosi érték**, mint alapvető kiindulási pont – elsősorban Rappaport könyve nyomán – a 90-es években vált domináns irányzattá. Rappaport felfogásában a tulajdonosi érték a vállalat saját tőkéjének piaci értéke, vagyis egyenlő a vállalat értéke mínusz a vállalat adóságának értéke.

A szerző azt az álláspontot képviseli, hogy az erre épülő stratégia az elvárt tulajdonosi érték növekedés a többi cél elérését is garantálja.[13]

Tegyük mindehhez hozzá, hogy a tulajdonosi érték több, mint a vagyon, az árfolyam, a részvény értékének növekedése, számos példa bizonyítja, hogy olyan, kevésbé számszerűsíthető tényezők is szerepet játszanak abban, mint a fő tulajdonos és/vagy a vezető személye, az abba vetett bizalom.

Az u.n. **érintetti kör**, a vállalatok valamilyen kapcsolatban lévő **érdekcsoportok** figyelembevételével, súlya tekintetében is találunk különbségeket az egyes megközelítésekben. Egy lehetséges koncepciót R. Ackoff-tól idézünk, aki a vállalat Stakeholdereinek az alkalmazottakat, beszállítókat, befektetőket, hitelezőket, a kormányzatot, a fogyasztókat és az adósokat tekinti. [14]

Többben azonban még ezek közé sorolják a menedzsmentet, a különböző civil szervezeteket, helyi önkormányzatokat, a dolgozók érdekképviselői szerveit is. Tény, hogy mindezek, vagy egyikük, vagy másuk nem azonos súllyal jelenik meg egy vállalat életében, így a stratégia kialakítása során sem játszanak azonos szerepet.

Az viszont kétségtelen tény, hogy fókuszálás témakörében legtöbbet tárgyalt konfliktus, amelyet általános dilemmaként aposztrofálnak a tulajdonosi érték és az érdekcsoportok elvárásai között húzódik. (Tegyük ehhez mindjárt hozzá, hogy akár a versenyelőny megszerzését, akár az alapvető képességeket állítjuk is a középpontba értelemszerűen maradhatnak ki a látókörből olyan csoportok, amelyek érdekei jól érzékelhetően kapcsolódnak a vállalat jövőjéhez, sőt képesek is azt befolyásolni. Ezek azonban kevésbé kerülnek a figyelem középpontjába.)

Nemigen vitatható, hogy az érintetti kör, vagy egy része, elvárásainak, érdekeinek figyelembevételével a stratégiaalkotás során negatívan hathat a vállalati érték növekedésére, ezen keresztül az osztalékra, az érvényes árfolyamokra is.

Ebbe a körbe sorolhatók a munkavállalók, akik a béremelésben érdekeltek, a környező lakosság vagy egyik speciális csoportjuk a zöldek, akik a környezetvédelmi előírások maximális betartását követelik meg. Az erős beszállítói kör a költségeket növelheti, az erős fogyasztók a bevételek csökkentését eredményezhetik. A ma olyan divatos társadalmi felelősség vállalás (Corporate Social Responsibility – CSR) is sokba kerül. Jól megvalósítva és jól kommunikálva viszont emelheti a tágabban értelmezett tulajdonosi értéket.

Nem kerülheti el figyelmüket az sem, hogy rövid távra egymással ellentmondásba kerülhet a fogyasztói érték és a tulajdonosi érték. Hosszabb távon azonban a „kettős értékteremtés” (érték a fogyasztónak, érték a tulajdonosnak) a vállalatok döntő többségének meghatározó. [15]

Még tovább menve az egyes fókuszok egymáshoz való viszonyában felfedezhető konfliktus a versenyelőny elérésének célja és az értéknövekedési célok között (pl. a versenyelőny megszerzésének többlet költsége miatt) tartósan azonban egymást támogató, egymás elérésének feltételeit megteremtő célokról van szó. [16]

Amint azt talán sikerült érzékeltetni nem is olyan egyszerű arra válaszolni, hogy mi legyen a vállalati stratégia kiindulási pontja, fókusza.

Indirekt módon érintik azt a kérdést a Stratégiai szafari szerzői is, akik a stratégiai gondolkodás fejlődése során 10 iskolát azonosítanak. Ennek megfelelően gyakorlatorientáltak, hiszen véleményük szerint „Nekünk nem tetszetős teóriákra, hanem sikeres gyakorlatra van szükségünk.” [17]

Mintzberg és társai szerint M. Porter nevével fémjelzett versenystratégia a pozicionáló iskola jegyeit viseli magán, felfedezhetők benne a tervezési iskola vonásai is.

Az alapvető képességekre és erőforrásokra épülő gondolkodás pedig leginkább a tanulási és a kulturális iskola karaktereit viseli magán.

Ennyiben ezek a paradigmák – bár életciklusaik eltérő fázisban – de együtt élnek. [18]

Én magam is hajlok ezen álláspont elfogadására hozzátéve, hogy nem csak a környezetnek, hanem maguknak a vállalatoknak a jellemzői is szerepet játszhatnak abban, hogy tudatosan vagy spontán módon melyik szemlélethez, stratégiaalkotási magatartáshoz csatlakoznak.

Ad absurdum feltehető a kérdés, hogy van-e értelme az alapvető képességek felismerésének egytermékes cég esetén, mint ahogy nem valószínű, hogy iparági elemzés szükséges a helyi lakossági igényre épülő szolgáltató esetében.

Az sem árt, ha többfajta közelítés is teret kap a stratégiaalkotás során, mint ahogy a versenyelőnyön kívül más közös vonások is felfedezhetők a fókuszokban, de legalábbis nem nélkülözhetők az alkalmazás során.

Néhány következtetés

1. A sokszínűséget, a „hibrid iskolák” megjelenését Mintzberg és társai a stratégiaalkotás pozitívumának tekintik. Még mielőtt bárki is a kutatók, tudósok szemére vetné, hogy a gyakorlat számára fontos kérdésekre nem tudnak viszonylag egységes válaszokat adni ismerjük el, hogy az elmélet mindeddig nem volt képes a biztos sikert jelentő stratégia útját kikövezni. Mit tehet hát, gondolkodik, kérdéseket vet fel, gyakorlatot megfigyel és ha lehet átalánosít, és kifejti álláspontját.
Végül is szinte egy étlapot nyújt, amely ötleteket, érveket, megerősítéseket ad és kételyeket ébreszt a menedzserben, aki ezeket „hasznosítva” hozza meg stratégiai döntéseit.
2. A sikeresen megvalósítható stratégia egyik kulcskérdése a fókuszok helyes megválasztása. Még az is lehet, hogy bizonyos vállalatoknál elegendő egy kiindulási alap. A döntő többségénél azonban én azt javasolnám, ne higgyenek az egyetlen nyerő elméletnek. A stratégia művészete éppen az, hogy hogyan lehet összeegyeztetni a fentebb felvillantott konfliktusokat, célokat hogyan oldhatók fel, vagy tompíthatók a dilemmák.
Nem véletlen, hogy a világba olyan gyorsan népszerűvé vált Balanced Score Card technológiája éppen erre az egyeztetésre, a többféle kiinduló pont (nézőpont) elemzésére épül.
2. Ahhoz, hogy váltani tudjunk, hogy a különböző kiindulási pontok elemzésekor feltárt ellentmondások, konfliktusok feloldhatók legyenek ismernünk kell az elméleti hátteret. Érdemes tehát a menedzsernek tanulni, adott esetben tanácsadókat foglalkoztatni. Érdekes tudni, hogy többfajta kiindulási pont létezik, miközben egyik sem kizárólagos.

Jegyzetek

1. Lásd European Business Forum körkérdését amelyre adott válaszok megjelentek: Issue 8., winter 2001/2
2. Porter, M.E. (2001): Now is the Time to Rediscover Strategy; European Business Forum, Issue 8., winter. 2001/2 pp. 20-21
3. Grant, R.M., –Visconti, M., (2008/a): A vállalati számviteli botrányok stratégiai háttere in: Robert M. Grant: Tudás és stratégia, Siker dinamikus környezetben Alinea Kiadó – Rajk László Szakkollégium pp. 204-237.
4. Grant, R. M. (1991): The Resource-based Theory of Competitive Advantage, Implications For Strategy Formulation in: California Management Review (33,3,1991., pp. 114-135)
5. Chikán Attila meghatározása pl, hogy a vállalat alapvető célja fogyasztói szükségletek kielégítése nyereség elérése mellett. Idézi: Könczöl, E., : (2008): A vállalati értéknövelés helye a magyar közép vállalatok stratégiai célrendszerében Ph.D. értekezés Budapesti Corvinus Egyetem p. 15.
6. Idézi: Barakonyi, K., (1999): Stratégiaalkotás I. Stratégiai tervezés Nemzeti Tankönyv Kiadó, Budapest 150. old.
7. Grant, R. M. (2008/a): A versenyelőny erőforrás alapú elméletének jelentősége a stratégiaalkotásban in: idézett mű 11-12 old
8. Stalk, G. JR., Evans, P. B., and Shulman, L. E. (2006): Competing on Capabilities: The New Rules of Corporate Strategy in: The Boston Consulting Group on Strategy, Classic Concepts and New Perspectives Edited Carl W. Stern and Michael S. Deimler (John Wiley and Sons Inc. Second Edition p. 82-99
9. Mintzberg, H. at all (2005): idézett mű 303. old.
10. Grant. R.M., (1991):idézett mű p 115
11. Evans, P.B., (2000): Strategy – the End of the Game in: Journal of Business Strategy November/December
12. Porter, M. E. (2001): Strategy and the Internet in: Harvard Bussiness Review, March 2001. p. 63-79
13. Rappaport, A., (2002): A tulajdonosi érték Aline Kiadó, Budapest
14. Ackoff, R.L. (1981) Creating the Corporate Future, John Wiley and Sons, New York p.31.

15. Lásd: Chikán, A., (2003): A kettős értékteremtés és a vállalat alapvető célja. In: Vezetéstudomány. 5. szám 10-12 oldal
16. Könczöl, E. (2008) : A vállalati értéknövelés helye a magyar középvállalatok stratégiai célrendszerében, PhD értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem
17. Mintzberg, H.-Ahlstrand, B. - Lampel, J. (2005): Stratégiai Szafari, Útbaigazítás a stratégiai menedzsmentben HVG könyvek 406. old.
18. Mintzberg és társai (2005): id. mű 399 old.

ÚJ STRATÉGIAI KIHÍVÁSOK – A HAZAI CÉGEK KÍSÉRLETI VIZSGÁLATA

Gy. Fülöp²⁰, I. Gáll Pelcz²¹

egyetemi tanár, egyetemi docens

ME-GTK Gazdálkodástani Intézet, ME-GTK Gazdálkodástani Intézet

Abstract

Ez a tanulmány a vállalati működés alapvető feltételeinek újraformálódásával kapcsolatos új stratégiai kihívásokkal foglalkozik. Az első részben sorra veszi azt a négy kikerülhetetlen, ugyanakkor helyi szinten sajátosan jelentkező tendenciát, amely kiindulópontot jelent bármely szervezet, vállalkozás stratégiájának megalkotásához. Ez a négy egymással összefüggő trend: a globalizáció, az e-business, az erőforrás szűkösség és a munkaerő diverzitás. Ezt követően a hazai cégek kísérleti vizsgálata segítségével bemutatja, hogy a magyarországi nagyvállalatok milyen formában és mértékben vannak felkészülve az új stratégiai kihívásokra. Végül az empirikus felmérés következtetései a stratégiai irányváltozások, válaszlehetőségek meghatározásához szolgálnak megbízható alappal.

Kulcsszavak – Stratégiai kihívások, globalizáció, e-business, erőforrás szűkösség, munkaerő diverzitás, stratégiai irányváltozások és válaszlehetőségek.

1. Bevezetés

A XXI. század elején sokan vélik úgy, hogy a vállalati jövő az elmúlt évszázadok tendenciáinak meghosszabbítását hordozza. Az új évezred azonban nem pusztán a régi tendenciák folytatását hozta. Olyan történelmi jelentőségű változások bontakoztak ki, amelyek döntő módon megváltoztatják a vállalati működés feltételeit. A gazdaságot messzi tájakon végbemenő folyamatok befolyásolják. Tanulmányunk első részében az empirikus vizsgálat elméleti megalapozásaként annak a négy tendenciának a fő jellemzőit tekintjük át, amelyek biztos támpontot jelentenek valamennyi vállalat számára stratégiájuk újraformálásához. Együttes hatásuk következménye, hogy a jövőben a környezet turbulens jellege még inkább erősödik. Emiatt értékelődik fel a folyamatos stratégiaalkotás, amely az áttekinthetetlen és kiszámíthatatlan változások hullámain „szörfölve” képes nem csupán a felszínen tartani, hanem sikerre vinni a szervezetet.

2. Globalizáció

Az első és leginkább szembeütő tendencia a globalizáció új szintjének kialakulása. A korábbi korokra is jellemző volt az egyre szélesedő munkamegosztás, amely a közösségek mind szorosabb összekapcsolódásához vezetett. Napjainkban azonban az összefonódás fokozatosan túlterjed a termelésen és a fogyasztáson. Az emberi lét valamennyi szférájának egyre erősödő együttmozgása alapvetően befolyásolja a társadalmi folyamatokat, a gazdaság politikai feltételeit, mindennapjaink kultúráját és az állami és nem állami intézmények működését.

²⁰ Fülöp Gy., Gazdálkodástani Intézet, Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország. E-mail:

vgtfuolop@uni-miskolc.hu

²¹ Pelczné Gáll I., Gazdálkodástani Intézet, Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország. E-mail:

vgtildi@uni-miskolc.hu

A kérdőíves felmérésben Lovas Zoltán Ph.D. hallgató, Fülöp Gyula, Gróf Rita és Szép Tekla működött közre.

2.1. A gazdaság, a termelési tényezők globalizálódása

A gazdaság globalizálódásának legfontosabb eleme a termelési tényezők, és ezen belül a tőke globalizálódása. Az elmúlt évtizedben duplájára emelkedett a külföldi közvetlen befektetések aránya.

A termelési tényezők közül hagyományosan az emberek mobilitása volt a legalacsonyabb. A XX. század vége e téren is változást hozott. A munkaerő költségei a korábbinak alig egyharmadára csökkentek, a munkaerő is globalizálódik.

Régi jelenség a technológiák és a technológiai szabványok egységesedése. Ám a globalizálódás itt is új minőséget hozott. Az exportban és az importban is nőtt a gépek és a fejlett technika, míg visszaszorult a nyersanyagok aránya.

A termelési tényezők globális összefonódása a beszerzést és a fogyasztást is globalizálja. Immár több évtizede a világ exportja kétszer olyan gyorsan nő, mint a GDP, és a legtöbb ország külkereskedelme gyorsabban nő GDP-jüknél (Wolf, 2004). Ez részben kiváltja, részben követi a fogyasztók szükségleteinek hasonulását. Megjelentek és a fogyasztást meghatározóvá váltak a globális márkák.

2.2. A globális verseny sajátos stratégiai kérdései

A globális gazdasági rendszerünket egyszerre jellemzi a gazdaság szereplőinek a világméreteken való együttműködése és a globális versenye. A globális méreteken folyó versenynek van a belföldi versenyhez képest néhány sajátos stratégiai kérdésköre (Fülöp, 2001). Noha ezek megoldása az érintett iparágtól és az anya-, illetve a befogadó országtól függ, a globális versenyzőknek valamiképpen szembesülniük kell a következő kérdésekkel:

- Iparpolitika és versenymagatartás
- A nagy piacok befogadó kormányaival fenntartott kapcsolat
- Verseny a világ gazdasági rendszerben
- A versenytársak elemzésének nehézsége

E „kérdésekre” adott válaszok milyensége nagyban befolyásolja a világméreteken gondolkodó vállalatok stratégiai mozgásterét.

2.3. Általános stratégiai változatok

A globális iparágakban számos általános stratégiai alternatíva létezik. A legelső választás, amely a vállalatra vár, annak eldöntése, vajon érdemes-e globálisan versenyeznie, vagy találhat olyan piaci űrt, ahol védhető stratégiát tud kiépíteni egy vagy néhány nemzeti piacon folytatott versenyben.

Az alternatívák Porter (2007) szerint a következők:

- Széles választékban folytatott globális verseny
- Globális összpontosítás
- Összpontosítás egyetlen országra
- A megvédett piaci űr

Ezen általános stratégiákra építve számos további versenystratégiát fejleszthetnek ki a vállalatok.

2.4. A globális stratégiák értéke

A globális vállalati stratégiák értékét két oldalról célszerű elemezni. Egyfelől összefoglalhatjuk a stratégiák alkalmazásából származó potenciális előnyöket, másfelől leírhatjuk azokat a körülményeket, amelyek kockázatot jelentenek a stratégiák követése során.

A globális stratégiákból származó potenciális előnyöket tömören négy pontban foglalhatjuk össze:

1. Új fogyasztók szerzése meglévő termékek, szolgáltatások számára
2. Hozzáférés alacsony költségű termelési tényezőkhöz
3. Az új alapvető képességek kifejlesztése
4. A meglévő képességek új módon történő hasznosítása

A globális stratégiák természetüknél fogva jelentős kockázatot is teremthetnek. Mind a gazdasági körülmények, mind politikai események nagymértékben csökkenthetik a globális stratégiák értékét.

3. E-business

Hálózati gazdaság, e-business, e-kereskedelem – ezek a fogalmak foglalkoztatják az új iránt érzékeny, modern koncepciókra fogékony vezetőket napjainkban. Ezért ennek az alpontnak a célja előbb a megváltozott – nevezzük az információtechnológia eszközeire támaszkodó e-business – környezetnek a megvilágítása, majd az új körülmények között történő stratégiaalkotás alapelveinek rövid ismertetése.

3.1. Az e-business fő jellegzetességei

Itt Kápolnai, Nemeslaki és Pataki (2002) munkája alapján megpróbáljuk kiemelni az e-business törvényszerűségeit, amelyek a hagyományos gazdaság alapvető szabályszerűségei mellett meghatározzák jövőnk gazdasági folyamatait. Ezek a következők:

- Megváltoztatja az iparág hagyományos struktúráját
- Megnöveli az üzleti folyamatok sokszoros összekapcsoltságát
- Kibővíti a meglévő elosztási csatornákat
- Megvalósítja az értéklánc újraszervezését
- Képes megnövelni a vállalat által a fogyasztónak felkínált értéket
- Ugrásszerű módon növelheti a termelő és szolgáltató folyamat hatékonyságát
- „Áramvonalasíthatja” a beszerzési és ellátási folyamatokat
- Egyedülálló módon segíti a menedzsmentet az egyre növekvő bonyolultságú szervezet újraintegrálásában

Az e-business fő jellegzetességei mellett nem szabad megfeledkeznünk azokról a trendekről, amelyek egyaránt okai és okozatai az elektronikus gazdaság kialakulásának és meghatározzák a további fejlődés irányát. Ilyen jelenség a korábban tárgyalt globalizáció, a telekommunikáció és az informatika konvergenciája, a szolgáltatások és a közszolgáltatások szerepének erősödése.

3.2. A legelterjedtebb e-business alkalmazások

Az utolsó évtizedben az e-business igen sokféle típusa terjedt el. A legelterjedtebb alkalmazásokat figyelembe véve a következő fő e-business típusokat azonosíthatjuk:

- Online marketing
- e-folyamatok
- e-együttműködés
- e-bolt
- e-vállalat
- Virtuális vállalat

Azonban ahhoz, hogy virtuálisan úton a teljes üzletmenet megszervezhető legyen, több feltételnek együttesen kell érvényesülnie. Először is kiemelkedően fontos a technológiai háttér, továbbá nagyon fontos előfeltétel a megfelelően kiépült bankrendszer, valamint az elektronikus üzletmenetek jogi szabályozása, illetve felügyelete.

3.3. Az e-business megvalósításának stratégiai alapelvei

Aligha vitatható, hogy az e-business kihívásai nem hagyják, nem hagyhatják érintetlenül a stratégiai gondolkodás tartalmi, módszertani, technikai kereteit. Ezzel kapcsolatosan nem szabad túlreagálni a jelenlegi „új” körülményeket, de természetesen szükség van új közelítésmódokra vagy alapelvekre, amelyek az alábbiakban foglalhatók össze:

- Meg kell találni a szervezethez kapcsolódó értékeket
- Integrálni kell az információtechnológiát az üzletmenetbe
- Hangsúlyeltolódásnak kell bekövetkeznie a gyors megvalósítás irányába
- Iparág specifikus szakértelemre van szükség
- Fogyasztóorientáltnak kell lenni
- Ki kell alakítani a stratégiai vezetési kompetenciákat

Ezen alapelvek gyakorlati alkalmazása mellett kell a vállalatnak megfogalmazni az e-business fejlesztéssel kapcsolatos céljait és módszereit az általános stratégiájában.

4. Erőforrás szűkösség

A XX. század utolsó harmadában közvetlenül érzékelhetővé vált, hogy az emberiség tevékenysége alapvetően – és többnyire negatívan – befolyásolja a természeti környezet állapotát. A társadalomnak környezetre gyakorolt hatását azért is fontos a stratégiai elemzések során figyelembe venni, mert világossá teszi: a fogyasztás nélkülözhetetlen, sőt kellemes része az életnek, a túlzó fogyasztás viszont súlyos veszélyeket rejt. A pazarló fogyasztás nem csupán ön-, hanem közveszélyes is. A jelenleg uralkodó fogyasztói minták – mint ezt Homer-Dixon (2004) könyvében kimutatja – a környezeti szűkösség kialakulását eredményezik.

4.1. A megújuló erőforrások szűkösségének forrásai

A környezeti szűkösség, ahogy a fentebb említett szerző használja a kifejezést, a megújuló erőforrások nem elegendő mennyiségét jelenti. A megújuló erőforrások szűkössége kialakulásának okai rendszerint összetettek. Egy erőforrás kimerülése és leromlása függ az erőforrás fizikai sebezhetőségétől, az erőforrást használó népesség méretétől, valamint attól, hogy a lakosság milyen technológiákat és gyakorlatokat alkalmaz fogyasztási viselkedésében. Ezen kívül az erőforrás-kimerülés és -leromlás együttvéve is csak egyike a környezeti szűkösség három forrásának. A kimerülés és a leromlás a teljes erőforrás-kínálatban csökkenést idéz elő. De a népességnövekedés és a fogyasztási szokások megváltozása is kiválthatja a nagyobb szűkösséget azáltal, hogy fokozza az erőforrás iránti keresletet. Végül, a strukturális szűkösséget gyakran a javak és a hatalom elosztásában beállt súlyos kiegyensúlyozatlanság hozza létre.

4.2. Alapvető és kényszerű stratégiai igazodási pontok

A fentiekben leírt változásoknak igen komoly következményei vannak a stratégiai elemzések és döntések vonatkozásában. A környezet állapotára tekintettel lévő fogyasztás, a környezetkímélő eljárásokat alkalmazó vállalkozások és intézmények, a döntéseiket a projektek környezetbarát jellege szerint mérlegelő befektetők térnyerése a hagyományos gazdaság „kiszöldülésére” vezethet. A „zöld gazdaság” stratégiai alkalmazkodási és ellensúlyozási lehetőségei az alábbiak:

- Az intézményi vásárlások zöldebbé tétele
- A zöld termékek azonosítása
- Az akadályok leküzdése, a mozgalom kiterjesztése

Meggyőződésünk, hogy a „zöld gazdaság” kibontakozásának, a megújuló erőforrásokkal való felelős gazdálkodásnak a tendenciája az elkövetkező évtizedekben erősödni fog, és az döntő mértékben befolyásolja a stratégiai menedzsment által alkalmazott modelleket és döntési kritériumokat.

5. Munkaerő diverzitás

A XXI. századba átlépve a legtöbb munkahelyen a munkaerő diverzitása egyre inkább kiszélesedett. Míg a múlt század végén a tipikus vállalkozás a Föld sok pontján rendelkezik termelő – és/vagy szolgáltatóegységgel, amelyekben eltérő kultúrákban és civilizációkban felnövekedett emberek dolgoznak együtt; addig napjainkban a csapatban – néha összezárva, gyakran azonban a világ távoli pontjain számítógép előtt ülve – sokféle végzettségű embernek kell közösen problémákat megoldania többnyire kielezett helyzetekben és szorító határidők között (Reich, 2002). Mindeközben a dolgozók igényei és törekvései is számottevően eltérőek lettek. Van, akit az önmegvalósítás vezet, van, aki számára a megbecsülés a fontos, míg sokakat – mint régen – elsősorban a pénz érdekli. Van, aki gyakran szeretne váltani, és szabadidejét hajlandó munkára cserélni. Mások ezzel szemben a stabilitást értékelik magasra és a több szabadidőt választanák. Az együtt dolgozók vagyoni helyzete, és ebből fakadóan foglalkoztatási igényük is alapvetően eltérő lehet. A hagyományos foglalkoztatást kedvelők mellett fokozatosan megnőtt a száma a

részmunkaidőt, az otthoni és távmunkát, a rugalmas munkaidőt, a több szabadságot vagy éppen ellenkezőleg, minél több munkát igénylők száma. A munkahelyen nő a szerepe a megváltozott képességűeknek, a nyugdíj után tovább dolgozóknak, a bevándorlóknak és ideiglenesen munkát vállalóknak. Mindez azt eredményezi, hogy a legtöbb munkahelyen a munkavállalók között nagyobb lesz a különbség a kultúrában, a motivációban, a képzettségben, és ami ezzel együtt jár: a döntéshozatali hajlandóságban, a teljesítményigényben, kockázatvállalási készségben, a hatalmi távolsággal és az önérvényesítéssel kapcsolatos beállítódásban.

A felsorolt változások – és a részben ezekhez kapcsolódó, ezek által kiváltott további trendek – alapvetően új helyzetet teremtettek a szervezetek számára. Emiatt újszerű követelményeket támasztanak a vállalatok tevékenységei, a stratégiai szakemberek munkája iránt. A tanulmányunk második részében éppen azt szeretnénk tisztázni, hogy a magyarországi vállalatok képesek-e rugalmasan illeszkedni a szakadatlanul módosuló környezet keltette változásokhoz.

6. A kutatás célja és koncepcionális modellje

A kutatás alapvető célja annak vizsgálata, hogy a globalizációból, az e-businessből, az erőforrás szűkösségből és a munkaerő diverzitásból, mint korunk kikerülhetetlen tendenciáiból fakadó hatások hogyan érintik a magyarországi nagyvállalatokat, hogyan viselik el az ebből a négy egymással összefüggő trendből fakadó következményeket, illetve milyen stratégiai válaszlehetőségeik vannak e kihívásokra.

Pontosabban szólva a kutatás a következő két fő kérdésre kíván választ találni:

1. Helyzetkép – Milyen formában és mértékben vannak felkészülve az új stratégiai kihívásokra a magyarországi nagyvállalatok?
2. Várható változások – Milyen stratégiai irányváltozások, válaszlehetőségek valószínűsíthetők?

A fenti kérdések részletes megválaszolását segíti elő a kutatás koncepcionális modellje.

Az új stratégiai kihívások kutatásának logikai modellje a vállalati stratégiák újraformálásának kulcstényezőit igyekszik figyelembe venni és ennek megfelelően irányítani az adatgyűjtést és elemzést.

Az 1. ábrán bemutatott modell azzal a feltételezéssel él, hogy a vállalati stratégiák irányváltását négy fontos, egymással szoros kapcsolatban álló tényezőköteg határozza meg. A globalizáció hatásai között legjelentősebb a termelési tényezők globalizációja. Ez egyrészt sajátos stratégiai kérdéseket vet fel, másrészt általánosan alkalmazható stratégiai alternatívákat eredményezett miközben a globális vállalatok működését egyszerre jellemzi a világméretű versenyzés és együttműködés.

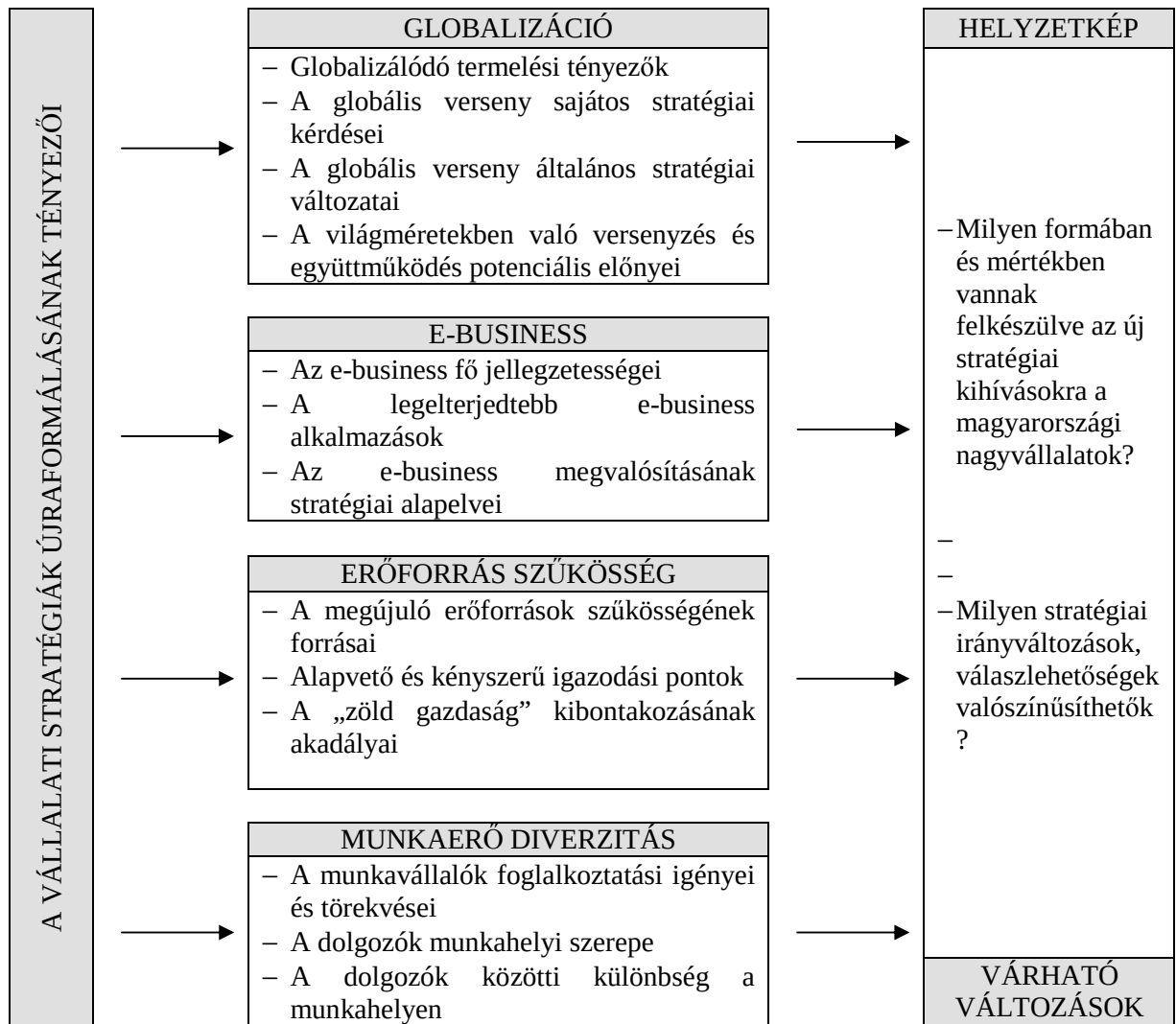
A vállalatok mozgásterét jelentősen kibővítették a gyakori e-business alkalmazások, amelyek megváltoztatták a hagyományos gazdaság törvényszerűségeit. Az új körülmények azonban új stratégiai közelítésmódot tesznek szükségessé.

A vállalati folyamatok megvalósítását ma már erőteljesen befolyásolja a megújuló erőforrások szűkössége. A negatív következmények csökkentésére a szervezetek egyre szélesebb körben keresik a stratégiai alkalmazkodási és ellensúlyozási lehetőségeket.

A stratégia meghatározás további kiindulópontja a mind jobban kiéleződő munkaerő-diverzitás. Ez leginkább úgy jött létre, hogy módosultak a munkavállalók foglalkoztatási igényei, és megváltozott a dolgozók munkahelyi szerepe.

A fent leírt koncepcionális modell fő jellemzője, hogy a stratégiai irányváltozások, válaszlehetőségek (másként a modell független változójának) alakulásához a folyamat mindegyik tényezője hozzájárul. Az 1. ábrán látható összefüggésrendszernek vélhetően vannak további elemei is, amelyek nem könnyen azonosíthatók.

A vállalati stratégiák újraformálásának a folyamata valószínűleg sokkal összetettebb annál, ahogyan ezt a kutatás kezdetén a modell alkotói feltételezték.



1.ábra. Az empirikus vizsgálat koncepcionális modellje: a vállalati stratégiák újraformálásának tényezői

7. A kutatási módszer és a mintavétel

A vonatkozó statisztikai adatok hiányosságai miatt, illetve azért, hogy az új stratégiai kihívásokat jobban meg lehessen ítélni, kérdőíven alapuló felmérést készítettünk.

A kérdőíves felmérésekkel kapcsolatos módszertani viták elkerülése végett olyan kérdőívet fejlesztettünk ki, amely tartalmazza a standardizált kérdések válaszlehetőségeit, de helyt ad a válaszok részletesebb kifejtésének is, az anonimitást biztosítva.

Mivel a kutatás fő célja a 2009-re jellemző új helyzet felvázolása volt, a kérdőívek tartalmának meghatározásakor nem nagyon lehetett figyelembe venni a korábbi vizsgálatok kérdéseit. Ily módon nem vált lehetővé az eredmények több dimenzióban történő összehasonlító értékelése. A 6 oldalas felső vezetői kérdőív négy részből áll:

- | |
|---|
| 1. Globalizáció – a globális verseny és együttműködés új elemei |
| 2. E-business – a hálózati gazdaság új törvényszerűségei, közelítés módjai |
| 3. Erőforrás szűkösség – a megújuló erőforrások szűkösségének forrásai és kiküszöbölésének új lehetőségei |
| 4. Munkaerő diverzitás – a dolgozók új foglalkoztatási igényei és munkahelyi szerepe |

A kísérleti vizsgálat – amely hivatott a logikai modell és a kérdőív tesztelésére is – mintájában csak nagyvállalatok szerepelnek. A vállalatok kiválasztására az ágazati hovatartozás, a földrajzi elhelyezkedés, a tulajdonosi szerkezet és a tőkebefektetés formája szerinti reprezentációt biztosítva a HVG TOP 500-as, 2009 januári listája alapján került sor. Az 500 legnagyobb árbevételű hazai céglista, amely pénzintézeteket nem tartalmaz, első 50 helyezettjéből 23 céget kértünk fel. E vállalatok között van például a

- | | |
|---|--|
| 1. MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt. | 6. GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt. |
| 2. Audi Hungária Motor Kft. | 7. E-On Hungária Energetikai Zrt. |
| 3. Nokia Komárom Kft. | 8. Magyar Suzuki Zrt. |
| 4. Philips Industries Magyarország Kft. | 9. Tiszai Vegyi Kombinát Nyrt. |
| 5. Magyar Telekom Távközlési Nyrt. | 10. Spar Magyarország Kereskedelmi Kft. |
| | 11. Magyar Államvasutak Zrt. stb. |

Ez a vállalati kör aktívan jelen van a külföldi piacokon, ami stratégiai szempontból fokozottan érdekes, mivel működésére és lehetőségeire az üzleti világ új kihívásai közvetlenebb befolyást gyakorolnak.

A kérdőívet valamennyi mintában szereplő vállalat stratégiai vezetője értékelhető módon töltötte ki.

Az ábrák egy részének tanulmányozásához tudni kell, hogy a kérdőív kérdéseinél/állításainál a válaszadónak több esetben egy háromfokozatú skálán kellett kifejeznie véleményét. Az „1” általában kevésbé fontos/nem értek egyet értékelést jelent, a „2” fontos/részben egyetértek kategóriának felel meg, a „3” kategória a nagyon fontos/teljes mértékben egyetértek értékelést jelez.

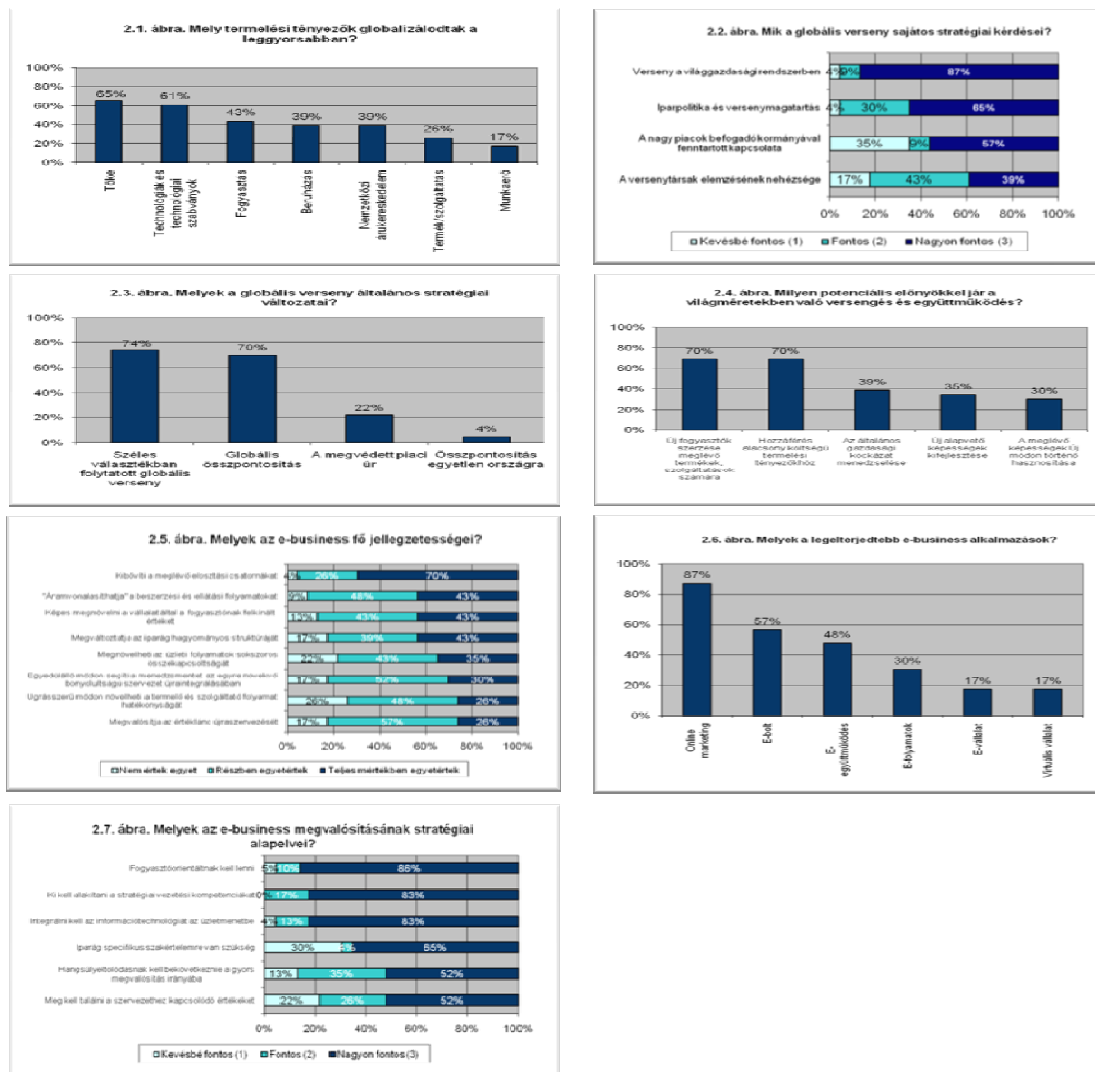
8. Az elemzés eredményei

Az elemzés során először a globalizáció és a vállalati működés fontosabb összefüggéseit tárjuk fel a 2. ábrán összefoglalt adatok segítségével.

8.1. Globalizáció

- Amellett, hogy a termelési tényezők globalizálódása általános jelenség, az egyes tényezők globalizálásának gyorsaságában jelentős különbségek mutathatók ki. A hazai cégek 65 százaléka érdeklődik úgy, hogy a termelési tényezők közül a pénztőke és a gépi technológia vált nemzetközivé a leggyorsabban (2.1. ábra), amik a vizsgált termelési tényezőkre adott válaszok 44 százalékát jelentik.

- o Ezzel szemben a munkaerő és a termékek/szolgáltatások globalizálódtak a legkisebb ütemben, állítja azt a válaszadók 83, illetve 74 százaléka. Ez arra utal, hogy a magyarországi nagyvállalatok munkaerő-állománya kevésbé vesz részt a nemzetközi munkamegosztásban, és az itt előállított termékek/szolgáltatások sem váltak meghatározó globális márkákká.
- A mintában szereplő vállalatok 87 százaléka tartja nagyon fontosnak a világgazdasági rendszerben való versenyzés sajátos stratégiai kérdéseinek a megoldását, a piaci pozíciók, létesítmények és beruházások összehangolt világméretű megvalósítását (2.2. ábra). Ugyanakkor a vállalatok közel kétharmada (65 százalék) nyilatkozott úgy, hogy a stratégiai tényezők között az iparpolitika és a versenyszabályozás nagyon lényeges számukra. Következésképpen magas szintű tájékozottságra van szükségük politikai kérdésekben, mivel a befogadó országok kormányának iparpolitikája átalakíthatja a vállalatok céljait, és sokféleképpen befolyásolhatja a globális versenyzésben elért pozíciójukat. Ugyanakkor szembejövő, hogy a cégek 35 százalékának kevésbé fontos a nagy piacok vásárló kormányával fenntartott kapcsolat, és ez megnehezíti helyzetük megvédését azokon a főpiacokon, amelyek befolyásolhatják képességüket globális stratégiájuk realizálásában.
- Az általánosan alkalmazható stratégiák közül a hazai cégek 74 százaléka a széles választékban folytatott globális versenyben látja a sikerét (2.3. ábra). Ez a stratégia arra irányul, hogy a vállalat az iparág teljes termékválasztékával kiaknázza a globális versenyelőny forrásai nyújtotta lehetőségeket termékeinek megkülönböztetésére és a globális alacsony költség pozícióba kerülés érdekében. A globális összpontosításra a megkérdezett cégek 70 százaléka vállalkozna azt az iparági szegmenst választva, ahol a globális versenyzés akadályai csekélyek, és a vállalatnak a szegmensben megszerzett pozíciója megvédhető a széles termékválasztékkal globális versenyt folytató vállalatok betörésétől. Az egyetlen országra való összpontosításra csak nagyon kevés vállalat (4 százalék) törekedne azzal a céllal, hogy kihasználja az adott országok piaca közötti különbségeket.
- A legegységesebb gazdaságossági előny, amely egy céget globális stratégia követésére ösztönözhet, egyrészt az, hogy a vállalat így a meglévő termékeivel és szolgáltatásaival potenciális új fogyasztókat érhet el (70 százalék), ami közvetlenül növelheti az cég bevételeit; másrészt az, hogy hozzáférhet alacsony költségű termelési tényezőkhöz (70 százalék) – olcsó nyersanyag, alacsony költségű munkaerő, új technológia (2.4. ábra). Fontos motiváció még az általános gazdasági kockázat menedzselése (39 százalék) az üzleti tevékenységek diverzifikálása, illetve a befektetési részvények portfóliójának megosztása révén.



2. ábra. Globalizáció – e-business

8.2. E-business

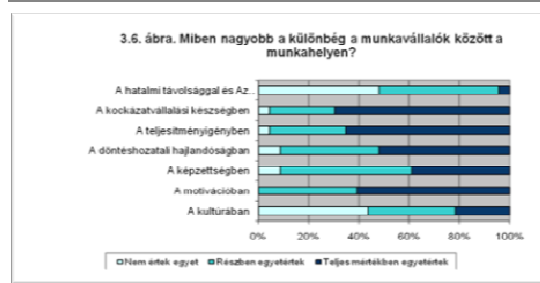
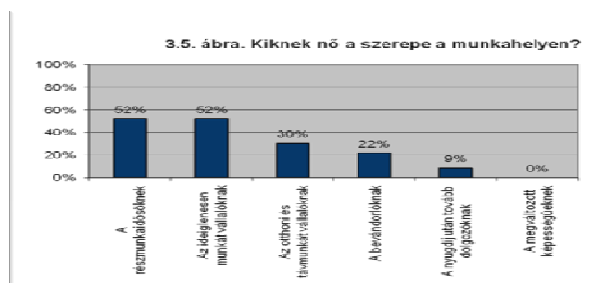
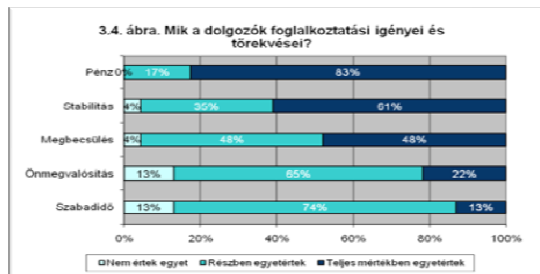
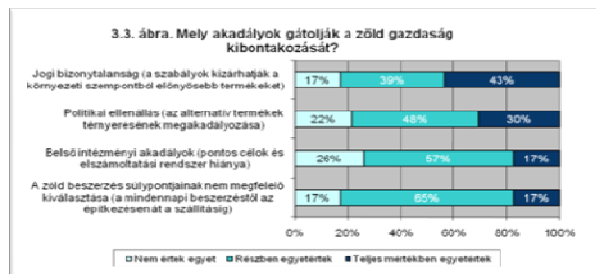
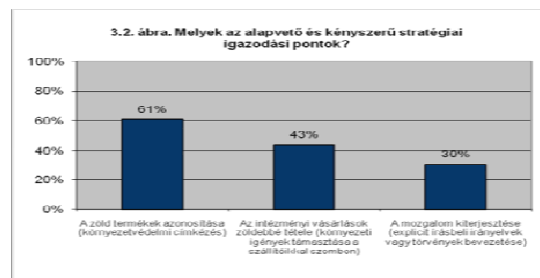
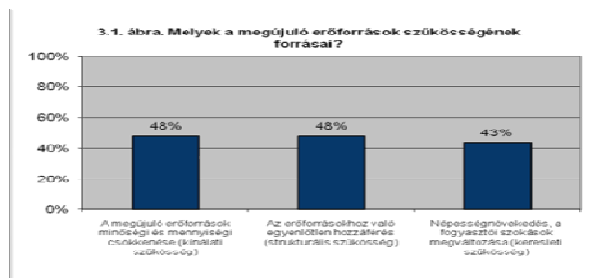
- Az érintett vállalatok túlnyomó része, 70 százaléka teljes mértékben egyetért azzal az állítással, miszerint az e-business egyik fő jellegzetessége, hogy kibővíti a meglévő elosztási csatornákat (2.5. ábra). A fő hatásai értékelése során azonos számú cég vezetője értett teljesen egyet azzal, hogy az e-business „áramvonalasítja” a beszerzési és ellátási folyamatokat (43 százalék); képes megőrizni a vállalat által a fogyasztónak felkínált értékeket (43 százalék); és megváltoztatja az iparág hagyományos struktúráját (43 százalék). Ezek az állítások azt tükrözik, hogy az internet csökkenő költségek mellett rendkívül jól alkalmazható eszközt kínál a vállalati folyamatok és rendszerek működésének gyorsítására, valamint a fogyasztó egyedi igényeihez jobban illeszkedő minőség, ár és stílus kialakítására. Ezzel szemben megoszlik a vállalatok véleménye (26-26 százalék teljesen egyetért, 26-17 százalék nem ért egyet) a tekintetben, hogy az e-business alkalmazások ugrásszerűen növelik a termelő és szolgáltató folyamatok hatékonyságát illetve, hogy érdemben hozzájárul a hozzáadott érték termelését megvalósító értéklánc újraszervezéséhez. Ez annak tulajdonítható, hogy az internetre alapozott elemzési és kapcsolatszervezési módszerek nem minden szervezetet tesznek képessé, hogy megszüntessék az indokolatlan költségeket, kiküszöböljék az alacsony hatékonyságú szervezeti, technológiai szakaszokat és lépéseket.

- A felvételi minta vállalatainak döntő többsége (87 százalék) vélekedik úgy – hasonlóan más hazai, például Sasvári, 2008 felmérésének eredményeihez –, hogy a legelterjedtebb e-business alkalmazás az online marketing, amit jelentősen kisebb arányban az e-bolt (57 százalék) és az e-együttműködés (48 százalék) követ (2.6. ábra). Ez érthető is, mivel az e-business megoldásoknak sok, részben egymásra épülő változata terjedt el. Az online marketinget szokás az e-business alapszintjének is tekinteni, a legtöbb vállalatnál ez elvárás a versenyben maradáshoz és a pozíció javítása az e-bolt (végtermék-értékesítés) vagy az e-folyamatok felé való nyitással érhető el.
- A 2.7. ábra szerint az e-business megvalósításának alapelvei között a vállalatok kiemelkedően fontosnak tartják a fogyasztóorientáltságot (86 százalék), a stratégiai vezetési kompetenciák kialakítását (83 százalék), és az információtechnológia üzletmenetbe való integrálását (83 százalék). Mindezekhez stratégiaalkotási keretek és eszközök kellene. De a fő kérdés valójában nem is ez. A sikerhez vezető kulcs ugyanis az energikus célokban és a bölcs akciókban található. Ezek révén kezdheti el a szervezet a stratégiai hatású internetképeségeket arra használni, hogy egyedi erőforrásokat építsen, amelyekkel egyedülálló versenypozícióra tehet szert.
 - A stratégiai alapelvek meghatározása során az iparág specifikus szakértelmet a vállalatvezetők 30 százaléka nem tartja fontosnak. Különösen érzékelhető ez azon iparágakban, ahol a termék, a szolgáltatás és maga a technológia egymást alapvetően feltételezik.

8.3. Erőforrás szűkösség

Az erőforrás szűkösség és a munkaerő diverzitás empirikus vizsgálata eredményeinek elemzését a 3. ábrán közölt statisztika alapján végezzük.

- A megújuló erőforrás szűkösség, mint a mezőgazdasági termőterületek, az erdők, a folyók vize szűkössége kialakulásának három fő okát a kísérleti vizsgálatban részt vevő vállalatok egymástól csak kis mértékben eltérő súlyozással értékelték: kínálati szűkösség – a megújuló erőforrások minőségi és mennyiségi csökkenése (48 százalék), strukturális szűkösség – az erőforrásokhoz való egyenlőtlen hozzáférés (48 százalék), keresleti szűkösség – népességnövekedés, a fogyasztói szokások megváltozása (43 százalék, 3.1. ábra). Ennek hátterében az lehet, hogy a szűkösség három forrását nem célszerű egymástól függetlenül tárgyalni, mivel a kínálati, a keresleti és a szerkezeti szűkösségek rendkívül veszélyes módon lépnek egymással kölcsönhatásba és erősítik egymást.
- Az alapvető kényszerű stratégiai alkalmazkodási lehetőségeket számba véve a vállalatok 61 százaléka a zöld termékek azonosításában (környezetvédelmi címkézés) látja a megoldást (3.2. ábra). Míg az intézményi megoldások zöldebbé tételét (környezeti igények támasztása a szállítókkal szemben) a vezetők 43 százaléka preferálja. Elgondolkodtató azonban, hogy a „zöld mozgalom” kiterjesztésének lehetőségét (explicit írásbeli irányelvek vagy törvények bevezetése) a menedzserek kevesebb, mint egyharmada (30 százalék) jelölte csak meg. Mindenesetre ez már a vállalati stratégiák gondolkodásmódjának pozitív irányváltozását jelzi, ami jelentős befolyással lehet a közeljövő gyakorlati erőfeszítéseire.
- A „zöld gazdaság” kibontakozásának akadályait a vállalatok a következő tényezőkkel magyarázzák. A megkérdezett vezetők 43 százaléka teljes mértékben és 39 százaléka részben egyetért azzal, hogy a legfőbb gátló tényező a jogi bizonytalanság (a szabályok kizárhatják a környezeti szempontból előnyösebb termékeket, 3.3. ábra). Összesen ugyanennyien, csak más megoszlásban fejezték ki teljes mértékű egyetértésüket (17 százalék), illetve részbeni egyetértésüket (65 százalék) a zöld beszerzés súlypontjainak nem megfelelő kiválasztásával (a mindennapi beszerzéstől az építkezésen át a szállításig) mint nagy gátló tényezővel. További probléma még – 57 százalékos részbeni egyetértéssel – a belső intézményi akadályok létezése (pontos célok és elszámolási rendszer hiánya). Ezeket az akadályokat a cégek csak ezirányú tudatos és szisztematikus tevékenységükkel háríthatják el hosszú évek alatt.



3. ábra. Erőforrás szűköség – munkaerő diverzitás

8.4. Munkaerő diverzitás

- A magyarországi dolgozók munkavállalási motivációinak és foglalkoztatási igényeinek változása a felmérésünk alapján napjainkban így jellemezhető: a vállalatvezetők 87 százalékának teljes egyetértésében a kereset, a pénz dominál (3.4. ábra); a válaszadók 61 százaléka, illetve 48 százaléka fogadta el feltétel nélkül azt, hogy a dolgozók legfőbb törekvése a stabil munkahely szerzése, valamint az általuk végzett munka megbecsülése. Részen, de nagy arányban (74 százalék, 65 százalék) tudtak csak azonosulni a több szabadidő biztosításának, illetve az önmegvalósításnak a céljaival. A munkaerő jelenlegi foglalkoztatási igényei és törekvései új kihívást jelentenek a munkaerőgazdálkodás számára, ami több szervezeti szintet és sok tevékenységi területet érint.
- A dolgozók munkahelyi szerepének a változása a cégek 54 százalékánál a részmunkaidősök, valamint az ideiglenesen munkát vállalók arányának a növekedésén keresztül jut leginkább érvényre (3.5. ábra). A vállalatok közel egyharmadánál (30 százalék) nő az otthoni és távmunkát vállalók száma is. Ezt a tendenciát röviden úgy lehet jellemezni, hogy folyamatosan az atipikus munkaerő válik tipikussá.
- A dolgozók közötti különbség a munkahelyen a felmért 23 cégnél legjobban a kockázattal járó vállalkozások (70 százalék), a teljesítményigény (65 százalék), a motiváció (61 százalék), és a döntéshozatali hajlandóság (52 százalék) eltérése révén érzékelhető teljes mértékben való egyetértés mellett (3.6. ábra). A vállalatok 48, illetve 43 százaléka nem ért viszont egyet azzal a megállapítással, hogy a munkaerő diverzitás a hatalmi távolság és az önérvényesítéssel kapcsolatos beállítódás különbségében, valamint a kulturális eltérésekben fejeződik ki. Tehát a hazai vállalatok munkaerő állományára még kevésbé jellemző a globalizáció egyik fontos sajátossága, az eltérő kulturális háttérrel rendelkező emberek közös tevékenysége.

9. Az empirikus vizsgálat végkövetkeztetései

Úgy véljük, hogy az elemzés eredményei jelentősen gazdagították eddigi ismereteinket a magyarországi nagyvállalatok új stratégiai kihívásokra való felkészültségéről. Ezek alapján foglaljuk össze az empirikus kísérleti vizsgálat végkövetkeztetéseit választ adva arra a fontos kérdésre, hogy milyen stratégiai irányváltozások és súlypontok kialakulása várható a közeljövőben.

- A magyarországi nagyvállalatok munkaerő állományának jobban ki kellene használni a globalizáció adta lehetőségeket, a nemzetközi munkamegosztás előnyeit. Ennek lényeges feltétele a globális gondolkodásmód kialakítása annak érdekében, hogy az itthon szerzett tudást és képességeket világszerte kiaknázzák.
- A hazai termék- és szolgáltatásfejlesztést a globalizált termékek és folyamatok terén kellene határozottabbá tenni, azzal a céllal, hogy globális márkák jöjjenek létre, méretgazdaságosságot érjenek el, és ne kerüljön sor az erőforrások szükségtelen kettőzöttségére.
- A globális versenyzés/stratégia középpontjában várhatóan az új piacokhoz való hozzáférés, az alacsony költségű termelési tényezők elérése, továbbá a széles termékkála kínálata lesz, ami magas szintű tájékozottságot, informáltságot követel meg a globális piac különböző szegmenseiről.
- A versenyképesség növeléséhez nagymértékben hozzá fog járulni az információtechnológiai alkalmazások kiszélesítése. Ez megváltoztatja az iparágak konvencionális struktúráját, kibővíti a beszerzési és ellátási folyamatot, újraszervezi az értékláncot.
- A jövőbeni változásokat még inkább jellemezni fogja az információtechnológia/e-business üzletmenetbe való építése, és az IT stratégiának az általános stratégiákba való integrálása. A legelterjedtebb e-business alkalmazásokon túlmutató fejlesztések azonban megkövetelik a megfelelő technológiai és pénzügyi háttér, valamint a jogi szabályozás biztosítását.
- Mindezek mellett számolnunk kell a megújuló erőforrások szűkösségének új korszakával, ami szükségessé teszi a vállalatok kényszerű stratégiai alkalmazkodását. Kulcsfontosságú sikertényező lehet e tekintetben a környezetvédelmi termékfejlesztés és gyártás, az „állami” beszerzések „zöldebbé” tétele, továbbá az intézményi akadályok gyors lebontása.
- A vállalatvezetőknek fokozottabban figyelemmel kell lenni arra is a jövőben, hogy megváltozik a dolgozók munkavállalási motivációja és igénye; a hangsúly a keresetről fokozatosan átkerül a végzett munka tartalmára és megbecsülésére, minél több szabadidő mellett. Ez a tendencia azt fogja eredményezni, hogy a nagyvállalatoknál az atipikus munkaerő válik tipikussá, miközben több szempontból (kockázatvállalási készség, teljesítményigény) is nő a munkaerő diverzitás a munkahelyen.

Az empirikus kísérleti vizsgálat alapján aligha kétséges, hogy a magyarországi nagyvállalatok tevékenységi, döntési-információs és ösztönzési rendszerében, szervezetében és stratégiai gondolkodásában, összefüggésben az európai uniós (Hübner, 2008) és a regionális (Kocziszky, 2008) fejlesztési célokkal, jelentős ártrendeződések várhatók. Kulcskérdés, hogy ebben a folyamatban a vállalatok mikor és milyen módszerekkel alkotják meg és vezetik be ezen új kihívásokra megfelelő választ adó stratégiájukat.

Irodalom

- Fülöp Gy., 2008: Stratégiai menedzsment. Elmélet és gyakorlat. Perfekt Kiadó, Budapest
 Fülöp Gy., 2006: A globális vállalati stratégiák. Aula Kiadó, Budapest
 Heti Világgazdaság, 2009.01.03.
 Homer-Dixon, T.F., 2004: Környezet, szűkösség, erőszak. Typotex Kiadó, Budapest
 Hübner, D., 2008: A New Regional Policy: Innovative Ideas for the Past – 2013 Reform. European Parliament Publications Office, Brussels
 Kápolnai A-Nemeslaki A-Pataki R., 2002: E-business stratégia vállalati felsővezetőknek. Aula Kiadó, Budapest
 Kocziszky Gy., 2008: Regionális gazdaságtan. Miskolci Egyetemi Kiadó

- Pelczné Gáll I-Szadai Á., 2006: Az üzleti tanácsadás alapjai. Bíbor Kiadó, Miskolc
Porter, M.E., 2006: Versenysztratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest
Reich, R., 2002: The Future of Success. Vintage, London
Sasvári P., 2008: Az információs és kommunikációs technológia fejlettségének vizsgálata. Ph.D. értekezés, Miskolc
Sipos L-Mitev A., 2007: SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest
Wolf, M., 2004: Why Globalization Works? Yale University Press, New Haven

A HAZAI EXPORTOT ADÓ VÁLLALATOK NÉHÁNY SAJÁTOSSÁGA A 2000-ES ÉVEK ELEJÉN

Czakó Erzsébet

PhD, Egyetemi docens, Igazgató
Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet

Abstract

Analyses on the performance of enterprises by their size-classes have been emerging since availability of EU statistics. The paper is to provide a view on the exports of the Hungarian enterprises by their size-classes at the beginning of the 2000. Besides national and international statistics, enterprise databases are also analyzed. Conclusions on the export performance by size-classes and methodological issues are drawn. The overall picture on the Hungarian exports is a success story: it has been grown faster than the world export in the period examined. The enterprise level analysis suggests a subtle picture: the exports are concentrated where share of large scale enterprises is dominant. The share of micro and small scale enterprises in the exports is promising. Their share is small but has been increasing.

Bevezetés

A tanulmány különböző forrásokból rendelkezésre álló statisztikai adatokra és vállalati adatokra alapozott adatbázisok elemzése alapján ad áttekintést a hazai vállalatok export teljesítményéről a 2000-es évek elején. Az elemzéshez statisztikai és vállalati forrásokból származó adatokat használtunk fel, a hazai vállalatokat pedig az alkalmazottak létszáma szerinti méretkategóriák szerint vizsgáljuk. Az előadás egy tanulmány része, ami az Állami Számvevőszék Fejlesztési és Módszertani Intézet kezdeményezése és megbízása alapján készült el 2009 elején, illeszkedve a Czakó (2007) munkában felvázolt kutatási projekthez. A projekt környezetét jelentő kutatási program első fázisának eredményeiről lásd Báger – Czakó, szerk., 2007.

Az összkep

A vállalati export teljesítmények elemzése előtt érdemes áttekintést adnunk a magyar gazdaság elmúlt évtizedbeli exportjának teljesítményéről: a számok sikertörténetet mutatnak, aminek érdemes mögé nézni.

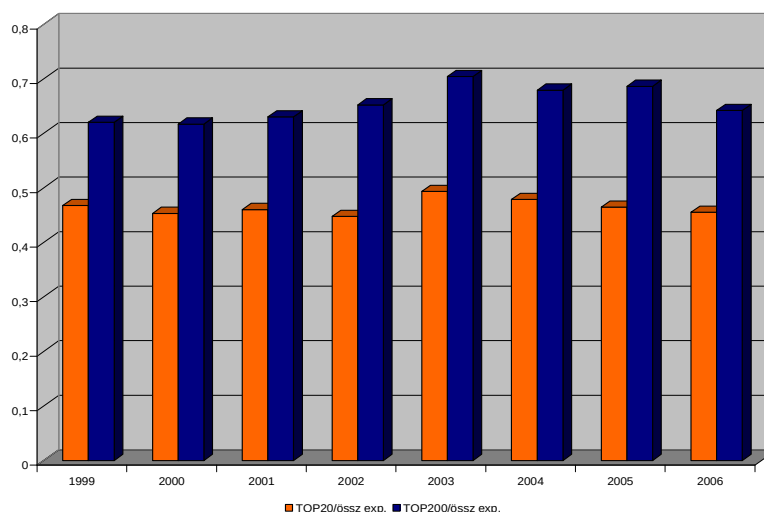
Az 1995-2005-ös időszakban a világtermelés évente 3%-kal, a világkereskedelem pedig 6%-kal növekedett. Bagó (2001) 1996-1999-re vonatkozó elemzése rámutatott arra, hogy a magyar gazdaság nyitottsága 1996-1999. között növekedette, az export GDP-ben kifejezett %-a meghaladta az 50%-ot. Az export több, mint 75%-át az EU tagországokkal bonyolítjuk le, részesedésünk a két legnagyobb kereskedelmi partnerünk, Németország és Ausztria forgalmában, nem érte el a 3%-ot. Az export éves növekedési üteme 2005-2006. között meghaladta a 15%-ot, azaz több mint kétszerese volt a világtátlagnak, és 2006-ban Magyarország részesedése a világkereskedelemben meghaladta a 0,6%, ami megközelítette az 1938. évit, és közel duplája volt az 1996. évinek (Viszt, szerk. 2007, 31-32. old.).

Ezen jelenségek mögött az export jelentős koncentrációját fedezhetjük fel. Bagó (2001) elemzése szerint a hazai kivitt mintegy 19 ezer társaság bonyolította le az 1990-es évek végén, és az általa vizsgált 4 év adatai szerint az első 10, 25, 50 és 100 legnagyobb forgalmú vállalat részesedése növekedett az összes exportból. A KSH (2006) kimutatása szerint 2005-ben a 10 legnagyobb exportőr adta a hazai export 32%-át, a 100 legnagyobb pedig 63%-át.

A termékexport mellett érdemes a szolgáltatás exportra is figyelmet fordítanunk, aminek a szerepe a fejlett országok külkereskedelmében, mint pl. Egyesült Államok, Németország és Anglia, meghaladja a termékek világkereskedelméből való részesedésüket. Bagó (2008) a szolgáltatás külkereskedelem nemzetközi és hazai trendjeit elemezve rámutatott arra, hogy a magyarországi szolgáltatás külkereskedelem struktúrája 1995. és 2006. évi adatok összehasonlítása szerint

jelentősen átalakult: „Az idegenforgalmi export és import a bevételek és kiadások jelentős növekedése ellenére sokat veszített arányából. A szállítási szolgáltatások a nemzetközi tendenciákkal ellentétben növelték arányukat. Ez a magyar termékforgalom nemzetközi összehasonlításban is különösen dinamikus növekedésével áll összefüggésben. Az üzleti szolgáltatások exportban illetve importban elfoglalt jelenlegi aránya megegyezik az OECD országok hasonló adatával. Összességében tehát a magyar szolgáltatás-külkereskedelem alakulásáról elmondható, hogy hasonló a fejlett országokban megfigyelhetőhöz.” (i.m., 33. old.). A már idézett Versenyképességi évkönyv ugyanakkor rámutat arra, hogy a 2006. évi adatok szerint a magyar gazdaság részesedése nem változott a világ szolgáltatás exportjában 1996-hoz viszonyítva (Viszt, szerk., 2007, 33. old.): a szolgáltatás export növekedéssel tehát lépést tartottunk, de részesedésünket nem tudtuk növelni.

A legnagyobb vállalatok szerepe



1. ábra:

A TOP20 és TOP200 vállalat részesedése az összes exportból, 1999-2006.

Forrás: Figyelő TOP200 kiadványok és KSH adatok alapján saját számítás

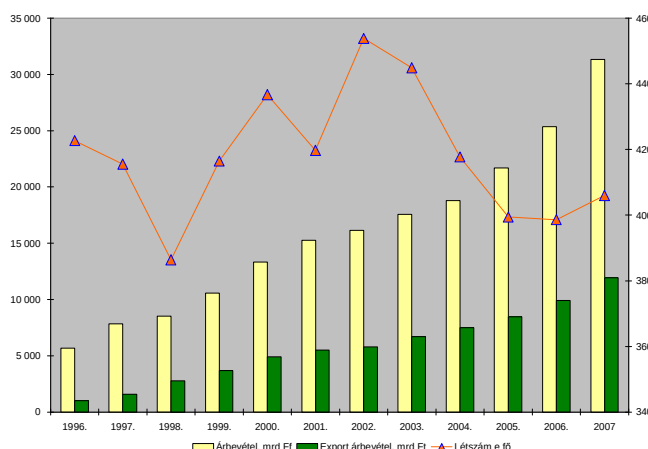
A KSH (2006) adatait a Figyelő TOP200 vállalati exportárbevételből számított adatai is megerősítik. A 1. ábrából az látszik, hogy a 20 legnagyobb hazai árbevételű vállalat adta a hazai export 40%-át, a 100 legnagyobb vállalat részesedése pedig 60% felett állandósult. Ha megvizsgáljuk, hogy mely vállalatok tartoznak a 20 legnagyobb vállalat közé, akkor az derül ki, hogy a 20 vállalat többsége külföldi vállalat leányvállalata. Losoncz (2004, 27. old.) UNCTAD számításokra hivatkozva állapította meg, hogy 2000-ben az összes magyar kivitel több mint 80%-a külföldi vállalatok érdekeltségeinek volt köszönhető, szemben az 1995. évi 58%-kal szemben.

1. táblázat: A legnagyobb hazai exportőrök alakulása 1996-2007. között

Rang-sor	1996.	2000.	2004.	2007
	Név	Név	Név	Név
1.	Opel Kft.	Audi Hungária	Audi Hungária Kft.	Mol Nyrt.
2.	Mol Rt.	IBM Kft.	Mol Rt	Audi Hungária Kft.
3.	IBM Kft.	Philips Magyarország	Flextronics Kft	Philips Magyarország
4.	GE Lighting Rt.	Mol Rt	GE Hungary	GE Hungary Zrt.
5.	Audi Hungária Kft.	GE Hungary	Philips Magyarország	Magyar Suzuki Zrt.
6.	Malév Rt.	Opel Kft.	Sanmina Kft	Samsung Zrt.
7.	Magyar Suzuki	Flextronics Kft	Magyar Suzuki	Flextronics Kft.
8.	Magyar Szellemi Tulajdont	Alcoa Kft.	GM Kft.	Alcoa Kft.
9.	TVK	BorsodChem Rt	Alcoa Kft	Michelin Zrt.
10.	Alcoa-Kőfém	Malév	IBM	BorsodChem Zrt
11.	Richter Gedeon	Suzuki Rt	BorsodChem	Robert BOSCH Kft.
12.	BorsodChem	TVK	Samsung Rt	GM Southeast Kft.
13.	Dunaferr	Dunaferr	Michelin Rt	sanofi-aventis/Chinoi
14.	Rába Magyar Vagon	Samsung	Dunaferr	IBM Kft.
15.	Chinoi	Elektrolux	Malév	Richter Gedeon Nyrt.
16.	MVM	Richter Gedeon	Lear Corporation	TVK Nyrt.
17.	MÁV Rt	Rába Járműipari Rt	Electrolux Lehel	Electrolux Lehel Kft.
18.	Philips	Panrusgáz	Richter Gedeon	ISD Dunaferr Zrt.
19.	Lehel Kft	Magyar Villamos	Teva Gyógyszergyár	Jabil Circuit Kft.
20.	Matáv Rt	MAL Rt.	GM Southeast Kft	Denso Kft.

Forrás: Figyelő TOP200 kiadványok. A sátirozással jelölt vállalatok az adott évben külföldi vállalatok többségi tulajdonában álltak.

Az 1. táblázatba kigyűjtöttem 4 évre vonatkozóan a 20 legnagyobb árbevétellel rendelkező vállalatot a Figyelő TOP200 vállalati listákból. Sátirozás jelöli azokat a vállalatokat, amelyek külföldi vállalat leányvállalatainak tekinthetők. Az 1996 – 2000 – 2004 – 2007. évekre vonatkozó oszlopsorok jól mutatják, hogy milyen mértékben kicserélődött a 20 legnagyobb exportőr vállalat: míg 1996-ban a legnagyobb exportőröknek kevesebb, mint fele volt külföldi vállalat leányvállalata, addig bő évtized múlva már háromnegyede.



2. ábra: A TOP200 vállalat árbevételének, exportbevételének és foglalkoztatottjainak számának alakulása, 1996-2007.

Forrás: Figyelő TOP200 kiadványok

A 2. ábrában azt igyekeztünk bemutatni, hogy hogyan alakult a 200 legnagyobb árbevételű vállalat árbevétele, exportárbevétele, és az általuk foglalkoztatottak létszáma 1996-2007. között. Az ábra bal oldalán az értékatatok szerepelnek, a jobb oldalán pedig a létszámadatok. Az ábra azt jelzi, hogy a legnagyobb árbevételű vállalatok a foglalkoztatásban szeszélyesek voltak: 1998-ban volt a legalacsonyabb a foglalkoztatottak létszáma, majd egy megtorpanással 2002-ben érték el a csúcslétszámot a vállalatok, ami azóta csökkent. Az elmúlt néhány év adatai alapján 400.000 fő körül látszik stabilizálni a foglalkoztatottak létszáma. Az értékatatok, az árbevétel és az exportárbevétel, folyamatos növekedést mutat. Az árbevétel adatok növekedési üteme nagyobb volt, mint az exportárbevételé. Az exportárbevétel átlagos részaránya az árbevételből az 1996. évi 18%-os átlagról 2003-ban 38 %-ra emelkedett, és azóta 39%-on állapodott meg.

A kettős könyvvitelt vezető vállalatok exportárbevétele

A GKM/NFGM kiadványokban szereplő, APEH adatokra építő számítások szerint az egyes méretkategóriák exportárbevételének aránya az árbevételükben a 2. táblázatban szereplő adatok szerint alakult. A táblázat szerint a kettőskönyvvitelt vezető vállalatok árbevételének átlagosan 21-26%-a származott exportból az elemzett hat évben. A nagyvállalatokat jellemezte a legnagyobb arányú exportárbevétel, a mikrovállalatokat pedig a legkisebb. A táblázat meglepő sora a 0-1 főre vonatkozó adatsor, ami folyamatos növekedés jelez, és további kutatásra érdemes jelenséget mutat. Érdekes továbbá, hogy a mikro- és kisvállalatok részaránya közel azonos.

2. táblázat: Az exportból származó árbevétel aránya a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások árbevételében, 2001-2006.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0-1fő	12,4	13,7	10,8	20,6	22,8	25,7
Mikro, 2-9	9,6	8,7	9,1	8,1	9,8	10,9
Kis, 10-49	10,9	10,8	15,5	12	11,8	12,8
Közép, 50-249	16,1	16	16,2	16,6	17,9	18,5
Nagy, 250-	38,8	35,9	36,2	37	40,6	41,9
Átlag	23,8	21,4	23,1	22,6	24,7	26,2

Forrás: GKM (2005), (2007) és NFGM (2008)

A 3. táblázat azt mutatja, hogy az export hogyan oszlott meg a különböző méretkategóriák vállalatai között (az összesen adatok 100%-tól való eltérése a hivatkozott munka adatai nyomán adódik). A megoszlási adatok azt jelzik, hogy a nagyvállalatok exportrészesedése csökkent, és 64-65% körül látszik állandósulni. Az itteni csökkenéssel párhuzamosan a 0-1 fővel működő és a mikrovállalatok részesedése növekedett. A közép méretű vállalatok aránya 14% körül látszik állandósulni. Amennyiben az export adatokhoz viszonyítjuk az adatokat, akkor az a következtetés vonható le, hogy a megoszlások átrendeződése mögött jelentős nominálértéken számított értéknövekedések állnak.

3. táblázat: Az exportértékesítés megoszlása a kettős könyvvitелű vállalkozások körében méretkategóriánként, 2001–2006

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0-1fő	2,6%	3,7%	2,1%	5,5%	5,9%	5,5%
Mikro, 2-9	5,2%	5,8%	5,2%	4,9%	5,5%	5,9%
Kis, 10-49	8,9%	10,5%	14,6%	11,8%	10,3%	9,6%
Közép, 50-249	13,1%	15,1%	13,7%	13,9%	13,5%	14,4%
Nagy, 250-	70,1%	64,8%	64,4%	64,0%	64,7%	64,7%
Összesen	99,9%	99,9%	100,0%	100,1%	99,9%	100,1%
Export, mrd Ft	8748,20	88740,00	9528,60	11039,90	12343,20	15444,40

Forrás: GKM (2005), (2007) és NFGM (2008), és KSH (2001-2006) Magyar Statisztika Zsebkönyvek. A sárgázással jelölt adatok az adott méretkategória legmagasabb értékét jelölik.

Vállalati méretkategóriák és az export

A külkereskedelmi kapcsolatok elemzésében a külkereskedelmi tranzakciókat lebonyolító vállalatok sajátosságainak statisztikai bemutatása kevés figyelmet kapott. Ennek hátterében nem elhanyagolható szerepet játszott az a tény, hogy a külkereskedelmi és a vállalati statisztikákat összevonása és együttes kezelése igen jelentős kihívásokat jelent. Román (2006) tanulmány szerint az EU-19 tagországban 2003-ban a kibocsátás 17%-át exportálták, ami a 4. táblázatban szereplők szerint oszlott meg a vállalatcsoportok között. Mint arra Román Zoltán rámutat, a hazai adatok a nagyvállalatok túl- és a mikrovállalatok pille súlyát jelzik.

4. táblázat: A kivitelhez való hozzájárulás vállalati nagyságkategóriák szerint, 2003.

	EU 19	Magyarország	Magyarország*
Mikro, 2-9	9	1,1	11,4
Kis, 10-49	13	7,7	14,6
Közép, 50-249	17	13,9	13,7
Nagy, 250-	62	77,3	64,4
Összesen	101	100	100,1

*Forrás: Román (2006a) 73. old. és *3. táblázat alapján, a mikro csoportnál 0-9 fő.*

A 3. és 4. táblázat Magyarországra vonatkozó 2003. évi adatait összehasonlítva azt tapasztaljuk, hogy a GKM-es kimutatás szerint a nagyvállalatoknak kisebb, a mikro- és a kisvállalatoknak pedig nagyobb volt a súlya a magyar exportban. Érdekes módon azt a jelenséget tapasztaljuk, hogy a középvállalatok aránya ugyanakkora a kétféle adatforrás szerint.

Az adatbázisok összehangolása folyamatban van, amit jól jelez, hogy az Eurostat 2002-ben kettős céllal indított el egy projektet, aminek eredményeit az Eurostat (2005) műhelytanulmány mutatja be. Két céljuk volt: egyrészt az, hogy a külkereskedelmi statisztikák és vállalati statisztikák adatbázisainak összevonhatóságát teszteljék, másrészt az, hogy a vállalati jellemzők alapján mutassanak be táblázatokat az exportalakulásáról. A bemutatott eredményeken túl a műhelytanulmány egyik érdekes vállalkozása, a vállalati profiltól függetlenül megpróbálja megragadni a szolgáltatások (szolgáltatási termékek) exportjának alakulását is, érzékelve azt a jelenséget, hogy termelővállalatokra is jellemző a szolgáltatások exportja. Az alábbiakban a hagyományos, a szolgáltatási ágakra vonatkozó adatokat mutatjuk be.

5. táblázat: A külkereskedelem megoszlása az egyes méretkategóriák között, 9 EU-tagország átlaga (%)

Létszám	Export			Import		
	Összesen	Feldolgozó-ipar	Szolgáltatási szektorok	Összesen	Feldolgozó ipar	Szolgáltatási szektorok
0-9	17	7	45	18	7	27
10-49	15	12	23	19	11	25
50-249	22	24	18	24	22	26
250-999	21	25	10	19	24	16
1000+	25	33	4	20	36	7
Összesen*	100	101	100	100	100	101

Forrás: Eurostat (2005), 13. old.

*Megjegyzés: Az összesen sorban szereplő adatok a táblázat eredeti adatai szerint térnek el a 100%-któl. Az adatok 7 ország esetében 1999-re és 2 ország esetében 2000-re vonatkoznak.

A projektben 8 EU-tagország (Ausztria, Belgium, Dánia, Finnország, Hollandia, Németország, Olaszország, Portugália és Svédország) vett részt, 1999-re és 2000-re vonatkozó adatszolgáltatással. Az 5. táblázat a feldolgozóipar és a szolgáltatások ágazataira tartalmazza az exportadatokat, ahol a nagyvállalatok kategóriáját kétfelé bontották, és külön szerepeltetik az 1000 és annál nagyobb alkalmazotti létszámmal működő vállalatok részesedését is. Az öt méretkategória összesen adatai kicsi szórással jellemezhetők: 17-25% közé esnek az értékek. Az 5. táblázat feldolgozóiparra és szolgáltatási szektorra vonatkozó adatai jól mutatják azt a közvélekedést, hogy a feldolgozóiparban az export részaránya a kisebb vállalatoktól a nagyobb méretű vállalatok felé haladva növekszik, míg a szolgáltatási ágakban éppen fordított, és még látványosabb az összefüggés. Az import adatok esetében azt érdemes megfigyelni, hogy a szolgáltatási szektor adatainál a mikro-, kis- és középvállalatok részaránya kiegyenlítettebb.

6. táblázat: A külkereskedelem megoszlása az egyes méretkategóriák között 9 EU-tagországban (%)

	Létszám	BE	DK	DE	IT	NL	AT	PT	FI	SE
Export	0-9	33	37	15	10	13	12	6	2	6
	10-49	12	11	21	20	20	7	12	5	7
	50-249	15	21	32	27	31	27	29	13	16
	250-999	19	22	24	18	22	30	27	23	22
	1000+	21	9	8	24	15	24	26	57	50
	Összesen*	100	100	100	99	101	100	100	100	101
Import	0-9	29	26	19	13	11	17	10	8	13
	10-49	14	22	26	18	22	17	23	18	19
	50-249	22	24	32	23	32	27	33	21	19
	250-999	17	18	18	20	19	21	15	24	21
	1000+	17	9	5	26	16	18	19	30	29
	Összesen*	99	99	100	100	100	100	100	101	101

Forrás: Eurostat (2005), 13. old.

*Megjegyzés: Az összesen sorban szereplő adatok a táblázat eredeti adatai szerint térnek el a 100%-któl. Az adatok 7 ország esetében 1999-re és 2 ország esetében 2000-re vonatkoznak.

A 6. táblázat a vizsgálatba bevont országokra bontottan tartalmazza az adatokat. Az elemzésbe bevont országok közül méret alapján Belgium, Ausztria és Portugália áll legközelebb Magyarországhoz, az egy főre eső GDP-t tekintve pedig Portugália. Belgium Dániával együtt az a két ország, ahol a mikrovállalatok aránya a legjelentősebb az exportban. Ausztria exportját éppúgy nagyvállalati dominancia jellemzi (54%), mint Portugáliát (53%), és a mikro- és a kisvállalataik is hasonló exportintenzitással jellemezhetők. A táblázat adatai alapján érdemes figyelni egy skandináv mintára: Finnország és Svédország esetében egyaránt a legmagasabb a nagyvállalatok

exportintenzitása (80 ill. 70%), míg a mikro- és a kisvállalataik a legkisebb arányban részesednek az exportból.

A 6. és a 3. táblázat adatainak összehasonlítása alapján azt állapíthatjuk meg, hogy Magyarország exportjára is a nagyvállalati dominancia jellemző: a nagyvállalatok részaránya magasabb (64%-on felüli tartósan), mint az osztrák és a portugál nagyvállalatoké, és alacsonyabb, mint a két skandináv országé. A közepméretű vállalatok részarányai a skandináv országok mintázataihoz hasonlíthatnak, 13-15% között alakult. A mikro- és kisvállalatok részaránya azonban az osztrák és a portugál mintát idézi: a magyar adatok 20% körül szóródnak.

Összegzés

Az előadás a 2000-es évek első felének adatai alapján a hazai export alakulásáról nyújtott áttekintést. Az összképet tekintve azt látjuk, hogy dinamikus növekedés jellemezte a magyar gazdaságot: termékexportunk magasabban növekedett, mint a világátlag, aminek eredményeként a világexportból való részesedésünk is növekedett. A szolgáltatásexport világátlagának növekedési ütemével is lépést tartottunk, és annak szerkezete az OECD fejlett országainak szerkezetét tükrözi.

A makroszintű statisztikai adatok mellett a vállalati adatokat is megvizsgáltuk. Elsőként a Figyelő TOP200 kiadványai alapján a legnagyobb vállalatok részesedését elemeztük. A vállalati és az exportstatisztikák vizsgálata alapján azt láttuk, hogy a termékexport koncentrált, a 20 legnagyobb árbevételű vállalat adja a hazai export több, 40%-át, és ezeknek a vállalatoknak a többsége külföldi leányvállalat.

A kettős könyvvitелű vállalatokra rendelkezésre álló adatok lehetőséget adtak arra, hogy az alkalmazottak létszáma alapján képzett méretkategóriák alapján is vizsgálódjunk. Áttekintettük, hogy hogyan alakult az egyes méretkategóriáknál az exportárbevétel aránya teljes árbevételükben, és hogy hogyan oszlott meg közöttük az export. Ezek az adatok is azt jelzik, hogy a nagyvállalatok dominánsak: a létszám alapján a nagyvállalatok realizálták az export több mint 60%-át, és ez az arány állandósulni látszik. Ez a 60% körüli nagyvállalati részesedés az EU statisztikák szerinti átlagnak megfelel. Öröndetes tendenciaként rajzolódott ki, hogy a mikro- és kisvállalatok részesedése lassan növekszik.

Lehetőség volt arra, hogy adatainkat nemzetközi összehasonlításban is értelmezzük. A méretkategóriák szerint egy sajátos mintázat jellemzi exportunkat: domináns nagyvállalati export és viszonylag jelentős mikro- és kisvállalati részesedés.

Irodalomjegyzék

- Báger G. – Czakó E. (szerk.) 2007: A közsféra és a gazdaság versenyképessége. ÁSZ Fejlesztési és Módszertani Intézet. Budapest. Elérhető: www.asz.hu
- Bagó E. 2001: A globalizáció hatása a külkereskedelmi termékforgalom statisztikájára. Statisztikai Szemle. 3. sz. 225-233.
- Bagó E. 2008: Szolgáltatás-kereskedelem: tények és tendenciák. Statisztikai Szemle. 1. sz. 22-37. old.
- Czakó E. 2007: A közsféra hozzájárulása a gazdasági versenyképességhez. In Báger – Czakó (szerk.): A közsféra és a gazdaság versenyképessége. ÁSZ Fejlesztési és Módszertani Intézet. Budapest. 171 – 214. old.
- Eurostat 2005: External trade by activities and size-classes of enterprises. Working papers and studies. European Communities.
- Figyelő 1996 – 2008: TOP200 kiadványok. Budapest
- GKM 2005: A kis- és középvállalkozások helyzete 2003-2004. Éves jelentés. Budapest.
- GKM 2007: A kis- és középvállalkozások helyzete 2005-2006. Éves jelentés. Budapest.
- KSH 1999-2008: Magyar statisztikai zsebkönyvek. Budapest
- KSH 2003: Külkereskedelmi termékforgalom 2002. Budapest.
- KSH 2006: Külkereskedelmi termékforgalom 2005. Budapest.

- Losoncz M. 2004: A versenyképesség alakulása Magyarországon nemzetközi összehasonlításban és az EU-belépés várható hatásai. Integrációs és Fejlesztési Munkacsoport. Versenyképesség Munkacsoport. GKI Gazdaságkutató Rt. Budapest. Február.
- NFGM 2008: A kis- és középvállalkozások helyzete 2007. Éves jelentés. Budapest. Kézirat.
- Román Z. 2004: Termelékenységük és versenyképességünk az EU-csatlakozás küszöbén. KSH Budapest
- Román Z. 2006: A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség. KSH. Budapest
- Viszt E. (szerk.) 2007: Versenyképességi évkönyv 2007. GKI Gazdaságkutató Zrt. Budapest

UKRAJNA SZEREPE A MAGYAR KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIÁBAN

Majoros Pál²²

A nemzeti gazdaságpolitika egyik legfontosabb feladata a külgazdasági kapcsolatrendszer feltárása, feltérképezése, és ezek tükrében a világgazdasági illeszkedés lehetőségeinek vizsgálata. A gazdaságpolitikán belül a külgazdaságpolitika foglalkozik ezekkel a kérdésekkel. Célja a komparatív és a kompetitív előnyök kihasználása, a nemzetgazdaságnak a külső környezet követelményeire való alkalmazkodása mikéntjének, a szükséges eszközrendszernek a feltárása, elfogadtatása. Ezért az országoknak gazdasági, és ehhez szervesen kapcsolódó külgazdasági stratégiát kell kialakítani. A stratégia kialakítása során a gazdasági folyamatokat komplexitásában, rendszer összefüggéseiben kell vizsgálni. A következő szempontokra kell ügyelni a stratégia készítésekor²³:

- A gazdasági folyamatokat nem szabad kiszakítani a társadalmi-politikai összefüggéseiből. A gazdasági döntésekben nem csak a közvetlen haszon-motiváció játszik szerepet, hanem a hosszabb távú társadalmi érdekek érvényesítése (pl. munkahelyteremtés).
- A világban, és az országban lezajló folyamatokat történelmi, nemzetközi, társadalmi összefüggéseiben kell értékelni, és figyelembe venni. Érdemes odafigyelni a tapasztalatokra: mind a történelmi tapasztalatokra, mind a nemzetközi, más országok tudományosan feltárt eredményeire.
- A külgazdasági és a belgazdasági folyamatok mesterségesen nem szakíthatók szét: csak az lehet a nemzetközi porondon is versenyképes, aki a hazai gazdaságban is versenyképes.
- A makro, mezo és a mikro szint összefüggései is kiemelt figyelmet érdemelnek: sikeres vállalatok nélkül nem lehetséges sikeres nemzetgazdaság. Kiemelt feladat tehát a vállalatok feltételeinek javítása.
- Az ágazati szemlélet helyett a termelési kultúrára, a komplex szektorokra kell a hangsúlyt fektetni.
- A stratégia kialakításban az időtávok alakítására is figyelni kell. A közép és hosszú távú elképzelések bizony gyakran a rövidtávú kényszerek fogságában formálódnak. De mindenképpen szükséges egy cél, egy olyan pozitív jövőkép, amelyhez tartani szeretnénk, amelynek megfelelően óhajtjuk felépíteni a jövőt. Ehhez meg kell fogalmaznunk az állami szerepvállalás mikéntjét, eszközeit.

1. A magyar külgazdasági stratégia alapkérdései

A nemzetközi méretekben is erősen nyitott magyar gazdaság fejlődését meghatározzák a külső feltételek, és az ország külső kapcsolati rendszere. Az OECD előrejelzései szerint a világkereskedelem és a világtermelés is szűkül 2009-ben, ami alapjában kedvezőtlen környezetet jelent a magyar gazdaságnak.

A magyar külgazdasági stratégia elsődleges célja a gazdaság nemzetközi munkamegosztásba való hatékony bekapcsolódásának elősegítése, a nemzetközi versenyképességi pozíció javítása, ezek segítségével a gazdasági helyzet javítása. A külgazdasági prioritás hazánk EU csatlakozásával nem változott, azonban megváltoztak a megvalósítás feltételei és eszközrendszere.

A közös kereskedelempolitika átvétele módosította a magyar külgazdasági politika mozgásterét és lehetőségeit.

1. Az EU a világgazdaság legnagyobb globális szereplője, s egy ilyen közösségben való taggá válás jelentős mértékben megnövelte Magyarország tárgyalási alkuerejét, aminek eredményeként eltűnt a kis ország kontra nagy ország közötti aszimmetria a tárgyalási

²² C.Sc. Intézetvezető főiskolai tanár, Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Kar, Jean Monnet Chair

²³ Kozma Ferenc Külgazdasági stratégia c. könyvének előszavában megfogalmazottak felhasználásával

- alkuerőben. A nemzeti érdekeket a közösségi mechanizmusokon keresztül érvényesíthetjük. A Közösségen belüli érdekérvényesítés komoly tárgyalási, konzultációs többletet igényel, a szolidaritási elv figyelembe vételét, de felvállalva az esetleges konfliktusokat is. A Közösségen kívüli érdekérvényesítésben megnő annak jelentősége, hogy az EU tagországgént, a Közösség is kiáll érdekünkben, vagyis integrált érdekérvényesítés vált lehetővé.
2. A Közösség külgazdasági szerződés-rendszerébe tartozó országokban a magyar vállalatok és áruk piacra jutási feltételei javultak. Az EU 130-140 országgal alakított ki bilaterális módon viszonyos vagy nem-viszonyos preferenciális kapcsolati rendszert (pl. Európai Gazdasági Térség, Euro-Mediterrán Megállapodások, Európa Megállapodások, szabadkereskedelmi megállapodások /pl. ASEAN, Mexikó, stb./, a Cotonou-i Megállapodás az ACP országokkal), és ez kedvezőbb piacra jutási lehetőségeket biztosíthat a hazai vállalati körnek. A nemzetközi szervezetek (OECD, WTO) körében az érdekérvényesítésben az EU jár el helyettünk (természetesen részt veszünk a tárgyalásokon, de a Közösség együtt szavaz a döntési eljárásokban).
 3. A külgazdasági eszközrendszer sokat változott. Az Európai Unión belüli gazdasági kapcsolatokra az egységes belső piac jogszabályi rendszere vonatkozik. Az Európai Unión belüli külkereskedelem dominanciája miatt a közös külgazdasági-kereskedelmi politika a magyar külkereskedelemnek 20-25 százalékát befolyásolja.
 4. A harmadik országokkal folytatott kereskedelmi kapcsolatok esetében az importszabályozás teljes egészében közösségi hatáskörbe került. Tehát a Közös Vámpolitika határozza meg a vámtételeket, szabályokat és az import-politika egészét. A piacvédelem kikerült a magyar szabályozási körből, ezen a téren semmilyen önállóságunk nincs. Ez érthető is, mert az importált termék nem egyszerűen a magyar piacra kerül, hanem az egységes belső piacra.
 5. Az EU-tagság következtében az átvett közös kereskedelempolitika meghagyta a magyar külgazdaságpolitikán belül a kereskedelemfejlesztés (exportösztönzés), az idegenforgalom és a befektetési politika viszonylagos önállóságát. Ezért ennek az export fokozására, az idegenforgalom serkentésére és a működőtőke-beáramlás ösztönzésére kell koncentrálnia.

1.1. Az EU-n kívüli kereskedelem súlypontjai

Az Európai Unión belüli külkereskedelem dominanciája miatt a magyar külkereskedelemnek mindössze kb. 25 százaléka realizálódik az EU-n kívüli kapcsolatokban. Az exportösztönzés politikája részben megmaradt nemzeti hatáskörben (más multilaterális megállapodások a keretfeltételeket természetesen befolyásolják), ezért a magyar külgazdaságpolitikának lehetősége van súlypontokat képezni. Erre szükség is van: egy kis ország nem építhet minden irányba kapcsolatokat. A súlypontok képzésében a következőkre kell figyelemmel lenni:

- Meg kell próbálni növelni az értékesítést azon régiókban, ahol jelentős a magyar kereskedelmi passzívum.
- További erőfeszítéseket kell tenni azon országokban, ahol jelenleg is aktívum van.
- Célszerű a magasabb növekedési ütemű országokkal építeni a kapcsolatokat, abban a reményben, hogy gyors növekedésük húzóerőt jelent a kapcsolatainkban.
- Új piacokat kell találni (fejlesztteni) az EU külkapcsolati megállapodásainak figyelembe vételével. A lehetőségek felmérése után ki kell használni a szabadkereskedelmi és preferenciális megállapodások adta lehetőségeket.
- Bővíteni, javítani kell a kapcsolatokat azon európai országokkal, amelyek közép-hosszú távon az EU tagjaivá válhatnak. Ez rövid távon is előnyös lehet, de közép-hosszú távon a már piacon levő szereplőknek feltétlenül jó lesz.

Az EU további bővülése és az európai szomszédsági politika felértékeli a magyar külgazdasági politika 1000-1500 km-es akciórádiuszába tartozó országokat. A hosszú távon feltáruló lehetőségek a déli és keleti irányt emelik ki. A súlypontképzésben az ország politikai kapcsolatait, politikai tőkéjét célszerű számításba venni. Ezek alapján négy súlypont alakítható ki:

1. Kelet-Európa, különös tekintettel Oroszországra és Ukrajnára.

2. Az ázsiai térség, benne Kína, India, az ASEAN országok, továbbá Japán és Dél-Korea.
3. A NAFTA országok, különösen az USA.
4. A Balkán országai, akik potenciális közösségi tagok.

Természetesen figyelni kell a világ többi részére is, de ezek a régiók potenciális lehetőségeket hordoznak.

1.2 Kelet-Európa: Oroszország, Ukrajna

Kelet-Európa több mint 40 éven keresztül hazánk legfontosabb kereskedelmi partnere volt: ebben az időszakban kialakultak olyan vállalatközi, ill. személyes kapcsolatok (a volt Szovjetunióban diplomát szerzőkön keresztül) melyek fenntartása, kihasználása jelentős külgazdasági előnyöket hordoz. A rendszerváltást követően azonban jelentős piacvesztés következett be: az elmúlt 15-20 évben a politika nem egyszer felülírta a gazdasági racionalitásokat, ezért a meglevő kapcsolatok is elsorvadtak: az orosz és az ukrán reláció politikai okokból leértékelődött.

További problémát jelentett, hogy a kelet-európai régióban lassabban ment végbe a politikai és gazdasági rendszerváltás, továbbra is jelentős maradt az állami beavatkozás a gazdasági folyamatokba. Mindezt tetézték kisebb helyi háborúskodások, gazdasági válságok (sőt ezek a negatív hatások erősítették egymást). A régió sokat veszített világgazdasági súlyából, de az ezredfordulót követően a stabilizáció jelei figyelhetők meg: megindult a növekedés (5-8%), erősödik a működőtőke beáramlás, nincs probléma a fizetőképességgel, növekszik a belső fogyasztás, és látványos a piacgazdasági intézmény rendszer kialakulása is. Azonban az állam továbbra is kiemelkedően fontos szereplő maradt.

A régió input oldalról a rendszerváltás utáni időszakban is megmaradt fontos kereskedelmi partnernek: energiahordozó beszerzésünk döntő többsége a meglevő hálózaton keresztül innen volt legolcsóbban biztosítható (külkereskedelmi deficitünk jelentős része így itt keletkezik). Ez azonban egyoldalú függést jelent.

Az EU új szomszédságpolitikájában kiemelten foglalkozik a régióval, **Oroszország** külön fejezetet kapott. Az EU és Magyarország is támogatja Oroszország WTO csatlakozási törekvéseit, mert ez ugyan az orosz termékek egyszerűbb piaci megjelenését eredményezheti, de rákényszeríti az orosz felet a nemzetközi kereskedelem normáinak betartására. Azonban az elmúlt időszakban az EU-orosz kapcsolatok feszültséggel terheltek: részben az energiafüggőség tudatosodása miatt, de talán fontosabb, hogy néhány új tagállam (balti államok, Lengyelország) még nem rendezte politikai viszonyát Oroszországgal, és vitáikba bevonják az Európai Uniót (amely védőernyőként funkcionál ilyen esetekben). Ebben a helyzetben kiemelt fontosságú a jelenlegi pragmatikus, kiegyensúlyozott (akár jónak is mondható) magyar-orosz politikai viszony. Ha tudatában vagyunk annak, hogy az orosz politika az „oszd meg, és uralkodj” elvét használva most minket favorizál, akkor ezt a helyzetet a lehetőség határain belül saját érdekünkben kihasználhatjuk. A bővülő piac egyre több terméket kíván, tehát lehetnek esélyeink ezeken a piacokon. Célunk nem lehet az, hogy Oroszország ötödik legnagyobb szállítója legyünk (mint a nyolcvanas években a Szovjetunióknak voltunk), de ha a tizedik hely közelébe jutnánk az már jelentős exportot jelentene. Az orosz piacon ugyanis jól értékesíthető a magyar agrártermelési többlet (a hagyományos termékekből az EU-ban túlermelés van), de a fogyasztási cikk és a gyógyszerpiacon is jó esélyeink vannak. Az elmúlt években (2004-7) igen jelentős értékesítés növekedést értünk el. Ebben kiemelt szerepe van a már említett jó politikai viszonnak, de nem elhanyagolható a kétoldalú tőkemozgások növekedésének kereskedelem generáló szerepe sem. Az OTP és a Richter mellett egyre több közepes méretű magyar cég jelenik meg az orosz piacon: igaz ezek elsősorban az értékesítés növelését szolgálják, de az orosz piacon tevékenykedve sok új lehetőséget is feltárnak, pl. a szolgáltatás export növelése. Az energiahordozók világpiaci árnövekedése miatt azonban nem csökken a magyar kereskedelmi hiány, tehát az eladás további növelésére lenne szükség.

Ukrajna a legnagyobb szomszédunk (46 milliós lakossággal), jelentős természeti erőforrásokkal és nagy belső piaccal. Az országban a rendszerváltást követően igen nagy termelés és életszínvonal visszaesés volt megfigyelhető, azonban az ezredfordulót követően, jelentős ingadozásokkal ugyan, de beindult a növekedés, az életszínvonal javulás. Az ukrán belpolitikai problémák hátráltatják a

növekedés kibontakozását, de a lakosság növekvő igényei már középtávon sem engedik, hogy a politika dominálja a gazdaságot.

A magyar-ukrán kereskedelmi kapcsolatok erőteljes fejlődésbe kezdtek, és 2005-től (a KSH adatai szerint) már magyar aktívum figyelhető meg. Alapvető külgazdasági tétel, hogy az országok külkereskedelmük két-harmadát első, és második körbeli szomszédokkal (tehát a szomszédokkal és a szomszédok szomszédjaival) bonyolítják le. Tehát az Ukrajnával folytatott gazdasági kapcsolatok erősítésére nagy hangsúlyt kell helyezni az EU csatlakozás után is. A kapcsolatok fejlődésében jelentős szerepet játszik a magyar tőke ukrain megjelenése (összességében 10-12. helyen vagyunk, de a Kárpátalján a magyar tőkejelenléte jóval fontosabb). Az ukrán, belső politikai viták rendeződése után beindulhat az extra gyors növekedés: jó lenne ebben nagy erővel részt vennünk.

2. Magyar – ukrán kapcsolatok

Ukrajna regionális középhatalom egy, a nagyhatalmak és politikai-katonai szövetségek által nem kizárólagosan uralt térségben. Az ország szerepe az elmúlt években geopolitikai és nemzetközi szempontból is felértékelődött. Négy szomszédos ország (Lengyelország, Szlovákia, Magyarország és Románia) EU csatlakozása miatt közvetlenül határos lett az európai integrációval. Ukrajna legfontosabb kereskedelmi partnere már az EU, de az EU az ország legfontosabb donora is (korábban a TACIS és más programok révén, majd 2005-től a Partnerségi és Együttműködési Megállapodás, ill. a 2007-ben aláírt kibővített megállapodás keretein belül). Ukrajna integrációs politikájának egy másik vetülete a NATO kapcsolat erősítése, a partnerségi együttműködés kialakítása. Az ország vezetői egy részének nyugati orientációja markánsabbá vált az elmúlt években (a lakosság többségére ez nem jellemző), azonban a gazdaság átalakítása, a piacgazdasági viszonyok kialakítása nehezebben halad. A belpolitikai viták, az ország ideológiai és jövőbeni partnerkapcsolatai (Oroszország vagy az EU legyen a meghatározó gazdasági partner) mentén kialakuló megosztottság veszélyezteti Ukrajna stabilitását, a gazdasági válság leküzdésében megteendő lépéseit.

A kelet-közép európai rendszerváltás időszakában Magyarország egyértelműen támogatta az ukrán önálló államiság helyreállítását: még a Szovjetunió felbomlása előtt elismertük a független Ukrajnát, elsőként nyitottunk nagykövetséget Kijevben. Az ezredfordulót követően támogattuk Ukrajna WTO csatlakozását és támogatjuk Ukrajna euro-atlanti integrációs törekvéseit, benne a szabadkereskedelmi övezet létrehozását az EU-val.

2.1. Magyar-ukrán gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok

A magyar-ukrán kereskedelmi kapcsolatok dinamikáját tekintve megállapíthatjuk, hogy a magyar külgazdaság elmúlt másfél évtizedének sikertörténete a magyar-ukrán kapcsolatok alakulása. Soha nem látott intenzitás jellemzi a külkereskedelmet, különösen az ezredfordulót követő években nagyon dinamikusán bővült a forgalom (évi átlagban kb. 30-40%-kal), és már meghaladja 3 Mrd USD-t (sőt közelít a 4 Mrd-hez). Export partnereink között a 14. helyen van Ukrajna, míg az importot tekintve a 19. helyen vannak. (Ukrán oldalról nézve Magyarország a 8. legfontosabb exportpiac és a 13. az import szempontjából.) A 10 éve tartó dinamikus bővülés azonban 2008 októberét követően a kedvezőtlen világ gazdasági környezet és az ukrán belgazdasági folyamatok változásának eredményeként megtört: ugyan a 2008 év még kiváló indikátorokat mutat, ez azonban az első 9 hónap eredménye. A jó éves adatok elfedik a 2008 utolsó negyedében kezdődő negatív tendenciákat.

Az áruforgalom szerkezete megfelel a két ország adottságainak, lehetőségeinek és érdekeinek. Az elmúlt évek áruforgalmát tekintve a termékek kb. fele legalább öt éve szerepel a forgalomban, vagyis az áruszerkezetben a stabilitás és mobilitás aránya megfelelőnek mondható. 2003-2008 között a magyar kivitel közel ötszörösére nőtt. Ebben kiemelkedően fontos szerepe van a diverzifikált magyar exportnak: a kivitel szűk 60%-a gépipari termék (pl. személygépkocsik és alkatrészeik, mobiltelefon, stb.), ezen belül az elektronikai termékek súlya is közelít a 20 %-hoz. Magas a vegyipari-gyógyszeripari termékek kivitele is (kb. 25% - gyógyszerek, növényvédő szerek), de bővült a könnyűipari cikkek exportja is (véltetően a termelési kooperációk miatt).

Meglepő módon az élelmiszeripari termékek és a nyersanyagok, alapanyagok súlya nagyon alacsony (kb. 6 %): erre magyarázat lehet, hogy ezen a területen konkurenssek vagyunk.

1. táblázat Külkereskedelmi kapcsolatok Magyarország és Ukrajna között (2003-2008)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Magyar export (M USD)	441,4	613,3	821,2	1 288,2	1 828,4	2 166,8
Változás (%) –az előző évhez viszonyítva	160,5	138,9	133,9	156,9	141,9	118,5
Magyar import (M USD)	567,3	644,8	538,9	836,9	1 263,2	1 562,1
Változás (%) –az előző évhez viszonyítva	128,6	113,6	83,6	155,3	150,9	123,7
Mérleg	-125,9	-31,5	282,3	451,3	565,2	604,7
Összforgalom	1008,7	1258,1	1360,1	2125,1	3 091,3	3 728,9

Forrás: Központi Statisztikai Hivatal, 2009.

Megjegyzés: A kapcsolatok elemzésének sajnálatos problémája az ukrán és a magyar statisztikai adatok lényeges eltérése. Az adatok dinamikájukban hasonló tendenciákat mutatnak, de egymástól lényegesen eltérnek. Sajnos ez a nagy eltérés a tisztánlátást akadályozza, ezért célszerű lenne elemezni az adatok eltéréseinek okait. Az ukrán adatok szerint a magyar kivitel 1.227 M USD (+9,2%), a behozatal 1.304 M USD (+16,6%) volt 2008-ban.

Dinamikusan nőtt az Ukrajnából származó import is (majdnem háromszorosára 2003-2008 között). Fontos változás történt az ukrán import összetételében: jelentősen nőtt a gép és villamosgép-ipari termék behozatal (mobiltelefon), a Duna-ferr ukrán tulajdonba kerülése eredményeként az acélbuga import, és megőrizte előkelő helyét az energia és energiahordozó (elektromos áram, kőszén, földgáz) behozatal, de enyhén csökkent a fa és a vegyipari alapanyagok súlya.

A kereskedelmi szerkezet is bizonyítja, hogy az ukrán gazdaság igényli a fejlett magyar gépipari termékeket és fogyasztási cikkeket, míg a magyar gazdaságnak szüksége van az Ukrajnából származó energiahordozókra és alapanyagokra. A forgalomnövekedésben meghatározó a nagyvállalati szektor (multinacionális cégek) szerepe: a kereskedelem bővülés jelentős része a vállalatközi intern termelési, kooperációs kapcsolatok bővülésének eredménye. Egyre korszerűbb együttműködési formák figyelhetők meg a kétoldalú kapcsolatokban: termelési rendszerek értékesítése, befektetési kapcsolatok, vállalatközi kooperációs együttműködések, közös infrastruktúra fejlesztés (pl. a határ régióban). Ukrán érdeklődés mutatkozik a magyar tapasztalatok átvételére, közös uniós projektek megvalósítására. Bővülő tendenciát mutat a szolgáltatáskereskedelem is, magyar aktívummal.

A kétoldalú kapcsolatok sajátos területe a határmenti együttműködés. A magyar-ukrán határmenti régió kiemelt kezelését támasztja alá az a tény is, hogy kb. 160-200 ezer fős magyar kisebbség van a határmentén. Ez a kapcsolattartásban nyelvi könnyebbséget jelent, tehát azon KKV-k is megjelenhetnek a piacon, amelyeknek nincsenek idegen nyelvet jól ismerő alkalmazottai. A kapcsolatok intenzív ápolása a határainkon belüli és kívüli magyarság közötti viszony fejlődését is segíti. Kárpátalja megye meghatározó szerepet játszik a kapcsolatokban: fontos a szerepe az áruforgalomban (az országok közötti forgalom kb. 1/3-a a megyével bonyolódik), a logisztikai kapcsolatokban, de nem elhanyagolható a tőkekapcsolatokban sem. 2007-ben Kárpátalja teljes áruexportjának 50%-a Magyarországra irányult, és importjának 33%-a származott tőlünk. Az 1997-2007 közötti időszakban az export 36-szorosára, az import 17-szeresére bővült: vagyis Kárpátalja külkereskedelmi áruforgalmában első helyen Magyarország áll. (Azért meg kell említenem egy statisztikai problémát: az áruk egy jelentős részét ott vámolják, ezért ott szerepelnek a statisztikában, de nem biztos, hogy ott is használják fel.)

Az elmúlt évek tapasztalata, hogy növekedett a kétirányú működőtőke mozgás is. Az országaink közötti működőtőke kapcsolatok is erősítik a kereskedelmet (tehát a tőke mozgás bővülő kereskedelmi kapcsolatokat eredményez). Korábban Ukrajna nem volt a magyar tőke fontos célországa, de az elmúlt években a magyar tőke érdeklődése megnőtt Ukrajna iránt, és több magyar vállalat is növelte beruházásait. Az Ukrajnában levő magyar működőtőke állománya meghaladja az 700 millió USD-t (ez kb. a 10. hely a befektetők ranglistáján): a kb. 1000 magyar tőkerészesedéssel

bejegyzett vállalat szinte minden szektorban képviselteti magát. Kiemelendő az OTP - a maga közel 500 M USD akvizíciójával, amely Ukrajna ötödik legnagyobb bankját vette meg, de figyelemre méltó a Richter Gedeon beruházása is. 2008-ban a Wizz Air hozott létre leányvállalatot Ukrajnában, és 100 millió USD-t meghaladó beruházást valósított meg. A kárpátaljai befektetések mértéke kb. 35-40 M USD. Nagyon specifikus azonban a magyar tőke megoszlása: elsősorban Kijev környékére és a Kárpátontúli, magyarok lakta területek felé áramlik, sajnálatosan kikerülve Ukrajna legdinamikusabban fejlődő keleti területeit. (Kárpátalján 2009 januárjában 274 ukrán-magyar vegyesvállalat tevékenykedett.) Meg kell azonban jegyezni, hogy ez nem egyirányú csatorna, mert az ukrán tőke is megjelent Magyarországon (a Donbass vásárolta meg a dunaújvárosi és a diósgyőri kohászati üzemeket – igaz egy ciprusi cég közvetítésével).

Ukrajna és Magyarország viszonylatában nincsenek gazdasági érdekütközések, kevés a vitás kérdés (elsősorban nemzetiségi ügyek). Magyarország megítélése kedvező mind az ukrán kormányzati, mind az üzleti körökben. Ukrajna WTO csatlakozását követően javultak a piacra-jutási feltételek a magyar vállalatok számára is. Kétoldalú kereskedelmi kapcsolataink korrektek. A magyar-ukrán gazdasági együttműködés fejlesztéséhez jó alapot teremt az intenzív felsőszintű párbeszéd. Magyar oldról a kereskedelmi szabályok az EU-csatlakozást követően az EU kereskedelempolitikájára épülnek (átvettük az EU vámpolitikáját, és minden kereskedelmi szabályát). Csatlakozásunk az EU-hoz szükségessé tette, hogy a kétoldalú gazdasági kapcsolatokról addig hatályban lévő kormánymegállapodás helyett új egyezmény szülessen, amit a 2005. februári miniszterelnöki találkozón írtak alá. 2007-ben a kormányfők magyar-ukrán cselekvési tervet fogalmaztak meg. Rendszeresek a hivatalos államfői és miniszterelnöki tárgyalások, pl. Kárpátalján a legfelsőbb vezetők több informális találkozására került sor. Az elmúlt időszakban felélénkült a gazdaságdiplomáciai tevékenység és a szaktárcák vezetői közötti kapcsolatok szorosabbra fonódtak. Az ITD-H együttműködési memorandumot írt alá az Invest Ukraine központtal a beruházások ösztönzéséről, valamint az ezzel kapcsolatos tapasztalatcseréről. Az évek során egyre élénkebbek és eredményesebbek lettek az agrár tárcák közötti együttműködések, és példaértékűvé vált az állat- és növény-egészségügyi hatóságok közötti kapcsolat is.²⁴

2.2. A világgazdasági válság és kapcsolataink

A globális válság Magyarországot és Ukrajnát is mélyen érinti: az elhúzódó világgazdasági válság, a gazdaságok húzóágazatainak recessziója, amelyhez mindkét országban belpolitikai-hatalmi válság is társul. Mindkét ország IMF hitel felvételére kényszerült: leértékelődött a nemzeti valuta, romlott a tőzsdeindex, csökkent a GDP és nőtt a munkanélküliség, de az államcsőd veszélye minimális, mert az állami kötelezettségvállalás a gazdaságok teljesítőképességéhez viszonyítva alacsony. Mindkét országban az életminőség romlására kell számítani.

Ukrajna további fejlődését befolyásolja a 2010 januárjában esedékes elnökválasztás: a választás előtt egyik potenciális elnökjelölt sem akar a lakossági hangulatot negatívan befolyásoló döntéseket hozni, ezért aztán késnek a válságfolyamatokhoz való alkalmazkodás szükséges lépései. A belpolitikai krízishelyzet leegyszerűsítve: nyugatbarát elnök, orosz barát ellenzék) nem sok jót jósol az országnak. A gazdasági összeomlás határán, az elnök és a miniszterelnök asszony eszkalálódó vitái közepette az állam gazdaságirányító, befolyásoló tevékenysége jelentősen csökkent. A kormány nem készítette el azt a költségvetési tervezetet, amely irányait tekintve megfelelt volna az IMF hitel elvárásainak, ezért kétséges a következő részlet lehívása. (Magyarországon ezzel nincs gond!) Ez bizony nagy baj: Ukrajna esetleges gazdasági, politikai összeomlása egész Európa, sőt a világ számára kockázatot hordoz. Egyrészt az EU-ba irányuló orosz gázszállítások biztonsága sokat megér az Uniónak. Másrészt Ukrajna külső államadóssága viszonylag csekély, azonban az ukrán bankrendszer (főleg EU országbeli anyabankokkal) erős veszélynek van kitéve. A romló minőségű ukrán bankrendszer (több bank likviditási problémákkal küzd) közvetlen támogatása elkerülhetetlen az ország működőképessége fenntartása érdekében. (Erre is vonatkozott a magyar miniszterelnök javaslata, hogy a kelet-közép európai bankrendszer támogatására egy kb. 180 Mrd EUR összegű alapot kellene létrehozni.) 2009 március elején egy IMF delegáció járt Ukrajnában, és ennek eredményeként 2009.03.05.-től 13%-os

²⁴ Berki Tamás gazdasági szakdiplomata jelentése felhasználásával.

vámpótlékot vezettek be az ún. nem kritikus import termékekre (vagyis az energiahordozókra, nyersanyagokra nem vonatkozik). Az intézkedés egyelőre 6 hónapig érvényes.

A kormányfő elmozdulása Oroszország irányába (az ukrán érdekek érvényesítése céljából) belpolitikai változást sejtet: Oroszország várhatóan nagyobb befolyást fog gyakorolni Ukrajnára. Úgy tűnik, hogy az Európai Unió kényszerül ennek az elfogadására.

2008 ősztől a világgazdaságban kibontakozó negatív folyamatok eredményeként a korábbi országaink közötti erőteljes kereskedelem bővülés is megtorpant, sőt 2009-ben akár jelentősebb visszaesés is prognosztizálható. Ez betudható a vámpótléknak, a csökkenő lakossági keresletnek, ill. a kohászati termékek iránti kereslet visszaesésének. Fel kell készülnünk a verseny erősödésére a piacon, és a tőke mozgások csökkenésére is.

2.3. A magyar-ukrán kapcsolatok jövője

A magyar-ukrán kapcsolatok perspektívái nem értékelhetők az EU – Ukrajna viszonytól elkülönítve. Ukrajna és az Európai Unió kapcsolatában új szakasz kezdődik rövidesen: az EU 2008 szeptemberében kezdeményezte a társulási megállapodásról szóló tárgyalások megkezdését Ukrajnával, majd bejelentették ún. „Keleti Partnerségi Kezdeményezést”. Tehát az EU – Ukrajna kapcsolatok megfelelő alakulása jó háttérrel jelentenek bilaterális kapcsolatainkra nézve is.

Magyarország számára Ukrajna nem egyszerűen a legnagyobb lakosságszámú országgént fontos, hanem mint összekötő kapocs Oroszországgal és a Távol-Kelettel. Ezért a magyar – ukrán kereskedelmi kapcsolatok fejlesztése komoly jövő előtt áll: mindkét ország érdeke a kapcsolatok fejlődése. A kapcsolatépítés középpontjában a gazdasági kérdések állnak. Elemezzük magyar szemszögből a kapcsolatbővítés fontosságát:

- Az ukrán gazdaságban jelentős növekedési potenciál van. Az országban igen jelentős elhalasztott kereslet alakult ki (vagyis a kereslet kielégítés alacsony szintű volt mind a szocialista időkben, majd Ukrajna függetlenségének első bő másfél évtizedében). Ezért egyrészt az emberek szeretnének jobban élni, többet vásárolni, hazai és külföldi termékeket egyaránt (keresleti húzóhatás), másrészt az ukrán vállalatok is növekedni akarnak, ezért vásárolniuk kell (többnyire külföldön) magasabb technikai színvonalú termékeket (keresleti húzóhatás), majd ennek révén javítani a hazai (ukrán) ellátást (kínálati tolóhatás).
- A magyar kivitel kedvező, diverzifikált volta, ill. magas szintű technikai összetétele lehetővé teszi az ukrán piacon való megjelenést.
- A két ország termelési szerkezetének kiegészítő (komplementer) jellege több potenciális lehetőséget rejt magában mindkét fél részére, ill. az együttműködés lehetőségét jelenti.
- Ukrajna kiváló mezőgazdasági termelési lehetőségekkel bír (a világ feketeföld állományának bő fele ott található). Magyarország az agrár termelési technológia szállításával és/vagy vegyes vállalatok alapításával jó piaci pozíciókat érhet el. Be kell épülnünk az ukrán agrárgazdaságba, mert különben kiszorulunk erről a nagyon ígéretes piacról.
- Ukrajna WTO felvétele következtében csökkent az átlagos vámszínvonal (az átmeneti vámpótlékot feledve), ez is lehetőséget nyújt a magyar exportőröknek kivitelük növeléséhez.
- A gazdaságdiplomáciai erőfeszítések jelentősek mindkét fél részéről. Rendszeresek a magas szintű politikai találkozások, ezeket többnyire üzletember tanácskozások kísérik. Gyakori a vásárokon való részvétel. Kiemelkedően jó a kamarák közötti együttműködés.
- A magyar EU tagság is erősítheti a kapcsolatokat. Magyarország kapu szerepet tölthet be az ukrán termékek számára, kereskedelem közvetítésre vállalkozhat. (pl. Záhony-Csap térsége, mint különleges logisztikai központ)
- Magyarország számára Záhony, mint az Ukrajna, Oroszország és a Távol-Kelet irányába nyíló közlekedési folyosó és logisztikai központ nagy fontosságú, ezért kiemelt fejlesztése indokolt. 2008-ban Fényeslitke-Komoró térségében intermodális logisztikai fejlesztési központ beruházás kezdődött EU támogatással.
- Az EU csatlakozást követően az illegális kereskedelem mértéke jelentősen visszaesett.

- A kapcsolatokat stabilizálja, hogy a vállalatok szintjén is erős kapcsolatok alakultak ki. A forgalom több mint felét olyan cégek közötti kapcsolat adja, amelyek már hosszú évek óta együttműködnek: kb. 5-600 magyar vállalat hosszabb ideje tartózkodik az ukrán piacon, és részt vesz az együttműködésben. Minden évben van több száz új próbálkozó, melyek 10-20%-a válik a későbbiekben tartós szereplővé.
- Az országaink közötti működőtőke kapcsolatok is erősítik a kereskedelmet (tehát a tőke mozgás bővülő kereskedelmi kapcsolatokat eredményez): ezt erősíti a vállalkozói kooperáció, de több vállalkozás direkt célja az értékesítés növelés. A magyar tőke számára Ukrajna képzett, de mégis olcsó munkaerőt, és nyersanyagot biztosít. Ezek kihasználása közös érdek.
- A magyar-ukrán határmenti régió kiemelt kezelése. Az EU által is támogatott határokon átnyúló projektek kiválóan megvalósíthatók a régióban. Gazdasági és kisebbségpolitikai okok miatt is fejleszteni kell a határon átnyúló gazdasági együttműködést, ami az uniós tagság keretei között egyik eszköze lehet az ukrán-magyar anyasországgal való kapcsolattartásának. Ehhez fontos feladat az ukrán-magyar határ átjárhatóságának biztosítása (kissé bonyolulttá vált ez a Schengeni rendszerhez való csatlakozásunk miatt).
- A Schengeni határőrizeti rendszerhez való csatlakozás (2007 december) nehézkessé és bonyolulttá tette a vízumhoz jutást, így megnehezítette az üzletemberek és a turisták hazánkba érkezését is. Különösen a határmenti idegenforgalmi régiókat és az idegenforgalmi kapcsolatokat érinti negatívan ez a változás. Fontos lenne javítani, gyorsítani a vízumkiadás feltételeit.
- A régió hosszútávon fontos felvevő piac, ezért a kereskedelmi kapcsolatok bővítése érdekében kereskedelemfejlesztési akciókra van szükség. Ebben az állam jelentős szerepet vállalhat. Erősíteni kell az EXIMBANK és a MEHIB régióbeli szerepét, az ITD-H tevékenységét, támogatni a KKV-k piaci megjelenését (vásárokon való részvétel támogatása, marketing akciók szponzorálása, stb.)

E célkitűzések megvalósítását segíti a Magyarországon megalakuló félben levő Magyar-Ukrán Kereskedelmi és Iparkamara. A Kamara célja a hazánk és Ukrajna közötti gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok segítése, tagjai érdekeinek támogatása, érdekvédelme. Segíti a kapcsolatfelvételt a két ország vállalatai között, érdekképviselői tevékenységet lát el az ukrán és a magyar kormányzati szervek előtt, aktuális információkat nyújt, tanácsadási (piackutatás, beruházási és értékesítési területen) feladatokat lát el, szakmai szemináriumokat, vásárokon való részvételeket szervez, együttműködési projekteket szervez EU-s forrásokra támaszkodva.

Összefoglalásul

Magyarország az unió (egyik) külső határa lett, ennek minden problémájával és előnyével együtt. Hazánk geopolitikai és kulturális érdeke Ukrajna közeledése az EU-hoz. Magyarország abban érdekelt, hogy az uniós kapcsolatok bővítése mellett, kiemelt figyelmet fordítson az integrációból kimaradó országokkal a külgazdasági kapcsolatok fejlesztésére, mind dinamikájukban, mind tartalmukban. Hazánk sajátos közvetítő szerepet tölthet be az Unió és a szomszédos, unióon kívül maradt országok (így Ukrajna) gazdasági, kereskedelmi kapcsolataiban. Magyarország a kereskedelmi közvetítő szerepen túl az integrációs politikában is közvetíthet a Közösség és Ukrajna között: határozottan pártfogoljuk és támogatjuk Ukrajna európai uniós ambícióit (társulási viszony) és arra törekszünk, hogy hazánk EU tagsága minél kevésbé érintse kedvezőtlenül a bilaterális kapcsolatokat.

Fontos érdekünk fűződik a stabilitás zónájának keleti irányú kiterjesztéséhez, ahhoz, hogy minden lehetséges eszközzel hozzájáruljunk Ukrajna európai kötődésének erősödéséhez. A magyar külpolitika prioritásainak mindegyike (az euro-atlanti integráció, szomszédosági politika, a magyar nemzetiség kérdései) érinti Ukrainát. Érdekeltek vagyunk a független, stabil, demokratikus Ukrajna létében, és a sokoldalú gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok fejlesztésében.

Irodalom

- Berki Tamás: Magyar Köztársaság Nagykövetsége, Kijev, Külgazdasági Iroda vezetőjének jelentései
- Imre Gabriella: Kárpátalja: híd vagy periféria? in. Reformok útján, BGF Tudományos Évkönyv 2007, Budapest, 2008. p. 68-79.
- Kozma Ferenc: Külgazdasági stratégia, Aula Kiadó, Budapest, 2003.
- Ludvig Zsuzsa: Hungarian-Ukrainian economic relations: overview of the past one and half decade, EU Working Papers, 2007/3
- Majoros Pál: Magyar külgazdasági stratégia, EU Working Papers, 2008/1
- Majoros Pál: Magyarország a világkereskedelemben Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest, 1999.
- Майорош Пал - Вицаи Петер: Украинско-венгерские торгово-экономические отношения в контексте вступления Венгрии в Европейский союз, Вестник Киевского национального торгово-экономического университета 2007/2. с. 5-11.

AZ ÜZLETI KAPCSOLATOK TELJESÍTMÉNYÉNEK ÉRTELMEZÉSE

Vilmányi Márton¹, Hetesi Erzsébet²

¹ Ph.D, megbízott egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar, Üzleti Tudományok Intézete

² Ph.D, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar, Üzleti Tudományok Intézete

Bevezetés

A szervezeti kapcsolatok teljesítményének kezelése a szakirodalomban meglehetősen színes képet mutat. A kapcsolati teljesítmény úgy írható le, mint két szereplő közötti együttműködés fenntartásából következő gazdasági hasznok összessége, azaz a kapcsolati teljesítmény azoknak a gazdaságilag értelmezhető hasznoknak a gyűjtőfogalma, melyet az együttműködésben résztvevők nyernek azáltal, hogy a kapcsolatot fenntartják. Ez a megfogalmazás azonban számtalan problémát vet fel. Mi tekinthető egy szervezet számára a kapcsolatokból származó gazdasági haszonnak? Hogyan lehetséges tisztán az együttműködésből származó előnyöket elkülöníteni egyéb hasznoktól? Hogyan mérhetők ezek az előnyök? A vizsgált terület szakirodalmi fejlődését átfogóan vizsgáló O'Toole és Donaldson (2002) három alapvető problémát azonosított a kapcsolati teljesítmény kezelésében:

- [1] A kapcsolatokat kezelő modellek elsősorban a kapcsolatok megvalósulási módjaira, nem pedig azok eredményére koncentrálnak, többnyire figyelmen kívül hagyják, vagy nem definiálják a kapcsolatok teljesítmény dimenzióit.
- [2] Amennyiben mégis kísérlet történik a kapcsolati teljesítmény meghatározására, úgy az azt kezelő irodalmak többsége olyan szűkre szabja definícióit, hogy a már megállapított keretek között az egyéb – a vizsgálatok ettől eltérő fókuszát jelentő – feltevések még kezelhetők legyenek.
- [3] Minthogy a kapcsolatok outputja nem képezi a vizsgálatok fókuszát, nincsen speciálisan e terület mérését, értékelését megvalósító módszertan, a kapcsolatok eredményei többnyire más összetevők mérésére konstruált módszerek adaptációjával kerülnek értékelésre.

Az együttműködés gazdaságilag értelmezhető hasznainak meghatározása érdekében abból indulunk ki, hogy két szervezet azért működik együtt egymással, mert az együttműködés értéket termel számukra (Helm - Günter 2001; Salamonné - Bögel 1996). Az együttműködések sikerességét meghatározó értékteremtést két lényeges faktor befolyásolja. Egyrészt a kapcsolati minőség, mely az elégedettség, bizalom, elkötelezettség kategóriákkal írható le, másrészt gazdasági tényezők, melyeket a kapcsolati teljesítmény fogalmával azonosíthatunk (Ivens – Pardo 2007; Menon – Homburg – Beutin 2005; Eng 2005b).

1. A kapcsolat teljesítményének megközelítése

Amennyiben az együttműködést, mint két fél egymásba illesztett aktivitásai és folyamatai értékét szemléljük, azt mondhatjuk, hogy az szubjektív és érzékelt: megfogható a kooperáció adott epizódjában lejátszódó csere hasznosságában, az epizódok és sorozatok összességét alkotó kapcsolat hasznosságában, valamint az adott kapcsolatnak a szervezet egész kapcsolatrendszerére gyakorolt hatásban, azaz a szervezet és az őt körülölelő hálózatra gyakorolt hatás hasznosságában, ahol a hasznosság mindig gazdasági és nem gazdasági jelentéssel is bír.

A kapcsolati teljesítmény fogalmának meghatározásakor abból indulunk ki, hogy a kapcsolati teljesítmény az együttműködés fenntartásából következő azon gazdasági hasznok összessége, melyek mind a vevő, mind az eladó számára értéket teremtenek. Amennyiben a kapcsolati teljesítmény komplex modelljét kívánjuk felállítani, a kapcsolati érték azon elemeit kell átfogóan értékelni, melyek mindkét fél számára egyaránt közvetlen gazdasági hasznosságot testesítenek meg.

Ez az értelmezés két dolgot jelent. Egyrészt a kapcsolati teljesítmény meghatározása során a kapcsolati minőség tárgykörébe utaljuk a gazdasági értelemben nem kezelhető elemeket, másrészt

azon teljesítményelemeket foglaljuk rendszerbe, melyek mind a vevő, mind a szállító számára kifejezik a kapcsolat teljesítményét. E megközelítés magában hordozza, hogy mind a vevő, mind a szállító számára jelentkezhetnek további elemek, melyek súlyuknál fogva befolyásolják az egyes szereplők teljesítmény-megítélését. A kapcsolati teljesítmény ilyen jellegű értelmezése az együttműködés azon legalapvetőbb magjára irányítja a figyelmet, melynek menedzselése valamennyi partner számára gazdasági hasznót eredményez, így a kapcsolat hosszú távú sikeressége irányába mutat (Vilmányi és szerzőtársai 2006; Vilmányi - Hetesi 2005).

Álláspontunk szerint a kapcsolat teljesítménye megfogalmazható annak gazdálkodási eredményeiben. Ezek az eredmények testet ölthetnek részben a kapcsolat tárgyát képező jószágok tulajdonságaiban (pl.: termék minősége), részben az együttműködés keretében végzett aktivitások pénzügyi eredményességében. Az eredmények megítélése minden esetben adott epizódban történik, de az együttműködés teljesítményének e vetülete befolyásolja a kapcsolat egészének és az adott epizódnak az érzékelt értékét.

Az együttműködés teljesítménye ugyanakkor nézetünk szerint nem szűkíthető le annak eredményességére. Az abban résztvevő felek folyamataik egymáshoz illesztése során kapcsolat-specifikus beruházásokat végeznek, melyek megtérülését a jövőben remélik. A folyamatok alatt a kapcsolatmenedzsment, az előállítás, a kiszolgálás és a beszerzés folyamatait értjük. E folyamatok módosításának eredményei csak később jelentkeznek, mégis a keletkező előnyök - például a kiszolgálás gyorsaságának növekedése, vagy a tervezési pontosság fokozódása - miatt a teljesítmény részeként kell értelmezni.

Végül, de nem utolsósorban a hálózati érték felé mutató teljesítményelemeket kell számba venni, melyeket két halmazra bonthatunk. Az első halmazba soroltuk azokat a képességeket, melyeket a partnerek az együttműködés során egymástól, vagy közösen sajátítanak el azért, hogy az együttműködés folyamatait javítsák, vagy eredményességét fokozzák.²⁵, a másodikban pedig azokat a hálózat-specifikus elemeket jelezzük, amelyek a teljesítményt befolyásoló elemként megjelennek. A hálózati hatást véleményünk szerint az előbbiektől külön elemként kell kezelni, a hálózati hatás ugyanis - bár értéket termel - , gazdaságilag értelmezhető haszna kizárólag akkor jelentkezik, ha e hatások potenciális előnyeit a szereplők ki tudják aknázni a képességek, a folyamatok, vagy az eredmények szintjén.

Megítélésünk szerint a kapcsolati teljesítmény eredmények, folyamatok és képességek összessége, amely logika egyben idődimenziót is jelöl. Az eredmények a múltbeli aktivitások következményeit, a folyamatok az együttműködés jelenbeli eredményeit, míg a képességek a jövőbeli potenciálokat jelenítik meg. A hálózati hatás a felek kapcsolati hálójának az együttműködésre gyakorolt hatását jelenti, azaz azokat a hasznokat, melyeket egy szervezet azért nyer, mert partnere adott kapcsolatrendszerben, hálózatokban vesz részt.

2. A kapcsolati teljesítmény elvi modelljének konceptualizálása

Amennyiben a kapcsolati teljesítmény kezelését célzó korábbi vizsgálatok eredményeit kívánjuk elemezni, úgy érdemes kiindulni Storbacka (1997) megközelítéséből, aki szerint az együttműködés eredményességének mércéje a profitabilitás. Amennyiben a kapcsolat hozamai meghaladják annak ráfordításait, úgy a kapcsolat teljesítménye értékelhető, ha pedig nem, akkor a kapcsolat fenntartása megkérdőjelezhető. Az együttműködések indítékainak ilyen jellegű körvonalazása a kooperáció gazdaságilag értékelhető tényezőire irányítja a figyelmet, leválasztva arról a társas kapcsolatok során értéket jelentő elemeket. A kapcsolati teljesítmény lényegének megragadása tekintetében a korábbi vizsgálatok túlnyomórészt az együttműködés hatásosságának és hatékonyságának szempontjait értelmezik (Boyle és Dwyer 1995; McIntyre és szerzőtársai 2004; LaBahn és Harich 1997; Wimmer 2004). A két fogalmat kapcsolati kontextusban értelmezve Stank és szerzőtársai (1999) arra mutatnak rá, hogy azok megfoghatóak annak eredményében (melyet ők működési teljesítménynek neveznek), valamint azon folyamatokkal, melyek eredményeképpen a felek jobban képesek teljesíteni egymás elvárásait. Ez utóbbi megfogalmazás implicite azt is sugallja, hogy az

²⁵ E képességeket elsősorban kapcsolat-specifikus képességekként szemléljük, de érdemes elfogadni Möller és Törönnén (2003) érvelését, miszerint az ilyen jellegű képességek nem csupán az adott kapcsolatban kerülnek hasznosításra, hanem befolyásolják az adott szervezet egész hálózatát.

egymáshoz illesztett folyamatok fenntartása, fejlesztése ismeretek, képességek transzferét igényli az együttműködés során, melyet éppen ezért szintén a teljesítmény részének kell tekintenünk (Moorman és Rust 1999; Kumar és szerzőtársai 1992; Benczik 2004; Vilmányi - Pintér 2003; Farkas - Vilmányi 2003).

A teljesítmény ilyen jellegű megközelítéséből az is következik, hogy a kapcsolati teljesítményt kevésbé lehet objektív fogalomnak tekinteni, megítélése szervezetenként, valamint az elvárások és célok tükrében is más és más. Ebből az következik, hogy a kapcsolati teljesítményt érzékelt konstrukciónak kell tekintenünk, melynek leírásához alkalmazható ugyan egységes keret, a két oldal megítélése szükségképpen mégis más lesz. Végül pedig – utalva itt Medlin (2003), Medlin és szerzőtársai (2005), Walter és szerzőtársai (2001) munkáira – érdemes elfogadnunk, hogy a kapcsolati teljesítmény hálózati szintű konstrukció, azaz mértékét befolyásolja a hálózat, melynek az együttműködő szereplők részét képezik.

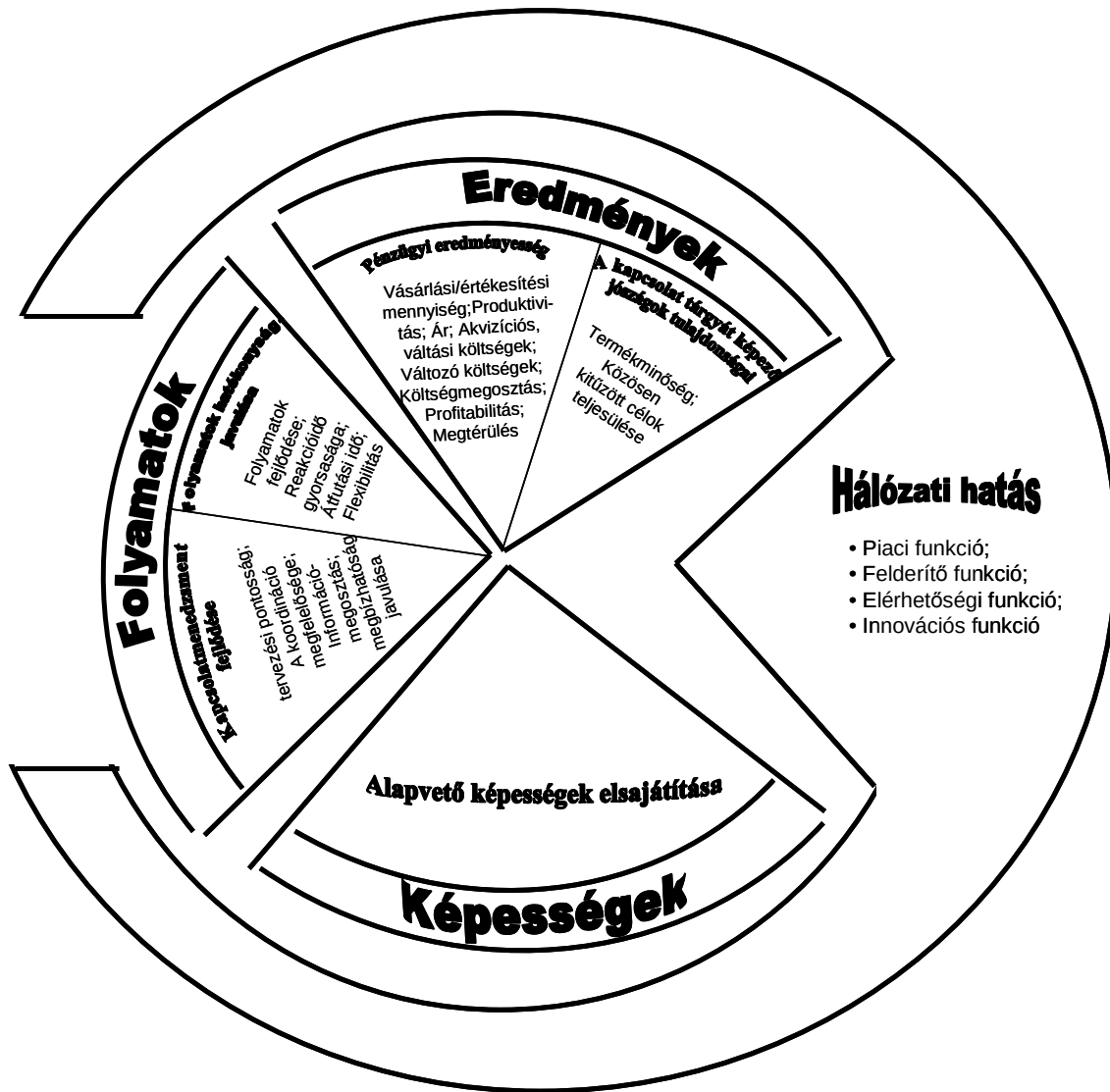
A fenti gondolatok mentén a kapcsolati teljesítményt egységes keretben, a következő definícióval írhatjuk le: a kapcsolati teljesítmény úgy definiálható, mint a kapcsolatnak az együttműködő felek által az adott hálózatban érzékelt hatékonysága és hatásossága, amely testet ölt az együttműködés eredményeiben, az együttműködés érdekében fenntartott folyamatokban és az együttműködés érdekében alkalmazott ismeretekben, képességekben.

E gondolatokból kiindulva ugyanakkor kérdésként merülhet fel, hogy hogyan modellezhető a kapcsolati teljesítmény? Hogyan mérhető, és milyen jellemzőkön keresztül menedzselhető? Ennek feltárása érdekében a korábbi kutatások visszaigazolt eredményeinek analízisét végeztük el, úgy, hogy azonosítottuk és összegeztük az együttműködés gazdasági hasznosságát kifejező jellemzőket a szállító és a vevő aspektusát egyaránt figyelembe véve. E vizsgálat részletes bemutatására a tanulmány keretei nem adnak lehetőségeit. A kapcsolati teljesítmény ez úton fejlesztett általános modelljét az szemlélteti.

Vizsgálati eredményeink alapján ugyanakkor megállapíthatjuk, hogy a kapcsolati teljesítmény eredmények dimenziója kifejezhető pénzügyi és nem pénzügyi jellegű mutatókkal. A pénzügyi faktort az együttműködések pénzügyi eredményessége, míg a nem pénzügyi dimenziót a kapcsolat tárgyát képező jóságok tulajdonságaival határoztuk meg. A kapcsolat tárgyát képező jóságok tulajdonságait az együttműködés léte befolyásolja azok minőségében, valamint egyéb, a felek által közösen kitűzött célok teljesítésében.

A pénzügyi eredményességet az együttműködés több ponton befolyásolja: a kooperáció keretében növekszik a vásárolt/értékesített jóságok mennyisége; nő a kapcsolat produktivitása; az együttműködés eredményeképpen javul a felek értékesítési/beszerzési árral kapcsolatos megítélése; csökkennek a vevői/szállítói akvizíciós költségek, valamint a változó költségek; a felek hajlamosabbá válnak a költségmegosztásra, melyek összegzett eredményeképpen nő a profitabilitás és javul a kapcsolat megtérülése.

A folyamatok dimenzióban a korábbi vizsgálatok során alkalmazott mérési tényezők szintén két témakörre csoportosíthatók. Az egyik csoport a felek egymáshoz illesztett folyamatainak hatékonyság-javulása, a másik a kooperáció során alkalmazott kapcsolatmenedzsment folyamatainak érzékelt fejlődése. Az első témakör (a korábbiakban az előállítás/beszerzés folyamataiként leírt) kifejezhető az egymáshoz illesztett folyamatok fejlődésében, a felek reakcióidejének javulásában, az átfutási idő rövidülésében, valamint a rugalmasság fokozódásában. A kapcsolatmenedzsment folyamatai során érzékelt gazdasági hasznok pedig a felek tervezési pontossága, a koordináció érzékelt megfelelősége, a javuló információmegosztás és a megbízhatóság javulása tényezők alapján értékelhetők.



1. ábra: A kapcsolati teljesítmény általános modellje

Forrás: saját szerkesztés

A képességek dimenzióban egyetlen közös elem azonosítható, az alapvető képességek elsajátítása, amely egyben magában foglalja valamennyi, a korábbiakban felmerülő értékelési szempontot is. Ez az eredmény ugyanakkor logikailag is belátható, hiszen egy vevői-szállítói együttműködés többek között azért is jön létre, hogy lehetővé tegye egyes tevékenységek mentén a specializációt. Ebből következően a kooperáció során más képességek elsajátítására törekszik a vevő és megint másra a szállító, melyeknek persze közös elemei is lehetnek, ezek azonban szektor és kontextusfüggetlen előrejelzése nehéz.

Végül a hálózati hatásnak, az előzetes logikát leképező modellezésére az elemzés eredményeképpen a Walter és szerzőtársai (2001) által fejlesztett elemzési keret indirekt funkciói²⁶

²⁶ Walter és szerzőtársai (2001) által alkalmazott vizsgálati megközelítés a hálózati hatást a kapcsolat indirekt funkciójaként írja le, mint olyan hatást, amelyet a szélesebb hálózat fejt ki a kétoldalú kapcsolatra. Vizsgálataik szerint e hatás négy meghatározó dimenzióban jelentkezik:

- egyrészt a kapcsolatokra gyakorolt innovációs hatásban, mely testet ölt egyfelől a termékinnováció értékében, másrészt a folyamatinnováció értékében;
- másrészt a piaci hatásban, mely mérhető a hálózathoz nyert információ értékében, amit új potenciális vevőkről, szállítókról, azok képességeiről, referenciáiról nyernek az érintett felek;

(azaz a piaci funkció, a felderítő funkció, az elérhetőségi funkció, valamint az innovációs funkció) javasolhatók, melyek magukban foglalják valamennyi, a hálózati hatás modellezésére vállalkozó kísérlet eredményeit.

3. Összegzés

Az eddigiekben bemutatottak összefoglalásaképpen a vevői-szállítói együttműködések teljesítménye szemléletileg úgy határozható meg, hogy az komplex módon jellemezhető a múltbeli aktivitások következményeit leíró adott epizódban érzékelt eredményekkel, a kooperáció jelenbeli aktivitásainak eredményeit összegző folyamatokkal, valamint az együttműködés jövőbeli perspektíváját magában hordozó képességekkel. A korábbi vizsgálatok tapasztalatait elemezve az is megállapítható, hogy az együttműködés egyben egyfajta intermediate szereppel is bír, közvetíti a szélesebb értelemben vett hálózathoz nyelhető előnyöket, melyeket hálózati hatásként definiáltunk. Megítélésünk szerint a fenti megközelítésmód jól alkalmazható a vevői-szállítói együttműködések teljesítményének általános leírására. A kapcsolati teljesítmény empirikus vizsgálata során született tapasztalataink ugyanakkor a bemutatott modell alkalmazása során két problémára hívják fel a figyelmet. Egyrészt a jelen tanulmányban bemutatott mérési változók nem ágazat-függetlenek, alkalmazásuk során az adott ágazati kontextusból következő specifikumok figyelembe vétele szükséges, másrészt tekintettel kell lenni arra, hogy a kapcsolati teljesítményt a vevő és a szállító együttes nézőpontjából szemléltük, azt a szereplők teljesítményérzékelésének metszeteként határoztuk meg, ami egyes alkalmazások során korlátot jelenthet. E korlátok feloldása a szállító, illetve a vevő egyedi nézőpontjának bővebb értelmezését igényli, mely egyben az ismertett modell továbbfejlesztési lehetőségét is magában hordozza. Valószínűleg újabb empirikus kutatásokra van szükség ahhoz, hogy a modellt finomítsuk, és a kapcsolati teljesítménymérési dimenzióit tovább differenciáljuk.

Irodalomjegyzék

- Boyle, B. A. - Dwyer, R. F. (1995): Power, Bureaucracy, Influence, and Performance: Their Relationships in Industrial Distribution Channels. *Journal of Business Research* Vol. 32. No. 3. pp. 189-200.
- Eng, T-Y (2005): The Effects of Learning on Relationship Value in a Business Network Context, *Journal of Business-to-Business Marketing*, Vol. 12. No. 4. pp. 67-101.
- Farkas, F. - Vilmányi, M. (2003): A hálózati kompetencia, mint a vállalati tanulás összetevője, *Vezetéstudomány*, Vol. XXXIV. No. 12. pp. 34-41.
- Helm, S. - Günter, B. (2001): Kundenwert – eine Einführung in die theoretischen und praktischen Herausforderungen der Bewertung von Kundenbeziehungen pp. 3-39., in Günter, B – Helm, S. (Hrsg.): *Kundenwert, Grundlagen – Innovative Konzepte – Praktische Umsetzungen*, 1. Auflage, Gabler, Wiesbaden
- Ivens, B. S. - Pardo, C. (2007): Are key account relationships different? Empirical results on supplier strategies and customer reactions, *Industrial Marketing Management* Vol. 36. No. 4. pp. 470-482.
- Kumar, N. – Stern, L. W. – Achrol, R. S. (1992): Assessing Reseller Performance From the Perspective of the Supplier. *Journal of Marketing Research*, Vol. XXIX. (May) pp. 238-253.
- LaBahn, D. W. – Harich, K. R. (1997): Sensitivity to National Business Culture: Effects on U.S.-MEXican Channel Relationship Performance. *Journal of International Marketing*, Vol. 5. No. 4. pp. 29-51.

-
- harmad részt az un. megfigyelési, vagy felderítési hatásban, mely megfogható a hálózathoz nyelhető egyéb piaci információk, a versenytársakról, harmadik felektől nyelhető információk értékében;
 - végül pedig az egyéb támogató, vagy elérhetőségi hatásban, mely értékelhető a kormányzati szervezetekkel történő kapcsolattartás támogatása, befolyásos személyek, vagy szervezetek megismerése, a velük történő együttműködés elősegítése során.

- McIntyre, F. S. - Thomas Jr. J. L. - Tullis, K. J. - Young, J. A. (2004): Assessing Effective Exchange Relationships: An Exploratory Examination. *Journal of Marketing Theory and Practice*, (Winter) Vol. 12. No. 1. pp. 36-47.
- Medlin, Ch. J. - Aurifeille, J-M. - Quester, P. G. (2005): A collaborative interest model of relational coordination and empirical results, *Journal of Business Research*, Vol. 58. No. 2. pp. 214-222.
- Medlin, Ch. J. (2003): Relationship Performance: a Relationship Level Construct, Competitive Paper, IMP Lugano, Switzerland.
- Menon, A. - Homburg, Ch. - Beutin, N. (2005): Understanding Customer Value in Business-to-Business Relationships, *Journal of Business-to-Business Marketing*, Vol. 12, No. 2, pp. 1-35.
- Moorman, Ch - Rust, R. T. (1999): The Role of Marketing. *Journal of Marketing*, Vol. 63. (Special Issue) pp. 180-197)
- Möller, K. - Törrönen, P. (2003): Business suppliers' value creation potencial. A capability-based analysis. *Industrial Marketing Management*, Vol. 32. No. 2. pp. 109-118.
- O'Toole, T. - Donaldson, B. (2002): Relationship performance dimensions of buyer-supplier exchanges. *European Journal of Purchasing & Supply Management*, Vol.8. pp. 197-208.
- Salamonné Huszty, A. - Bögel, Gy. (1996): Az érték nyomában. *Vezetéstudomány*, Vol. 27. No. 12. pp. 40-46.
- Stank, T. P. – Goldsby, T. J. – Vickery, S. K. (1999): Effect of service supplier performance on satisfaction and loyalty of store managers in the fast food industry. *Journal of Operations Management*, Vol. 17. No. 4. pp. 429-447.
- Storbacka, K. (1997): Segmentation Based on Costumer Profitability – Retrospective Analysis of Retail Bank Costumer Bases. *Journal of Marketing Management*, Vol. 13. No. 5. pp. 479-492.
- Vilmányi, M. - Hetesi, E. - Veres, Z. (2006): The Complex Model of Relationship Success in the Context of Innovation-oriented Relationships. 22:th IMP-Conference, Milan, Italy
- Vilmányi, M. - Hetesi, E. (2005): A Comlex Modell of Relationship Performance. In: Farkas, F. (ed): *Current Issues in Change Management: Challenges and Organisational Responses*, University of Pécs, Faculty of Business and Economics, Pécs
- Vilmányi, M. - Pintér, É. (2003): Segmentation Of Network Competence Elements In The Sphere of Public Utilities Service Provider Companies, 19:th IMP-conference in Lugano, Switzerland, (www.impgroup.org/uploads/papers/4439.pdf)
- Walter, A. - Ritter, T. - Gemünden, H. G. (2001): Value creation in buyer-seller relationships: Theoretical considerations and empirical results from a supplier's perspective. *Industrial Marketing Management*, Vol. 30. No. 4. pp. 365-377.
- Wimmer, Á. (2005): Az üzleti kapcsolatok értékelése. *Vezetéstudomány*, Vol. XXXVI. No. 5. 4-15.

TECHNOLÓGIAI VÁLTOZATOK GAZDASÁGOSSÁGI SZEMPONTÚ ÖSSZEHAJONLÍTÁSA

Dr. Illés Mária

a közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi tanár

Miskolci Egyetem

Az előadás alapvetően módszertani irányultságú. Egy, a szakirodalom által kevésbé fókuszált problémakört vizsgál, újszerű megközelítésben. Fő célja a technológiai változatok összehasonlítása kérdéskörében az újszerű megközelítés révén elért új kutatási eredmények rövid bemutatása²⁷:

- a) Az egyes technológiai változatoknak a keresztmetszet-vizsgálatok keretében történő összehasonlítása során nem csupán a költségeket, hanem a teljes megtérülési követelményeket kell egybevetni. A nagyobb technológiai igényű – és egyidejűleg többnyire nagyobb tőkeigényű - változat esetében a nyereségkövetelmény nagyobb összeggel emeli meg a megtérülési követelményt. Emiatt eltér a költségegyezőséghez és a megtérülési követelmény-egyezőséghez tartozó termelési volumen.
- b) A versenypiaci ár nagyságától is függ, hogy melyik változat kritikus termelési volumene lesz kisebb. Meglepő lehet, hogy alacsony ár mellett várhatóan a nagyobb tőkeigényű változatokra adódik a kisebb kritikus termelési volumen. Ebből következően - bizonyos mennyiségi határok felett - a nagyobb tőkeigényű változatok piaci kockázata a kisebb.

Bevezető

A termelési kapacitás méretére és az alkalmazandó technológiára vonatkozó döntést rendszerint széleskörű tájékozódás, és a lehetséges változatok alapos összehasonlító elemzése előzi meg.²⁸ Az egyes technológiai változatok közvetlen gazdaságossági összemérése – megfelelő információbázis mellett – a viszonylag egyszerűbb feladatok közé tartozik. Ezt követheti annak a mérlegelése, hogy a különböző időhorizontú technológiai determinációk milyen további kockázatot jelentenek.

Ha a piaci értékesítés volumensávjai, vagy az érvényesíthető árak tekintetében nagy a bizonytalanság, akkor a tisztánlátás szempontjából nagy jelentőséggel bírnak azok a keresztmetszet-vizsgálatok, melyek a lineáris költségfüggvényből indulnak ki, illetőleg amelyek a fedezeti elven alapulnak. E keresztmetszet-vizsgálatokkal összefüggésben a szakirodalmi ajánlások figyelemreméltó sajátosságokkal bírnak. Az előadás azt kívánja bemutatni, hogy az irodalmi ajánlások módszertani sajátosságainak kiküszöbölése révén milyen összefüggésekhez juthatunk, és ezekre alapozva milyen új módszertani ajánlások adhatók.

Optimális erőforrás-kombináció és a piaci kockázat

Optimális erőforrás-kombináció alatt általában azt az erőforrás-összetételt értjük, amely mellett adott bevételi célkitűzést a legkisebb megtérülési követelmény keletkezése mellett érünk el. Azzal összefüggésben, hogy a technológiára és a kapacitásméretekre vonatkozó vállalati döntés egyidejűleg különböző időhorizontú determinációkkal jár, az erőforrás-kombinációra vonatkozó döntések is sajátos kockázatokat vonnak maguk után. A technológia- és a kapacitásméretek változtatásának viszonylagos rugalmatlansága miatt a termelőfolyamatok erőforrás-kombinációja is csak hosszabb idő átlagában értelmezve optimalizálható.

Egyes vélemények szerint a nagyobb fix költséggel járó erőforrás-kombinációk létrehozásának nagyobb a piaci kockázata. Első megközelítésben természetesen ez csak akkor igaz, ha az ugyanazon célt szolgáló erőforrás-kombinációnak a nagyobb fix költségei mögött a termelési determinációk is nagyobbak. Ez azonban nem mindig alakul így. Az univerzális gépek például a

²⁷ A módszertani kutatás itt bemutatásra kerülő új eredményei – rövidebb változatban és az aktuális tudományos álláspontokra való részletes szakirodalmi hivatkozások nélkül – szerepelnek korábbi publikációimban. (Például Illés Mária: Vezetői gazdaságtan, Kossuth Kiadó 1997. 316-321. oldal.)

²⁸ Tekintettel arra, hogy ma a gazdaságilag fejlett világban a magántőkés elven működő vállalkozás és vállalat a domináns típus, az előadás a vizsgálat módját és a megállapításokat erre a típusra értelmezi.

célgépekhez képest általában drágábbak, és nagyobb fix költséggel járnak, a termék és a technológia elavulási kockázatainak visszaháramlása miatt az esetek nagy részében mégis a célgépek tekinthetők nagyobb kockázatúaknak. Továbbá egy átfogóbb kitekintés révén azt is látni kell, hogy a jelentős technológiai és termelési determinációk mellett csak akkor nagy a piaci kockázat, ha a piaci bizonytalanság egy széles volumen- és ársávot illetően jelentős.

Fentiek értelmében az adott célhoz értelmezett optimális erőforrás-kombináció kérdésében is csak a kockázatok körültekintő elemzése után célszerű döntést hozni.

Adott célt szolgáló beruházási projekteknek a dinamikus módszerek szerinti egybevetése

Egy adott célt szolgáló és több technológiai változat szerint kialakítható beruházási változatok gazdasági összehasonlítására mindenekelőtt a beruházás-gazdaságossági számítások széles körben ismert dinamikus módszerei ajánlhatók.

- Ha az adott funkciónak, amelyhez a megfelelő állóeszközt keressük nincs önálló és mérhető hozamhatása (ilyen például egy gépsor egyik eleme, vagy a nem közvetlen termelési célt szolgáló állóeszköz), akkor az egyes technológiai változatok évi átlagos megtérülési követelmény-keletkeztető hatása szolgálhat a döntés alapjául. Ez azt jelenti, hogy azonos szintű funkcióteljesítés mellett az a változat a legkedvezőbb, amelyiknek az évi átlagos tőkekölsége és tágan értelmezett üzemeltetési költsége együttesen a legalacsonyabb.
- Abban az esetben, ha egy-egy önálló, és mérhető hozamhatással bíró projekt különböző technológiai változatait kívánjuk összehasonlítani, továbbá a piaci kereslet viszonylag nagy biztonsággal prognosztizálható, akkor a gazdaságosság szempontjai szerint azt a változatot célszerű választani, amelynek a tágan értelmezett tőkearányos hozamrátája a legnagyobb.²⁹

Az összefüggések elemzésének az elmélyítéséhez gyakran válik szükségessé a keresztmetszet-vizsgálatok alkalmazása. A keresztmetszet-vizsgálatok körébe főként az éves adatokon alapuló elemzések tartoznak.

A költségek és a megtérülési követelmények szerinti összehasonlítás

A költségalapú összehasonlítás lényege és fő problémája

Az egyes technológiai változatoknak a keresztmetszet-vizsgálatok keretében történő összehasonlítására a forrásmunkák egy jelentős része – az alaposabb indoklás mellőzésével – a költségfüggvények egybevetését ajánlja. A forrásmunkák másik része ugyanitt a fedezetszámítást használja az elemzés eszközeként, azonban megtérülési követelményként itt is rendre a költségek szerepelnek.

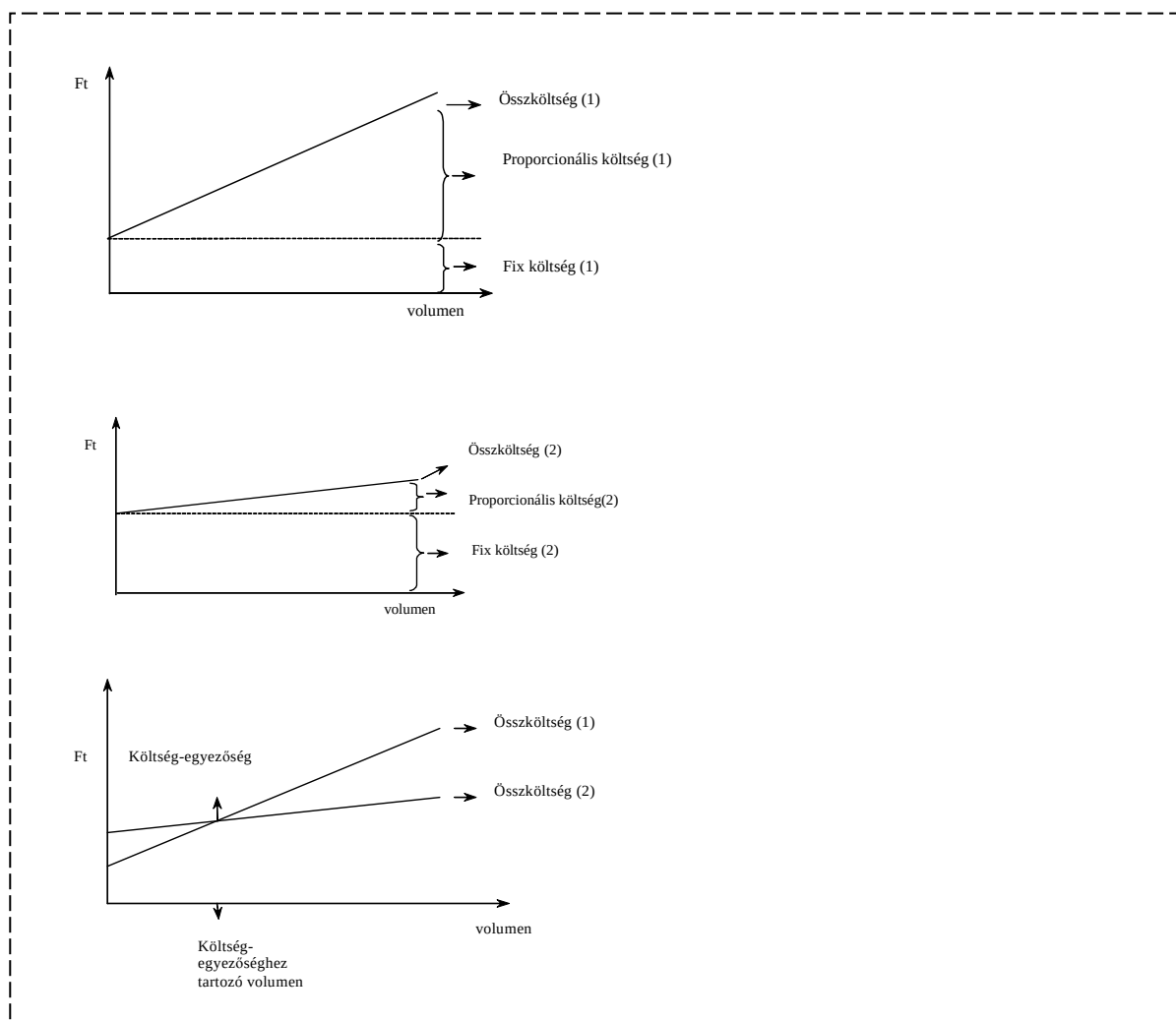
A költségfüggvények egybevetése során az egyes technológiai változatok lineáris alakított költségfüggvényeit hasonlítják össze. Az összefüggéseket a két költségfüggvény egy ábrán történő szerepeltetése segítségével magyarázzák.

Abban az esetben, ha az egyik változatnak a teljes gazdasági értelmezési tartományon belül alacsonyabb az összes költsége mint a másiké, akkor - ezen értékelési szempont szerint - ez a kedvezőbb változat. Bonyolultabb a helyzet, amikor bizonyos volumenszintig az egyik, utána a másik változat összes költsége az alacsonyabb. Racionális technológiai változatokat feltételezve gyakori, hogy a nagyobb kapacitás-létesítési kiadásokkal és nagyobb fix költséggel járó megoldásoknak a proporcionális termékköltségei relatíve alacsonyabbak, és fordítva. (Eszert az egyik változat élőmunka- és anyagigényes, a másik technológia igényes. Például a robotok csökkenthetik az élőmunka-igényt, továbbá nagyobb pontosságuk révén rendszerint csökkentik a leszábi veszteségeket és a selejt-arányt is.) Az irodalomban általában véve is gyakori az egyes technológiai változatok oly módon való felvezetése, hogy az alacsonyabb beruházási összeget

²⁹ Tekintettel arra, hogy itt a piaci cél adottnak tekinthető, a rangsor meghatározása viszonylag egyszerű. A beruházások gazdaságossági rangsorképzése kérdésében található főbb szakirodalmi ellentmondások elemzésével, és egy viszonylag egyszerű megoldási lehetőség ismertetésével több munkámban foglalkozom. Például: Illés (2002. 137-150. oldal.)

igénylő változat magasabb fajlagos proporcionális költséggel működik, és fordítva.³⁰ Két ilyen technológiai változatnak az egymáshoz viszonyított költségalkulását mutatja az 1. ábra.

A kevésbé technológia-igényes (1-es) változat a kisebb fix költsége révén alacsonyabbról indul, és nagyobb fajlagos proporcionális költsége következtében nagyobb meredekséggel nő. A technológia-igényes (2-es) változat esetében fordított a helyzet. A két költségfüggvény metszéspontja a költség-egyezőségi pont. A költség-egyezőségi ponthoz tartozó volumennél kisebb volumen esetén a kevésbé technológia igényes, e feletti volumennél a technológia-igényes változatnak kisebb a költsége. A költségazonossághoz tartozó termelési volumen környezetét költség szempontú közömbösségi zónának is nevezhetjük, mivel itt a kétféle technológiai megoldás költségei megközelítőleg azonosak. A keletkező költségek szempontjából gyakorlatilag közömbös, hogy melyik technológiai változat valósul meg. (Indokolt lehet a költségfüggvények feltételeinek pontosítása révén az eredetileg becsült gazdasági értelmezési tartományból való kimozdulás is.)



1. ábra: Az eltérő fix és változó költségű költségfüggvény-változatok összehasonlítása

³⁰ Ugyanezzel a tartalmi struktúrával fejlesztésorientált megközelítésben találkozhatunk Southwick hivatkozott könyvében (1985. 280-282. oldal). Eszerint a vállalat az adott tevékenységet már működteti egy adott technológiai bázison, és meg kellene vizsgálni, hogy érdemes-e egy olyan beruházást megvalósítani, amelynek az igénybevételével csökkennének a változó költségek (vagyis változna a költségstruktúra). A kisebb fix költségű, és nagyobb fajlagos proporcionális költségű eredeti változat, illetőleg a beruházás révén kialakuló nagyobb fix költségű és kisebb fajlagos proporcionális költségű megoldás költségfüggvényei a fent jelzett tipikus változatokat fedik le.

Schmalen (2002.) könyvének a vonatkozó része (606-607. oldal) arra utal, hogy német nyelvterületen is a költség-összehasonlítás módszerét alkalmazzák. A szerző lényegében csak az említés szintjén szól a két technológiai megoldás („gép”) költségeinek az összehasonlítási lehetőségéről.³¹ Heitger és Matulich (1985.) közös munkájában három olyan technológiai változat költségfüggvényét ábrázolja és elemzi, ahol a metszéspontok révén három költségegyezőségi pont adódik (388-389. oldal). Az ábra azt mutatja meg, hogy melyik volumen-intervallumban melyik változat szerint adódik a legkisebb összköltség. Érdekesség, hogy a különböző termelési volumen-intervallumok esedékessége mellett más és más változat lesz az, amelyik a termelést a legkisebb összköltség mellett valószínűsíti meg. A kialakult általános felfogásnak megfelelően a technológiai változatok költség-összehasonlításán alapuló minősítése szerepel a korábbi hazai szakirodalomban³² is.

A költség-összehasonlítás alapján való döntés elvi hibája, hogy a megtérülési követelmények egy fontos elemét figyelmen kívül hagyja.

A megtérülési követelmények összehasonlítása

A megtérülési követelmény a költségek megtérülési elvárása mellett magába foglalja opportunity cost elve szerinti megtérülést is. A hitel összegétől és a kamatrátától függő kamatköltségek egyszerűbb kezelhetősége érdekében az előadás az opportunity cost becsült összegét üzemi eredmény normaként értelmezi.³³ Eszerint a költségeken túl a tőke üzemi eredményen értelmezett hozamkövetelményének is meg kell térülnie ahhoz, hogy egy tevékenység gazdasági alapon megvalósíthatónak minősüljön. Ez utóbbi megtérülési követelmény elemet a gazdálkodástani irodalomban a tőke kalkulatív kamatláb szerinti hozamelvárásának is nevezik. Egyébként változatlan feltételek mellett minél nagyobb az igénybe vett tőke, annál nagyobb lesz a kalkulatív kamatláb szerinti hozamelvárás összege.

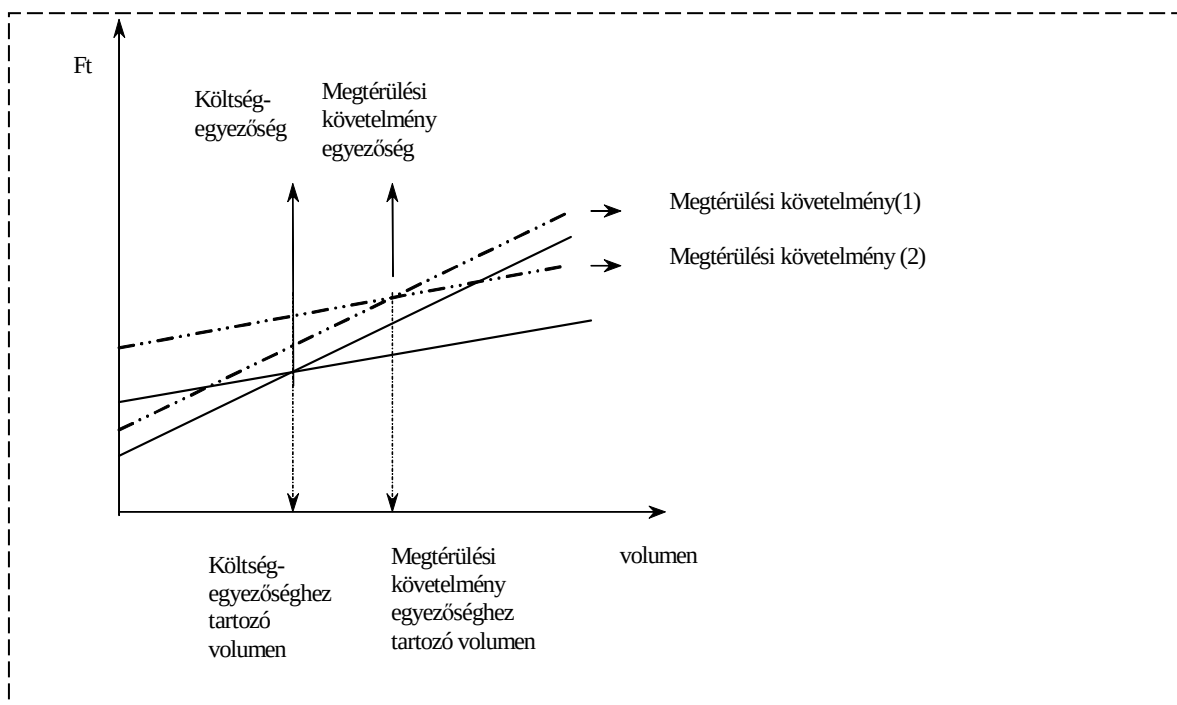
A technológiai változatok összehasonlításakor is a megtérülési követelményeket célszerű egybevetni. Az adott vizsgálati cél szempontjából fontos különbség, hogy a megtérülési követelmények egyezőségéhez tartozó volumen rendszerint magasabb, mint ami költségegyezőséghez tartozik. A megtérülési követelmények azonosságát jelző volumen azért található magasabb termelési szinten, mert a technológiaigényesebb és egyúttal tőkeigényesebb változat hozamkövetelménye nagyobb, mint a kisebb fix költségű változaté. A két változat költségfüggvényeit nem azonos összegű hozamkövetelménnyel emeljük meg. Azáltal, hogy a magasabb költségszintről induló költségfüggvényt egy nagyobb fix megtérítendővel növeljük meg, az eredeti változathoz képest később, azaz nagyobb volumennél keletkezik a metszéspont. Ezt szemlélteti a 2. ábra.

Abban az esetben tehát, ha olyan technológiai változatokat elemzünk, melyekhez nem rendelhető hozamhatás, akkor azt célszerű vizsgálni, hogy melyik változat révén keletkezik kisebb megtérülési követelmény. Ha a fix és a fajlagos proporcionális költségek aránya ellentétes irányban tér el, akkor a megtérülési követelmények egyezőségi pontjához tartozó termelési volumen (vagy terhelési szint) alatt a kisebb tőkeigényű, e felett a nagyobb tőkeigényű változat választása célszerű.

³¹ Schmalen a hivatkozott helyen egy olyan problémát hangsúlyoz, hogy ez a vizsgálat nem számol a jövőbeli változásokkal, „statikus”. Ez megítélésem kiküszöbölhető azáltal, ha az éves költségek gazdasági átlagai alapján állítják össze az összköltségfüggvényeket.

³² Például Czabán (1970. 17. oldal.)

³³ Az opportunity cost üzemi eredményen történő értelmezése abból indul ki, hogy a vállalati szférában mindegyik tőkeelem piaci kockázata megegyezik. Akár saját tőkéből, akár hitelből vásárolják a gépet, a vele gyártott termék piaci kockázatát ez nem érinti. (Ez a felfogás szignifikánsan eltér az ide vonatkozóan ma domináló pénzügytani elképzeléstől.)



2. ábra: A megtérülési követelmények egyezőségéhez tartozó volumen nagyobb, mint ami költségegyezőséghez tartozik

Az egyes projekt-változatokhoz tartozó éves szintű nyereségkövetelmények felszámítása nehézkesnek tűnhet, mivel az állóeszközökbe befektetett tőke az amortizáció révén folyamatosan csökken. Eszerint egy – a projekt-változat teljes élettartamára számított – átlagos tőkebefektetést lehetne figyelembe venni. A viszonylag egyszerű becslés lehetőségét az évi átlagos tőkeköltség nyújtja. Az állóeszköz-beruházást érintő évi átlagos tőkeköltséget az állóeszköz bruttó értéke és a törlesztőfaktor szorzataként határozhatjuk meg. Ez évi egyenlő megtérülési követelményként tartalmazza a névérték-megtérülési elvárásnak és a kalkulatív kamatláb szerinti hozamelvárásnak az összegét. Ha tehát az évi átlagos tőkeköltségből kivonjuk az amortizációt, megkapjuk az állóeszközre vonatkozatható nyereségelvárást. Időarányos lineáris leírás szerint számolva a nyereségmegtérülési követelmény évenkénti összege is azonos lesz.³⁴

A fedezetszámítás alapján történő összehasonlítás

A fedezetszámítást a beruházásgazdaságossági számítások egyszerű kiegészítőjeként, illetőleg az érzékenység-vizsgálatok egyik lehetőségeként is ajánlja az irodalom.³⁵ A technológiai változatok összehasonlításakor a fedezeti sémák egybevetése szemléletesen mutatja a két változatnak a különböző volumentartományokban eltérő nyereségtermelő képességét.

Mint az előzőekben szerepelt, az egyes technológiai változatok közötti választáskor is a megtérülési követelmény lehet a megfelelő kiindulási alap. Ez a fedezetszámítás klasszikus változatából építkező modell módosított változatát igényli. Magántőkés elvű vállalkozás esetén a korrekció viszonylag egyszerű: Mindkét változat (kamatköltség nélküli) fix költsége megemelendő a kalkulatív kamatláb szerinti nyereségkövetelménnyel. Az így kapott fix megtérítendő tételt a

³⁴ Például egy 200 millió Ft értékű és 10 éves élettartamú állóeszköz évi átlagos tőkeköltsége 15 százalékos kalkulatív kamatláb mellett 39,85 millió Ft. ($200 \text{ millió} \cdot 0,19925 = 39,85 \text{ millió}$.) A 39,85 millió Ft-ból 20 millió Ft tekinthető az időarányos lineáris leírás szerinti amortizációnak, és 19,85 millió Ft az üzemi eredményen értelmezett évenkénti nyereségmegtérülési követelménynek. (Ha banki hitelként merülne fel az összeg és törlesztésként értelmeznénk a feladatot akkor a 39,85 millió forinton belül eltérne a névérték-megtérülési követelmény és a kamat évenkénti struktúrája. Ez ott azért lényeges, mert a hitel törlesztése tőkeforintokból, a kamatok fizetése költségforintokból történik. Az adott példában az amortizáció értelmezhető évi azonos összegként, s így az évi átlagos tőkeköltség belső struktúrája változatlan is lehet.)

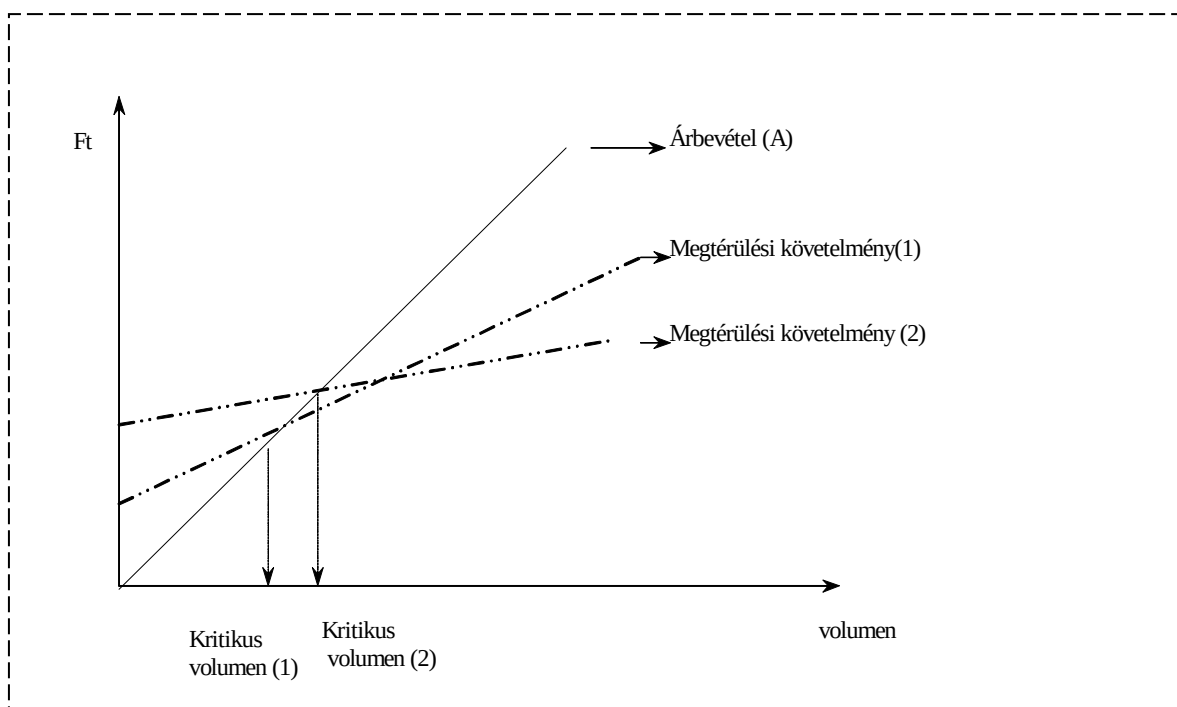
³⁵ Például Clifton-Fyff (1981. 174-178. oldal).

továbbiakban formailag ugyanúgy kezeljük, mint a fix költségeket. A kritikus termelési volumenek pedig az egyes technológiai változatok gazdaságosságának a kezdőpontját jelentik.

Ha az értékesíthető volumen valószínűségi sávja eléggé jól megbecsülhető, a technológiák közötti választás viszonylag egyszerűbb. A megtérülési követelmény egyezőségét megelőző termelési intervallumban, vagyis a megtérülési követelmények egyenlővé válása előtt - bármely egységár mellett - a kisebb fix költségű változat a kedvezőbb, e pont után pedig minden esetben a nagyobb fix költségű változat hozza a nagyobb többletgyeréséget (illetve a kisebb megtérülési hiányt). Ez érthető is, hiszen az adott egységár³⁶ szerinti bevétel mellett az egyezőségi pontig a kisebb fix költségű változat megtérülési követelményei alacsonyabbak, ezt meghaladva mindvégig a nagyobb fix költségű változat az „olcsóbb” (az adott gazdasági értelmezési tartományon belül). A megtérülési követelmények egyezőségéhez tartozó volumen esetén a két változat többletgyerésége (illetőleg megtérülési hiánya) azonos.

A megtérülési követelmények alapján szerkesztett fedezeti ábrák elemzésének két alapváltozata képezhető aszerint, hogy a piacon érvényesíthető egységár relatíve magas (A változat), vagy relatíve alacsony (B változat). E két változat szerint adódó kritikus volumeneket ismerteti a 3. és a 4. ábra.

A 3. ábra azt mutatja, hogy a kisebb fix költségű technológiai változatnak a kritikus termelési volumene alacsonyabb termelési szinten található, mint a nagyobb fix költségű változaté. Ha a kritikus volumennek megfelelő piaci értékesítési lehetőség sem várható, akkor a projektet az adott egyéb kondíciók érvényessége mellett nem célszerű beindítani. (Nem keletkezik akkora bevétel, mint a megtérülési követelmény.) A kritikus volumen felett, egészen a megtérülési követelmény egyezőségi szintjéig ez a változat biztosítja a nagyobb többlethozamokat. Ennél is nagyobb volumen elérhetősége esetén már a nagyobb fix költségű változat az előnyösebb.



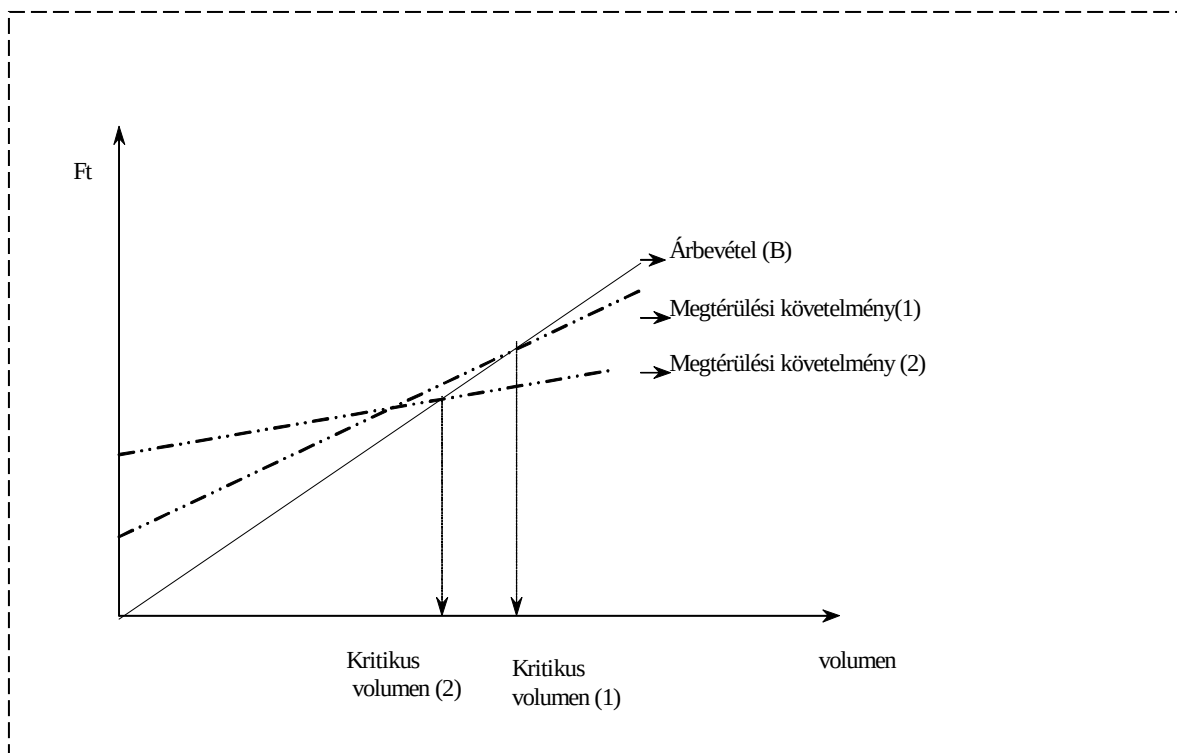
3. ábra: A megtérülési követelményt teljesítő kritikus termelési volumenek viszonylag magas egységár esetén

³⁶ Tekintettel arra, hogy itt ugyanazon produktumnak a különböző változatú előállítási módjairól van szó, az egyes változatokhoz tartozó egységár azonos.

Jellemző, hogy az irodalom csupán a 3. ábrán szereplő összefüggésnek a költségek (és nem a megtérülési követelmények) szerinti változtatásával foglalkozik.³⁷ A költségfüggvényen alapuló klasszikus fedezeti ábra ebben az összefüggésben félrevezető lehet abból következően, hogy a nulla nyereséget biztosító volumen- változat már célszerűen megvalósíthatónak látszik (és egyes forrásmunkák ezt kimondottan is megvalósítható változatnak tekintik), holott a megtérülési követelmény egy része ennél a volumennél még nem térül meg.

A 4. ábra már több szempontból is érdekes:

- Egyrészt a megtérülési követelmény egyezőségi pontjáiig nincs teljes megtérülés. Hiába „olcsóbb” egy meglehetősen széles termelési volumentartományban a kisebb fix költségű változat, az alacsony árak miatt nem keletkezik megtérülési lehetőség. Az egyezőségi ponthoz tartozó volument követően már minden termelési volumen mellett a nagyobb fix költségű változat mutat alacsonyabb megtérülési követelményt, tehát csak ennek a változatnak lehet esélye a megvalósulásra. Ez is csak abban az esetben várható, ha a piaci kereslet elég nagy.
- Másrészt módszertani szempontból új összefüggés, hogy relatíve alacsony ár esetén a technológia-igényes, tehát nagyobb fix költségű változat kritikus termelési volumene alacsonyabb, mint a kisebb fix költségű változaté.



4. ábra: A megtérülési követelményt teljesítő kritikus termelési volumenek viszonylag alacsony egységár esetén

Ha a legnagyobb bizonytalanság az értékesíthető volumen terén adódik, akkor a két technológiai változat közül (azonos időbeli determinációk mellett) az a változat a kevésbé kockázatos, melynek a kritikus termelési volumene alacsonyabb. Az a kérdés viszont, hogy melyik technológiai változatnál teljesül hamarabb a megtérülési elvárás – mint a 3. és 4. ábrán szerepel - az egységártól függ.

- Ha az egységár relatíve magas, a fix megtérítendő viszonylag gyorsan megtérülnek, s még a megtérülési követelmény egyezősége előtt mindkét változat többletnyereséget termel. Ez

³⁷ Például: Moriarity – Allen (1987. 295-297. oldal), továbbá Starr (1989. 184 és 212 oldal), vagy Southwick (1985. 280-282. oldal)

viszont azt jelenti, hogy az árbevételi függvény előbb válik egyenlővé kevésbé tőkeigényes változat megtérülési követelményével, tehát ez lép kisebb volumennél megvalósíthatósági zónába.

- Ha az egységár viszonylag alacsony, a megtérülési követelmény egyezősége után adódnak a kritikus termelési volumenek. Ebben a termelési tartományban már a technológia-igényes változat költsége az alacsonyabb, s így ez válik kisebb volumen mellett megvalósíthatóvá.

Ebben a modellben az ár akkor tekinthető relatíve magasnak, ha magasabb, mint a megtérülési követelmény egyezőségéhez tartozó fajlagos megtérülési követelmény. Ha az ár éppen megegyezne ezzel a fajlagos megtérülési követelménnyel, akkor a kritikus volumenek is megegyeznének a megtérülési követelmények egyezőségéhez tartozó volumennel. Az ennél alacsonyabb ár tekintendő a modell szerint relatíve alacsonynak. A kritikus volumenek akkor esnek a megtérülési követelmények egyezősége feletti termelési szakaszba, ha az ár alacsonyabb, mint a megtérülési követelmény egyezőségéhez tartozó fajlagos megtérülési követelmény. Az automatizált tömegtermelési változat ezért vezet – akár alacsonyabb áron is – jóval magasabb profithoz.

A szakmai köztudatban kialakult sztereotípiával ellentétben nem mindig a nagyobb fix költségű változat a kockázatosabb. Relatív alacsony ár, és széles értékesítési volumensáv mellett a technológiaigényesebb, a nagyobb fix költségű változat a kevésbé kockázatos, mivel ennek a változatnak kritikus volumene az alacsonyabb.

A két változat egyenlő nyereségének a kérdése

Adelberg, Fabozzi és Polimeni könyve (1986, 638-640. oldal) a technológiai változatok célszerűségi kérdéseivel összefüggésben azt is vizsgálja, hogy milyen volumen mellett lenne egyenlő az egyes változatok szerint elérhető nyereség. Természetesen ez a kérdés is vizsgálható, tanulságokkal is szolgálhat, de nem célszerű szem elől téveszteni, hogy a különböző tőkeigényű változatoknak eleve különböző a megtérülési követelményként értelmezhető nyereséghezama. Az egyes változatok szerinti nyereség azonossága - az azonos tőkeigények esélyétől eltekintve - nem jelent gazdaságossági szempontú egyenértékűséget.

Irodalomjegyzék

- Adelberg, Arthur H. – Fabozzi, Frank J. – Polimeni, Ralph S. 1986: Cost Accounting. Concepts and applications for managerial decision making. McGraw-Hill Book Company
- Clifton, David S. Jr. – Fyffe, David E. 1981: Beruházási tanulmánytervek készítése és elemzése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Czabán János, 1970: Ipari Üzemgazdaságtan. Tankönyvkiadó
- Heitger, Lester E. – Matulich, Serge, 1985: Cost Accounting. McGraw-Hill Book Company. New York
- Illés Mária, 1997: Vezetői gazdaságtan. Kossuth Kiadó
- Illés Mária, 2002: Vezetői gazdaságtan. Kossuth Kiadó
- Moriarty, Shane – Allen, Carl P. 1987: Cost Accounting. Harper & Row, Publishers, Inc. New York
- Schmalen, Helmut, 2002: Általános üzleti gazdaságtan. Axel-Springer Budapest Kiadó
- Soutwick, Lawrence, Jr. 1985: Managerial Economics. Business Publications, Inc. Plano, Texas 75075
- Starr, Martin K. 1989: Managing Production and Operations. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 07632

ÉRTÉKTÉRKÉP A STRATÉGIAKÉSZÍTÉSBEN

Pálinkás János, Hoffer Ilona

Ph.D., vezérigazgató – a közgazdaságtudományok kandidátusa, egyetemi docens

BVM ÉPELEM Kft

BCE, Gazdálkodástudományi kar, Stratégia és Projektvezetés tanszék

1. AZ ÉRTÉKTÉRKÉP FOGALMA

1.1. A gyökerek: az értékelemzés

Az értékelemzés az innovációs eszköztár nagyhatású eljárása. A termékek és szolgáltatások, valamint a tevékenységi és működési elemek hatékonyságát javító módszercsalád. Értelmezhetjük: szemléletmódként, hatékonyságjavító eljárásként, alkotási tevékenységként, optimum-kereső, és döntés-előkészítő eljárásként, vagy akár a feladatmegoldás egy lehetséges technológiájaként is [3]. Az első időkben elszigetelten végzett klasszikus termék és technológiai elemzések értékelemzés (Value Analysis) néven váltak ismertté.

Időközben a fejlett ipari országokban az értékmódszertan (Value Methodology) kifejezés mindennapos használata vált jellemzővé. Mára az alkalmazás területei kiszélesedtek. Egyre általánosabbá válik az értéktervezés (Value Engineering) fogalmi használata. Ez egyértelműen jelzi a tervezési területeken történő eljárás alkalmazás növekvő dominanciáját.

Az értékelemzés időközben a hatékony innováció eszközévé vált, amely a termék-, a technológia-, a folyamatok- és a szervezet fejlesztésein keresztül a vállalatirányítás gyakorlatába is beépült. A Value Management fogalma alatt először az értékelemzés szervezeti törzsfolyamatokba való integrálódását értettük. Ezt mind az eljárás tervszerűbb alkalmazása, mind pedig a stratégiai döntés-előkészítésben betöltött egyre növekvő szerepe is alátámasztja.

1.2. Az értékmenedzsment

Az Európai Képzési és Képesítési Rendszer a SPRINT program keretein belül került kidolgozásra, számos európai nemzeti értékelemző szervezet közreműködésével. Az Európai Irányító Bizottság (EGB - European Governing Board) a fent említett képzési rendszerért felelős testület. A Rendszer ajánlásai az EN 12973:2000-es számú, európai értékmenedzsment szabvány alapján kerültek megfogalmazásra [9]. A hivatkozott szabvány nem előírás jellegű. Konceptiókat és irányelveket rögzít, amelyek egyfajta keretrendszert jelentenek a különböző eszközök és technikák alkalmazásához. Ide azonban nem csupán a hagyományos értékelemzési technikák tartoznak, hanem a klasszikusnak tekintett funkció- és funkcióköltség elemzésen túllépő megoldások is. Így az EGB a szervezeti stratégia alaposabb megértését, a szervezeti értékek felmérését és irányítását, valamint a Value Management politika meghatározására helyezi a fő hangsúlyt. Egy olyan menedzsment stílus és érték alapú kultúra kialakítását ösztönzi, ami az előbb felsoroltakat támogatja.

„Ahhoz, hogy megteremtsük azokat a körülményeket, amelyekben az Értékmenedzsment eredményesen alkalmazható, szükség van egy olyan értékelemző politika bevezetésére, ami konzisztens a szervezet céljaival, egy olyan érték-kultúra kifejlesztésére és bevezetésére, ami a személyzet minden részét érinti, valamint egy cselekvési program meghatározására az eredmények elérése érdekében.”

„Az értékmenedzsment a vezetés egyik stílusa, amely különösen az egyének mobilizálására, a szakértelem fejlesztésére és az innováció és együttműködés elősegítésére irányul azzal a céllal, hogy egy szervezet globális teljesítményét maximalizálja.” [9]

1.3. Az értékmenedzsment és a stratégia

Az értékmenedzsment minden érintett – köztük a munkavállalók – értékein nyugszik, és fókuszba helyezi az érték-konceptión alapuló szervezeti kultúrát. Az érték – ebben az aspektusban – nem

feltétlenül az objektív valóságból ered, hanem bizonyos személyek, csoportok, és azon összefüggésrendszer által meghatározottak.

Az EN 12973.sz. norma szerinti meghatározása szerint „az érték fogalma a különféle szükségletek kielégítése és az ahhoz szükséges felhasznált erőforrások közti viszonyon alapul.”

Az érték tehát olyan jellemző, ami egy bizonyos entitáshoz kapcsolható. Egyedileg és összefüggéseiben egyaránt meghatározható.

Az értékmenedzsment alapvető feladata tehát, hogy:

- definiálja az érték fogalmát,
- kialakítson egy olyan érték-alapú mértékrendszert, ami segíti az értékekre való folyamatos összpontosítást,
- lehetővé teszi az érték-alapú döntések meghozatalát,
- segíti a megoldások optimalizálását,
- biztosítja az elfogadott értékek a középpontban maradását és
- megteremti a megfelelő döntéshozatal és a szervezeten belüli tanulás lehetőségeit.

Ezek a kulcsfontosságú funkciók jelentősen hozzájárulhatnak a stratégiai menedzsmenthez. Magukban azonban nem elegendőek a stratégiai menedzsment működtetéséhez. Kiegészítik, nem pedig helyettesítik azt.

1.4. Az értéktérkép

Az értéktérkép egy olyan elemzési technika, amely kifejezetten a szervezet számára fontos soft tényezőkre, ezeken belül is az értékekre koncentrál. A stratégiaalkotás és -megvalósítás fókuszába általa az értékteremtés kerül.

Az értéktérkép a Loughborough University modelljére épül és összesen 72 érték- tényezőt határoz meg [8]. A modell valamennyi tényezője a „soft” elemek közé sorolható. A különböző értelmezések elkerülése érdekében minden egyes projekt során definiálnunk kell, hogy mit is értünk konkrétan egy adott fogalom alatt. Így az elemzés során kialakult értékek relevánsak, értékelhetőek lesznek.

A metodika a tényezők variálhatóságának köszönhetően teljes mértékben személyre szabható. A vállalat szabadon választja meg, hogy az érték- tényezőkből mennyit és melyiket kívánja használni, így érhető el a teljes specifikusság. Az értéktérkép segítségével a vállalat által képviselt és a dolgozók (munkavállalók) által preferált értékek közötti összhangot mutatjuk ki, meghatározva ezáltal a szervezet és a dolgozók közötti azonosulás mértékét.

2. ÉRTÉKTÉRKÉP A BVM ÉPELEM KFT-NÉL

Az értéktérkép bemutatását egy konkrét példán illusztráljuk. Az elemzés helyszíne a BVM ÉPELEM Kft. A Társaság szakemberei már évekkel ezelőtt kapcsolatba kerültek a ma már klasszikusnak számító értékelemzés módszertanával és gyakorlatával. Az értékmenedzsment új megközelítése azonban a Kft gyakorlatában is kitágította a lehetséges elemzési területeket. Stratégiai szintre emelte az ÉRTÉK fogalmát. Az értéktérképek bevezetésével pedig új módszertani eszközt adott a stratégiáját megújítani szándékozó BVM ÉPELEM Kft szakembereinek kezébe. [7]

2.1. A BVM ÉPELEM Kft

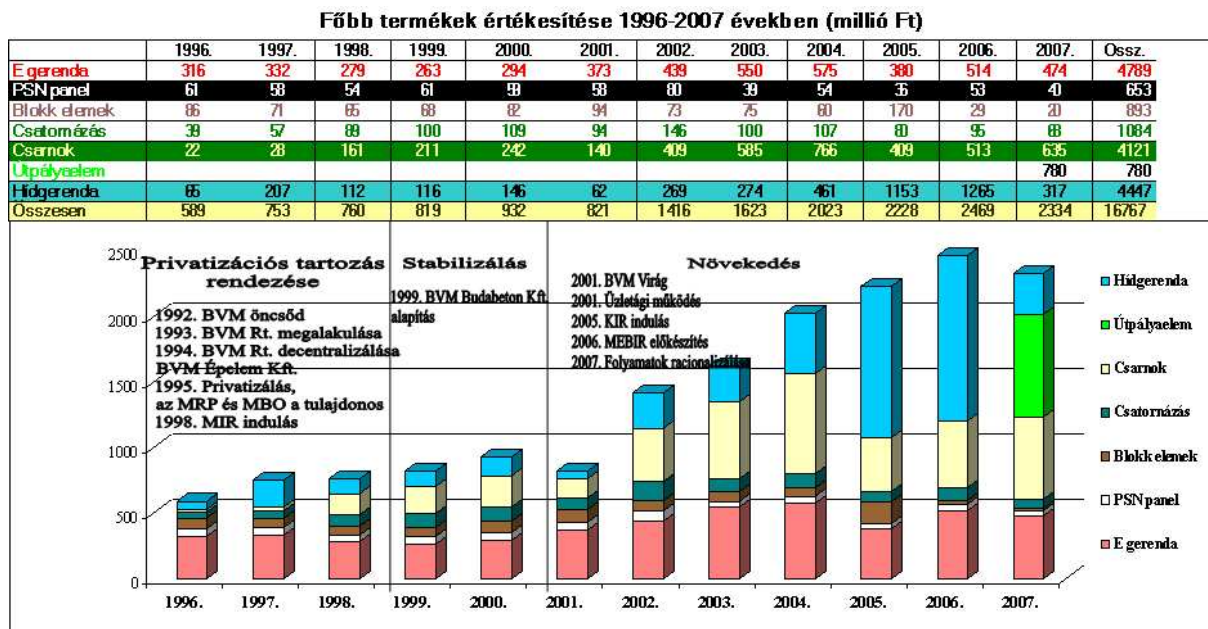
A BVM ÉPELEM Kft. a hazai építőipar egyik számottevő vállalkozása, amely a Beton- és Vasbetonipari Művek 1992. évi csődeljárását követően lett működőképes önálló jogi társaság. Sikerének egyik titka a munkavállalók tulajdonosi működésében rejlik. A munkavállaló tulajdonosok ugyanis aktívan vesznek részt a Társaság stratégiájának formálásában és annak gyakorlati megvalósításában. Erre azonban csak a közösen elfogadott értékek mentén nyílhat mód a munkavállaló tulajdonosokból álló önkormányzó szervezet esetében.

A Társaság vezetése eddig is jelentős hangsúlyt fektetett a követendő értékek pontosítására, azok megjelenítésére és tudatosítására. Bizonyíték erre például a BVM virág (szervezeti háló)

folyamatos fejlesztése, vagy a dolgozói önminősítő rendszer működtetése. Ebbe a rendszerbe illeszthető be az ún. értéktérkép készítése és alkalmazásának meghonosítása

A Társaság főbb jellemzői

A Társaság fejlődésének főbb jellemzőit az 1.sz. ábrarendszer mutatja be összefoglaló jelleggel [10]. Itt feltüntetésre kerültek a stratégia egyes szakaszai, a főbb termékcsoportok és értékesítési mennyiségek, az egyes időszakokban realizált főbb események és eredmények.



1. ábra: A BVM ÉPELEM Kft. fejlődését bemutató ábrarendszer

A BVM ÉPELEM Kft. tulajdonosi struktúrája és vezetési filozófiája

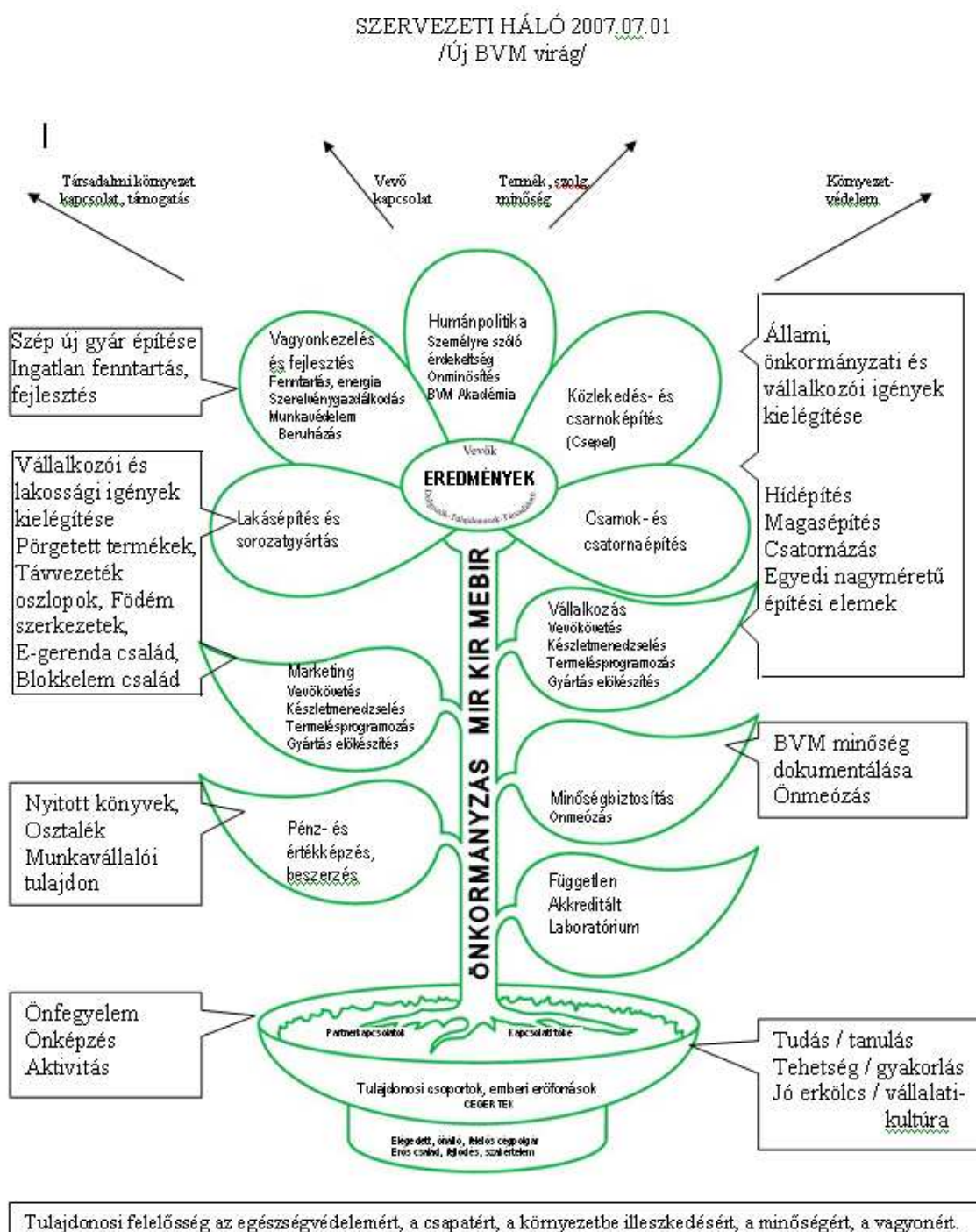
A BVM ÉPELEM Kft. 1995. óta a jelenlegi tulajdonosi struktúrával rendelkezik. A Társaság tulajdonosai a menedzsment és a munkavállalók. A BVM ÉPELEM Kft.-ben tulajdont csak munkavállaló szerezhet! A Társaság nagy hangsúlyt fektet a munkavállaló-tulajdonosok közötti együttműködésre. A menedzsment véleménye szerint a megszerzett tudás, vagyis a szellemi vagyon növeli a vállalat értékét.

A menedzsment már évekkel ezelőtt Kopátsy Sándor alább ismertetett filozófiájával azonosult [6]. Ennek értelmében a szellemi tőke értéke egyenlő a „csapat értékével”, amely azonban már mérhető és számszerűsíthető.

$$\text{TUDÁS}^{\text{TEHETSÉG}} \times \text{ERKÖLCS} = \text{CSAPATÉRTÉK} = \text{SZELLEMI TŐKE ÉRTÉKE}$$

Ezt a BVM AKADÉMIA aktív működése is igazolja. A képzések mindig egy adott célt szolgálnak, amely során a munkavállaló-tulajdonosok valamennyi döntési folyamatba bekapcsolódnak. Így a cég sorsának aktív formálói válnak. Ennek számos fórumát teremtette meg a vezetés, amelyek az állandó együttműködés és fejlesztés kereteit hivatottak biztosítani.

A tulajdonosi szerkezet adta adottságok már eleve behatárolják egy vállalat kultúráját. Így van ez a BVM ÉPELEM Kft.-nél is. A közös célokért történő együttműködés kikényszerítette, hogy a Társaság bizonyos működési elveket fogalmazzon meg és fogadjon el, valamint preferenciáit rögzítse. Ez a BVM „VIRÁG”-ban testesül meg, amely a 2. sz. ábrán látható [10].



2. ábra: A BVM VIRÁG

A VIRÁG „életre keltése” folyamatábrákkal, tevékenység mélységű kompetencia diagramokkal, munkaköri leírásokkal a működő integrált vállalatirányítási rendszernek megfelelően történik. A fentieket látva nem szabad csodálkoznunk, hogy az „EGÉSZSÉG-CSALÁD-MUNKAHELY” mottó vált a Társaság irányítójává.

A kiegyensúlyozott és sikeres munkavégzést csak egészséges és rendezett családi háttérrel rendelkező kollégáktól lehet várni. Ezt hivatott támogatni az BVM ÉPÉLET Alapítvány is.

A BVM ÉPELEM Kft stratégiájának megújítása

A Társaság 3 évente megújítja stratégiáját. Ehhez a korábban a széles körben ismert stratégiai metodikákat alkalmazták. A stratégia megújítás idején ismerkedett meg a vállalat felsővezetése az Értéktérkép készítés módszertanával. Ennek ismeretei több ponton is segítették a stratégiai munkát.

Először is megerősítették a Társaság vezetőit abban a meggyőződésükben, hogy az értékek megjelenítése szükségszerű a stratégiában. Megszületett tehát a döntés: alkossuk meg az értékprofil!

2.2. Az értéktérkép készítése

Az értékprofil kialakítása módszertani előkészítése

Az értéktérkép készítés alapját Ken Scott 2007. évi PVM kurzusának ismeretei jelentették [8]. Így vizsgálatunk megtervezésekor az itt szerzett útmutatásokat tekintettük mértékadónak. Munkánkban hasznosítottuk a Loughborough University által kidolgozott értékprofil modellt és az általuk ajánlott 72 Érték-komponens felsorolását.

Az előkészület során:

- megfogalmaztuk az értékprofil kialakításának célját,
- megneveztük a bevonandók körét,
- meghatároztuk a vizsgálat forgatókönyvét,
- tisztázásra kerültek a módszertani kérdések,
- pontosítottuk a lebonyolítás menetrendjét,
- kialakítottuk az elemzési eredmények feldolgozási és értékelési szempontjait.

A vizsgálat célja

„A BVM ÉPELEM Kft. megújulási stratégiájának kialakítását segítő módszertan alkalmazása a tulajdonostársak szövetségének erősítésével.”

A bevonandók köre

A több lépésben végrehajtott vizsgálatba három, egymással átfedésben lévő csoportot vontunk be: a Tulajdonosi kör, az Alkalmazottak/Művezetők, valamint a Fizikai kategóriába tartozó munkavállalók képviselőit. A tulajdonosok mind a menedzsment, mind pedig a menedzsmenten kívüli munkavállalók által képviselve voltak. Az elemzésbe bevont szakemberek közé meghívtunk tulajdonnal nem rendelkező kollégákat is.

A vizsgálatba bevont szakemberek csoportja heterogén volt. Ugyanakkor a Társaság tulajdoni hányadának több, mint 70%-a képviseltetve volt általuk.

A módszertani előkészítés

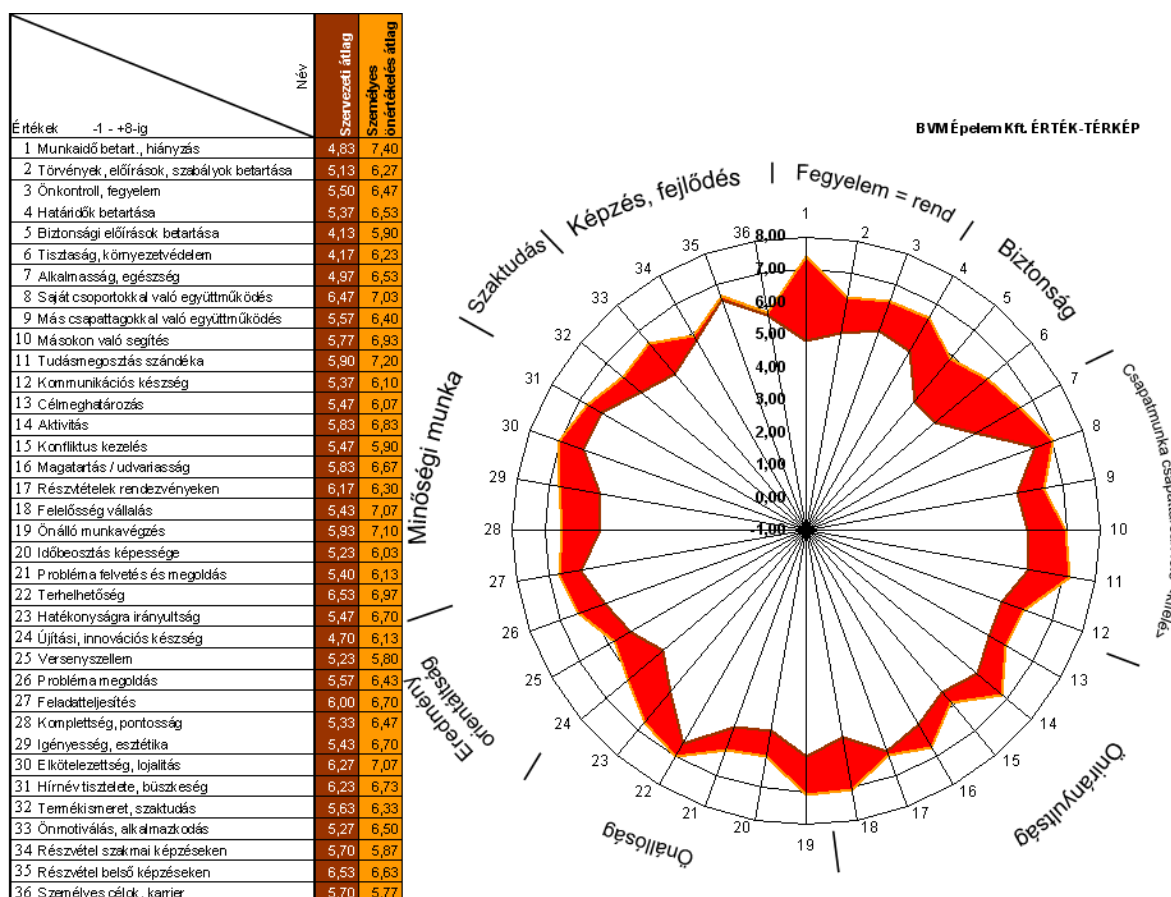
A vizsgálat előkészítése zárt körben történt. Alapvető célunk volt ugyanis, hogy a kérdésekkel a válaszadók csak a kérdőívek kitöltésekor találkozzanak.

Az előkészítés során úgy ítéltük meg, hogy az eredeti ajánlásban szereplő 72 tényező sok. Az előkészítés során 9 tényezőcsoportot fogadtunk el, amely összesen 36 tényezőből állt.

Elsősorban azokat a tényezőket nevesítettük, amelyek már korábban is a BVM ÉPELEM Kft működésének, vállalati kultúrájának alapját képezték. Ezek többségét több dokumentum is tartalmazta, természetesen nem egységes struktúrában. Így a Társaság korábbi stratégiájában, a Munkavállalói Résztulajdonosi Program alapidokumentumaiban, a készülő Etikai Kódexben, de az Önműködés dokumentumaiban fellelhető volt számos érték-tényező [10].

A lebonyolítás

- A kérdőívek kitöltésére egy vidéki „bentlakásos hétvége” során került sor. A vizsgálati ívet az Egyén (a vizsgálatban részt vevő személy), valamint a Társaság szempontjából kellett kitölteni. Az Egyén szempontjából arra szerettünk volna választ kapni, hogy az egyes értékeket milyen szinten tudja képviselni, míg a Társaságra vonatkozó kitöltés esetén a jelen helyzet felmérésével a jövőre irányuló törekvések irányait és mértékét kívántuk feltárni.



3 ábra: A szervezeti /társasági és az egyéni minősítések átlagai

A feldolgozás során természetesen csak a kitöltés tapasztalatait lehetett röviden összegezni, valamint a kapott eredmények számszerű értékeit tudtuk közölni. A következtetések levonására csak később, egy mélyebb elemzést követően kerülhetett sor. A kapott eredmények átlaga a 3. ábrán látható.

Az értékelés főbb megállapításai

A részletes elemzésre és értelmezésre természetesen később kerülhetett sor. A vizsgálat kimeneteit szemléltető poláridiagram ugyanis egy diagnózis eredményeit tartalmazza. Az eltérések és az egyezések okainak kutatása pedig ezután következett.

Ez egy igen izgalmas, vitákban gazdag elemző és értékelő szakasz volt. Itt természetesen nem tudunk az értékelés eredményeiről részletesen beszámolni, csupán az általánosítható tapasztalatainkat fogalmazzuk meg.

- A kollégák nem adtak egyetlen -1 pontos minősítést sem! Ugyanakkor számos Érték-tényező kapott 8-as minősítést.
- Az átlagokat tekintve szembetűnő, hogy az Egyéni minősítésekben kivétel nélkül magasabb számok szerepeltek, mint a Szervezeti/Társasági értékek esetén.
- Az eltérések elemzése rávilágított a látható és a felszín alatt meghúzódó feszültségekre. Segítségével a munkavállalói közösség kijelölte az ellentmondásokkal terhelt területeket, amelyekkel a későbbiek során foglalkozni kell. Ezek nem csupán a műszaki jellegű fejlesztések irányvonalát jelölik ki, hanem az irányítási rendszer szükséges korrekcióit is. Az elemzés eredményeiből levezethetők a képzési tervbe illeszthető témakörök.
- A kollégák érdeklődéssel fogadták az eddig ismeretlen metodika alkalmazását. Pozitív visszajelzéseik alapján eredményesnek minősítettük az elvégzett munkát.
- Számos újabb kérdés merült fel a vizsgálatot előkészítő szakemberekben. Így például: „Melyek azok az Érték-komponensek, amelyek hosszú távon versenyképessé tehetik a

vállalatot?” „Hogyan egyeztethetők össze a egy adott vállalat lokális értékei a globalizáció trendjeihez való alkalmazkodással?”

- A metodika alkalmazása a kommunikáció terén is új utakat nyitott. Az itt használatos fogalmak sokkal közelebb álltak a Társaság valamennyi dolgozójához, mint a menedzsmenttudományokban általánosan alkalmazott kategóriák.
- A metodika erősségének tekintjük, hogy olyan módszert adott a kezünkbe, amely segítségével az Egyén és a Társaság Értékeit mérni, majd közelíteni lehet.
- A rövid és a hosszú távú elképzelések megfogalmazására is módot nyújt a metodika.
- Az elemzés bizonyos pontokon visszaigazolta a menedzsment által eddig elvégzett munka helyességét is.

Az alkalmazás továbbfejlesztése

A metodika az elmúlt időszakban több ponton is visszaigazolást nyert. A felhasználás eddig elért eredményeit a következőképpen foglalhatjuk össze.

- - A következő vizsgálatokat a már megfogalmazott 36 tényezővel folytatjuk le..
- - Valamennyi munkavállalót bevonunk az elemzésbe.
- - Fokozott figyelmet fordítunk a kapott minősítések értelmezésére.
- Az értéktérkép készítését beépítjük a szisztematikusan elvégzésre kerülő feladataink közé.
- A BVM ÉPELEM Kft vezetése felismerte, hogy az értéktérkép segítségével sor kerülhet a társaság belső értékrendjének pontosítására és tudatosítására. Ezt elsősorban oktatással, képzéssel tervezi megoldani.
- A metodika lehetővé teszi a társaságnál alkalmazott ún. „Önminősítő Rendszer”, valamint az értéktérképben megjelenített néhány kiemelt tényező összekapcsolását az ösztönzési rendszer fejlesztése érdekében.
- A módszertan a „Szervezeti Minősítés” és a „Nemzeti Minőség Díj” elvárásainak harmonizálását is remekül szolgálja a Társaságnál.
- A „dolgozói elégedettségi térkép” és a „BVM ÉPELEM Etikai Térkép” kialakításánál már támaszkodtunk az értéktérkép összeállításának tapasztalataira.

3. ÁLTALÁNOSÍTHATÓ TAPASZTALATOK

A következőkben csupán felsorolás jelleggel vesszük számba az értéktérkép alkalmazása mellett szóló érveket. A metodikával:

- feltárhatók a feszültséget hordozó szervezeti pontok, a kiváltó okok és ezáltal kezelhetőekké válnak.
- Az értéktérkép vizuálisan, képként jelenik meg. Ez mindenki számára érthető.
- Lehetővé teszi a munkavállalók széles körének bevonását, így növeli az alkalmazottak bizalmát.
- Erősíti az értékközpontúságot.
- Vállalat specifikus, aktuális helyzethez igazítható.
- A metodika a belső motivációt erősítő hatással bír.
- Navigációs eszköz.
- Javítja a kommunikációt a munkavállalók egyes csoportjai között.
- Viszonylag gyors diagnosztikai módszer.
- Költséghatékony megoldás.
- Jól egészíti ki a vállalatnál már ismert és alkalmazott stratégiai megoldásokat.

Az értéktérkép sikeres alkalmazását támogató feltételek

Az értéktérkép alkalmazásának alapfeltétele, hogy a vállalat aktívan foglalkozzon a stratégiai menedzsment feladatokkal. A sikeres alkalmazás alapját a vállalati vízió és misszió, valamint a vállalat által definiált értékek, vagyis a vállalati kultúra adják. „Szervezeti kultúra a szervezet tagjai által közösen vallott hiedelmek, várakozások és értékek összessége” [1] A szervezet stabilitását adja, egyfajta emlékezetként működik. Összefogja a szervezetet és egy meghatározott mederben tartja. A stratégiaalkotás során figyelembe kell venni, mert rövidtávon nem megváltoztatható!

Változó környezetben hátráltathatja a szervezetet, a reagáló képességet csökken. A jól kialakított kultúra azonban elkötelezettséget teremt és segíti a rugalmasságot és a változások menedzselését.

Egy olyan szervezeti kultúra, melynek nem része az őszinte és nyílt kommunikáció, a metodika használhatósága is megkérdőjeleződhet.

Egy támogató vezetői stílussal a metodika hosszú távú hatásai felerősíthetők és ezáltal a vállalati teljesítmény tovább fokozható.

4. ÉRTÉKTÉRKÉP A STRATÉGIÁBAN

Az értéktérképet az értékelemzés területe integrálta, a stratégiai menedzsment hasznosítja és a szervezeti magatartás tárja fel a benne működő dinamikákat.

„Stratégiai menedzsment alatt – többek között - azt a folyamatot értjük, amely során meghatározásra kerülnek az elérendő vállalati célok és az oda vezető „út”. Ennek során születnek meg a stratégiai változatok, döntések, megtörténik az akciók tervezése és azok irányítása, majd értékelése. A stratégiai tervezés során határozzuk meg a hosszú távú célokat, majd ebből lebontva készítjük el az éves terveket [2].

Az értéktérkép megállapításai hidat képeznek a stratégiai és az operatív tervek között. „A stratégia hatást gyakorol a taktikára, a taktika visszahat a stratégiára. A stratégia és a taktika a vállalatvezetés két – egymással összefüggő – dimenziója”. [5]

Az értéktérkép alkalmazása nem helyettesíti a már korábban megismert stratégiai módszertanokat, elemzéseket. Véleményünk szerint jól egészíti ki a már ismert és alkalmazott technikákat azzal, hogy megjeleníthető benne a vállalat által preferált ÉRTÉK-ek köre.

Az értéktérkép – az alkalmazás tapasztalatai szerint - a stratégiai elemzés eszköztárába tartozik. Hatása azonban stratégiai menedzsment teljes folyamatában megmutatkozik, így: a stratégiai elemzés, a stratégia kialakítás, a megvalósítás előkészítés és a megvalósítás során.

A metodika segítségével olyan döntések születhetnek, amelyek kezdeményezésében az érintettek aktívan részt vettek. Így ők a célok megvalósításában együttműködnek.

Míg a vállalati gyakorlatban alkalmazott „hard” tényezők a versenytársak által jól másolhatóak, addig a „soft” tényezők adaptációjánál más a helyzet [3]. Ezek ugyanis nem, vagy csak nagyon nehezen objektivizálhatók. Másolásuk pedig szinte lehetetlen. Ilyen „soft” elemnek tekintjük az értéktérkép által vizsgált és kutatott „ÉRTÉKEKET” is.

Felhasznált szakirodalom

- [1]Antal - Makos és társai (2005.): Stratégia és szervezet, Kolozsvár,
- [2]Barakonyi K.(1999.): Stratégiai tervezés, Budapest, AULA Kiadó,
- [3]Iványi A.Sz. - Hoffer I. (2004.) Vállalkozásfejlesztés és Innováció, Budapest, AULA Kiadó
- [4]Iványi A. Sz.- Hoffer I. (2008.): „Soft” tényezők előretörése az értékelemzésben, Előadás a Magyar Tudomány Hete, Értékelemzési szekció, Dunaújváros, Október 13.
- [5]Jelen T.- Mészáros T. (2008.). Tervezés, Stratégia, Taktika, Üzlet, AULA Kiadó, Budapest
- [6]Kopátsy S. (2005.): A szellemi vagyon gyarapítása 2005. március 25.
- [7]Pálincás J. - Hoffer I. (2008.) Értéktérkép a stratégiában, avagy értékorientált cégvezetés a BVM ÉPELEM Kft-nél, Előadás International Value Engineering Conference, Budapest, Hungary, 10-11 April, 2008. Megjelent a konferencia kiadványában
- [8]Scott K. (2007.): PVM kurzus előadásanyagai, Budapest, 2007. október 4-6.
- [9]EN 12973.sz. norma
- [10]BVM ÉPELEM Kft. munkaközi anyagai

MALMQUIST-INDEX ALKALMAZÁSA A KOMPLEX TÉNYEZŐ HATÉKONYSÁG MÉRÉSÉRE

Farkasné Fekete Mária¹, Szűcs István², Varga Tibor³

Ph.D. egyetemi docens, D.Sc. egyetemi tanár, intézetigazgató, Ph.D. tudományos munkatárs
SZIE GTK, SZIE GTK, AKI

Absztrakt

A hatékonyság nemcsak a versenyképesség alapja de a fenntartható fejlődésnek is alapkövetelménye. A hatékonyságnövelés legegyszerűbb formája a hatékonysági tartalékok kihasználása. A hatékonysági tartalékok feltárása, kihasználása megköveteli a teljesítményeik alapján összemérhető gazdaságok hatékonyságában meglévő különbségek kimutatását, azok összetevőinek számszerűsítését. Az itt bemutatott ún. Malmquist index, amely a DEA (a burkológörbe-elemzésen alapul) alkalmas országok, régiók, vállalatok hatékonyságának összehasonlítására egy adott output/input vektor és a vizsgált mintában (sokaságban) leghatékonyabbnak talált vizsgálati egység output/input aránya közötti távolság mérése alapján. Annak ellenére, hogy ez a teljes tényezőhatékonyság vizsgálatára alkalmas módszer használata az utóbbi években nemzetközi szinten gyorsan terjed, hazai alkalmazása – néhány eredményes próbálkozástól eltekintve – még szerénynek mondható. Előadásunk célja kettős: egyrészt a módszernek és alkalmazhatóságának, közérthető formában történő bemutatása, másrészt mezőgazdasági ágazatban, hasonlóságot mutató régiók gabona ágazatára kapott eredmények értelmezése és értékelése.

Abstract

Efficiency is not only the most important basis of competitiveness but also a prerequisite of sustainable development. The most simple form of increasing efficiency is exploiting efficiency reserves. Exploring and exploiting efficiency reserves requires the statement about differences in efficiency of countries with comparable performance and the numerical expression of its components. The Malmquist index (based on the DEA envelope curve analysis) introduced hereafter, which is an adequate tool for comparing the efficiency of countries, regions and companies through measuring the distance between an output/input vector and the output/input ratio of the examination unit that proved to be the most efficient in the sample (multitude) under examination. Despite the fast international spread of the application of the method for examining total factor productivity in the last years, its national adoption – apart from some successful attempts – can still be regarded as modest. Our presentation serves a double purpose: partly the clear introduction of the method and its application, partly the interpretation and evaluation of the results obtained for the wheat industry in regions showing similar characteristics in the agricultural branch of the economy.

1. Bevezetés. A mezőgazdasági termelés hatékonyságának jelentősége és mérési lehetőségei

A Világbank 2008. évi jelentése szerint a mezőgazdaságnak a 21. században minden korábbinál „ijesztőbb” kihívásokkal kell, hogy szembe nézzon. Ennek legfőbb oka a népesség növekvő száma, a világ lakosainak száma, amely 2000-ben 6,1 milliárd volt, 2050-re várhatóan 9,1 milliárdra nő. A népesség nagyarányú növekedése mellett a növekvő jövedelmek az alapvető élelmiszerek egy főre jutó fogyasztásának nagyságát is jelentős mértékben megemelik (World Development Report, 2008). A mezőgazdaság iránti kereslet egyik meghatározójává válhat az energetikai célú termelés (Csáki, 2007). Ahogy a mezőgazdasági célokra alkalmas földterület és a víz egyre szűkösebb erőforrássá válik, a mezőgazdasági termékek iránti növekvő kereslet csak a hatékonyság növekedése révén elégíthető ki.

A mezőgazdasági termelés hatékonyságának növelésében a társadalmi gazdasági élet minden szintje érdekelt:

- jelent Globális szinten a hatékonyság növelése alapvető a fenntartható fejlődéshez, az éhezés és szegénység felszámolásához és a környezetvédelmének is egyik alapkitétele.
- Az Európai Unió Közös agrárpolitikájának elsőrangú célja a hatékonyság növelése, amely alapja az agrárszektor élet- és versenyképességének, az új társadalmi igényeket kielégítő környezeti szolgáltatások és energetikai célú termelés megfelelő mennyiségben, minőségben való nyújtásának.
- A gazdálkodó egység, a farmszintjén a növekvő hatékonyság teremthet stabil alapot a hosszú távú jövedelemnövekedésnek, az átlagosnál nagyobb hatékonyság növekedés a gazdasági profit forrása.
- Végül, mivel a mezőgazdasági termelés hatékonysága fontos alakító tényezője az élelmiszeráraknak, a reáljövedelem és a környezeti hatásokkal együtt a jólét fontos alakítója.
- A mezőgazdasági termékek piacának növekvő liberalizálódása, az EU egységes piacon való helytállás különösen a jó mezőgazdasági adottságokkal rendelkező, de hatékonysági hátránnyal küszködő új tagállamoknak különös kihívást.

Ilyen összefüggésben a hatékonyság mérése, a hatékonysági tartalékok feltárása a korábbi időkkel összevetve is kiemelt szerepet kap.

A hatékonyság növekedés a termelés növekedésének az inputok növekedésével nem magyarázható része. A hatékonyság mérhető, statikus és dinamikus szemléletben. Az előző az output és input viszonyával fejezhető ki egy adott időpontra vonatkoztatva, az utóbbi, pedig a hatékonyság időbeli változását fejezi ki, így index alapú hatékonysági mutatónak is nevezzük.

A hatékonyság mérhető:

- Parciális hatékonysági mutatókkal: ilyenkor a kibocsátás és egy input tényező viszonyát vizsgáljuk.
- Teljes tényező hatékonysági mutatóval (TFP): amellyel az összes input és összes output kapcsolatát vizsgáljuk.
- A tényezők teljes társadalmi hatékonyságát kifejező mutatóval, amely a termelési tényezők teljes társadalmi nettó hozadékával (pozitív és negatív extern hatások egyenlege) a társadalmi jóléthez való hozzájárulásával számol.

A gyakorlatban leginkább a parciális hatékonysági mutatók használatosak. Ezek azonban nem veszi figyelembe a tényezők közötti kapcsolatokat, azok egymást erősítő vagy gyengítő hatását. (például az egy állatra jutó output növekedése elérhető intenzívebb takarmányozással, ekkor a teljes tényező hatékonyság változatlan lehet, miközben a parciális hatékonysági mutató javulást mutat (Capalbo and Antle 1988)). Ezt a hiányosságot pótolhatják az input-output összefüggéseket leíró és a teljes tényező hatékonyság változásának mérésére is alkalmas termelési függvények. Ebben a munkában a teljes tényező hatékonyság mérésére koncentrálnak. A teljes tényező hatékonyság mérhető abszolút és relatív módon.

A gyakorlatban használt termelési függvények közül a mezőgazdaságban a Cobb-Douglas féle termelési függvény a leginkább használatos. A teljes tényező hatékonyság mérésére tradicionálisan az ún. Solow maradékot szokás alkalmazni. A teljes tényező hatékonyság alakulása mellett fontos az okozó tényezők kimutatása. A Cobb-Douglas féle termelési függvény „maradék” tagja együttesen mutatja a technikai, technológiai fejlődés és a hatékonyság javulását (Romer 2002). Ezen kívül speciális adatigénye van és különösen akkor, ha szabályozási vagy egyéb: például inflációs okok miatt aszimmetrikus árváltozások adódnak, használata nehézséget okoz.

Farrell (1957) elvetette az abszolút hatékonyságot leíró termelési függvények ideáját, helyette egy olyan módszert javasolt, amely a vizsgált egység hatékonyságát relatív módon méri a legjobb teljesítményt elérő referencia csoporthoz képest. Az általunk alkalmazott Farrel féle hatékonysági koncepción alapuló Malmquist-index alkalmas országok, régiók, vállalatok hatékonyságának összehasonlítására egy adott output/input vektor és a vizsgált mintában (sokaságban) leghatékonyabbnak talált vizsgálati egység output/input aránya közötti távolság mérése alapján. Nagy előnye a módszernek, hogy amellelt, hogy nincs specifikus adatigénye, nem igényli a potenciális kibocsátást leíró termelési függvényt, és lehetővé teszi a teljes tényező hatékonyság változásán belül a technika változásának (technical change) hatását elkülöníteni a technikai

hatékonyság (technical efficiency) és a mérethatékonyság (scale efficiency) változásának hatásától. A benchmark alapjául szolgáló határfüggvény előállítására alkalmas a sztochasztikus függvényillesztés, SFA, Stochastic Frontier Analysis vagy a DEA, Data Envelopment Analysis (Bunkóczi-Pitlik 1999, Brümmer et al. 1998, Charnes et al. 1978, Coelli 1996, Färe és Grosskopf 1994, Thanassoulis 2007). Tanulmányunkban a DEA módszeren alapuló Malmquist-indexet mutatjuk be.

2. A Malmquist-index és összetevőinek matematikai és geometrikus értelmezése

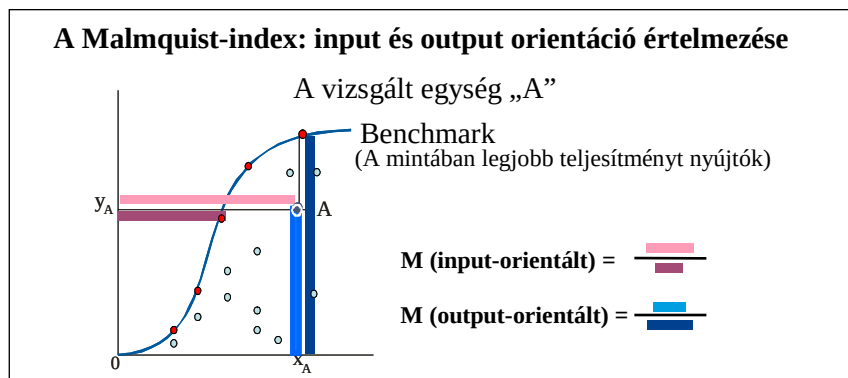
A Malmquist-index lényegét a következőkben foglalhatjuk össze:

- A termelési függvény (határfüggvény, benchmark) értékeit minden inputszinthez a mintában szereplő egységek közül a legjobb teljesítményűek kibocsátási adatai adják.
- Az index a vizsgált egység hatékonyságát relatív módon méri a legjobb teljesítményt elérő referencia csoporthoz képest.
- A legjobb teljesítménytől való lemaradás mértéke a technikai hatékonysági tartalék, míg a termelési függvény eltolódása (élvonalbeli teljesítmény változása) a technika, technológia változásának kimutatására alkalmas.
- Az index alkalmas a teljes tényező hatékonyság kimutatására több input és több output esetén is ilyenkor input és output vektorokkal dolgozunk.

A Malmquist-index és összetevői számítása során alkalmazható inputorientált és outputorientált megközelítés az „ugyanannyit a legkevesebből” illetve az „ugyanannyiból a legtöbbet” hozamráfordítás szemléletet takarja. A két szemlélet nem érinti a határfüggvényt, hiszen az a legjobb gyakorlatot, adott technikai szinten a legjobb teljesítményt nyújtók ugyanazok a termelési (döntéshozó, decision making unit) egységek. A DEA módszerrel előállított határfüggvény alapulhat állandó (constant return to scale) és változó (variable return to scale) alapfeltevésen. A két eljárás eltérő eredményeként a skáláhozadék (return to scale, scale efficiency) leválasztható a tiszta technikai hatékonyságtól (pure efficiency, PU) (Banker, R. és társai 1984).

A két megközelítés eltérő eredményt a SC és a PU mutatókra adhat, mivel az eltérés a változó skáláhozadékú görbék görbültségéből adódik, ami nem áll fenn az állandó skáláhozadékú egyenesek esetében. Emiatt, az input-output orientáció eltérésének mértéke az időbeliségtől függetlenül a termelési függvény görbültségének, a hatékonyság méretfüggőségének a fokát fejezi ki. A Malmquist-index a hatékonyságot (hatékonysági tartalékot) a DEA módszerrel előállított határfüggvénytől való távolsággal méri.

A kibocsátás orientált Malmquist-index minden inputszinten (x) a legjobb eredményt felmutató egység és az adott egység teljesítménye (y) közötti távolságot mutatja a t és a t+1 évhez tartozó technológiai szinten. Az input orientált Malmquist-index adott kibocsátáshoz felhasznált inputmennyiségeket hasonlítja össze, távolság függvények segítségével (a legkevesebb input felhasználás és a vizsgált egység input felhasználása közötti különbség). A DEA módszer lényegét és a kétféle szemlélet különbségét mutatja az 1. ábra



1. ábra Malmquist-index: input és output orientáció értelmezése

Az **output orientált Malmquist-index (M_o)**, a teljes tényező hatékonyság változását mutatja t és $t+1$ évek között, a következő képlettel fejezhető ki:

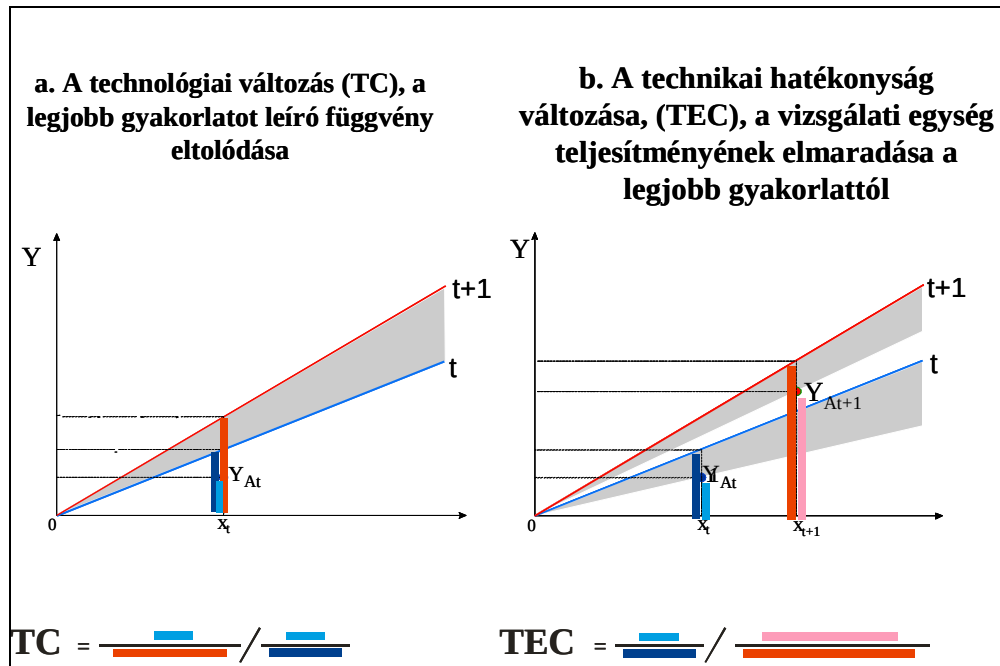
$$M_o^{t+1} = \left[\frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} \frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \right]^{1/2} \quad (1)$$

A mértani átlag használatának oka, hogy a referencia technológia éppúgy lehet a t , mint a $t+1$ évi technológia.

Az index felbontható két komponensre:

$$M_o^{t+1} = \frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} \left[\frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})} \frac{D_o^t(x^t, y^t)}{D_o^{t+1}(x^t, y^t)} \right]^{1/2} \quad (2)$$

az un. **felzárkózási vagy technikai, technológiai hatékonysági indexre (TEC Technical efficiency change)** és a zárójelben lévő **technika, technológia változását kifejező (TC, technical change) indexre, TPC (total productivity change) = TEC • TC, (2. ábra).**



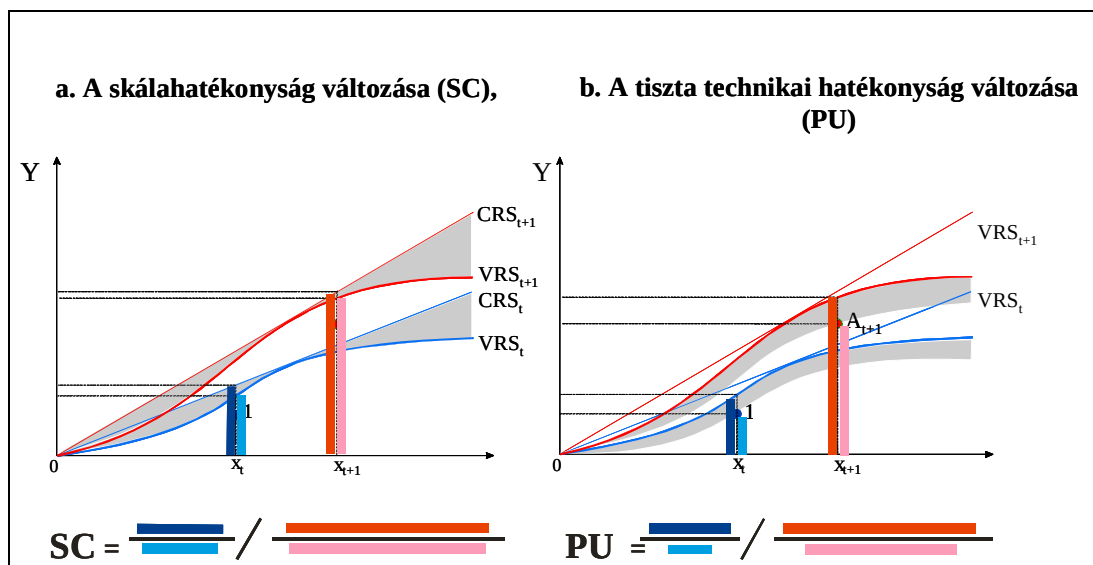
2. ábra: A Malmquist-index és felbontása

A technikai hatékonyság ugyancsak felbontható skálahatékonyságra és tiszta technikai hatékonyságra **TEC=SC (economic of scale) • PU (pure technical efficiency)**.

$$\frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} = \frac{D_{ov}^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_{ov}^t(x^t, y^t)} \left[\frac{D_o^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1}) / D_{ov}^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^{t+1}(x^t, y^t) / D_{ov}^{t+1}(x^t, y^t)} \frac{D_o^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D_o^t(x^t, y^t)} \right]^{1/2} \quad (3)$$

ahol az indexben a „v” a változó skálahozadéku függvényt jelenti szemben az állandó skálahozadéku függvényértékekkel. A függvény első tagja a **tiszta technikai hatékonyságot (PU)** jelenti (változó skálahozadéku leíró függvények távolsága), míg a zárójelben lévő az állandó és változó skálahozadéku függvények, t és $t+1$ időpontban mért távolsága, a **skálahatékonyság**

változását méri (3. ábra). A mértani átlag ismét a referenciának tekinthető időpont problémáját oldja fel.



3. ábra: A technikai hatékonyság felbontása

3. Alkalmazás az agrárszférában

A nemzetközi szakirodalomban egyre több példát találunk a Malmquist-index mezőgazdasági alkalmazására (Balcombe és társai 2005, Ball és társai 2001, Capalbo és Antle 1988, Carter és Zhang 1994, Coelli és Prasada 2003, Coelli és társai 2006, Glauben és Thijssen 2002, Kawagoe és társai 1985, Lissitsa 2006, O'Neill és társai 2008, Pilot –Lepetit és társai 2003, Shaik és társai 2001, Tonini 2005, Yet, 2000) az utóbbi években találkozhatunk hazai alkalmazásokról szóló publikációkkal is, számuk azonban még meglehetősen kevés (Dobó et al. 2007, Fogarassy és Laure Latrueffe, 2007, Varga 2006, Farkasné és társai, 2008).

A kutatásunk célja kettős: egyrészt a módszernek és alkalmazhatóságának, közérthető formában történő bemutatása, másrészt néhány fontosabb mezőgazdasági ágazatban, az általa kapott eredmények értelmezése és értékelése. Az EU tagállamaiban teljes tényező hatékonyság vizsgálatánál egyre kiemeltebb szerepet kap kiemelt a Közös Agrárpolitika hatása a hatékonyságra, illetve az új tagállamok - amelyek a parciális hatékonysági mutatók alapján jelentős hatékonysági hátrányt mutattak a csatlakozás előtt –felzárkózási lehetőségeinek vizsgálata (Fekete-Farkas és társai, Varga és társai, 2008).

Számításainkat az FADN publikus adatbázisának felhasználásával készítettük a rendelkezésre álló ágazatcsoportok közül a gabonanövényekre, a 2000-től 2006-ig terjedő időszakra. A vizsgálatainkat az unió régióinak (A1-es régiók) szintjén végeztük.

A Malmquist-index számításához az ágazati hozamértékeket, és a fontosabb költségeket használtuk fel. Ezek a föld, a munka, az amortizációs, a vetőmag, a műtrágya, a növényvédőszer, a gép, az energia, az egyéb közvetlen, és az üzemi általános költségek voltak.

A 4. ábrán szereplő Malmquist távolságértékek az élvonalbeli gazdaságok hatékonysági lemaradásait fejezik ki az összhozam és összes ráfordítás alapján azoknak 1-re kiegészítő értékeivel. Ugyanezen két mutatóval számított értékekkel, két dimenzióban ábrázoltuk a régiónkénti hatékonysági tartalékokat. A Malmquist-index felbontásával kapott mutatókat viszont már a fent felsorolt tíz termelési tényező alapján számítottuk. Ezt a megoldást azért választottuk, mert a tényleges számítások egy tizenegy dimenziós térben, tizenegy irányban kiterjedő, grafikusban bemutathatatlan burkológörbét állítanak elő.

Előadásunknak nem célja a hatékonyság alakulásának értékelése, és okainak feltárása, viszont általánosságban az alábbiakat mindenképpen érdemes megállapítanunk.

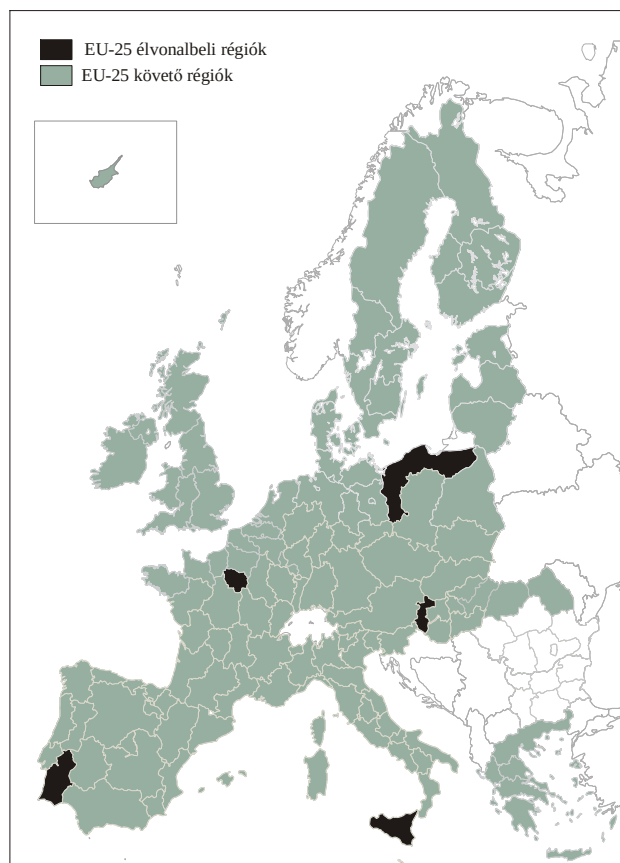
- az élvonalbeli hatékonyság nem köthető földrajzilag jól körülhatárolható komparatív előnyökhöz. Megállapításunkat a 4. ábrához tartozó térkép is alátámaszthatja. A tíz termelési tényező között a kedvező természeti adottság nem képes meghatározóvá válni.
- A 4. ábrán a követő gazdaságoknak két kategóriáját figyelhetjük meg. Az egyik a szaggatott vonallal körülhatárolt régiók köre, amelyeknek hozam/költség arányi méretarányosan kis eltérésekkel azonosnak tekinthetők. Ezekben a régiókban a hatékonyság javítása nem kulcskérdés, mert az ágazat jövedelemalakító szerepe nem meghatározó, esetleg a támogatásokkal kiegészülve már az ágazat jövedelmezősége elfogadható, vagy a gazdaságok tökehiányos állapota miatt az nem megoldható.
- A másik csoport a felzárkózni igyekvők (az élvonalbeliek és a fent említettek közötti sávban). Ezek számára az ágazat hatékonyságának javítása jövedelmező.
- A magyar régiók egyike élvonalbeli, a többi felzárkózó.

Az indexfelbontás eredményei (1. táblázat) alapján megállapítható, hogy az ágazat hatékonysága a két év alatt közel 5%-kal romlott. Ez az élvonalbeli gazdasággal rendelkező régiók 1,4%-os hatékonyságromlása és a követő gazdaságokkal rendelkező régiók 3,5%-os lemaradása eredményeképpen következett be. Tehát a technológia avulása volt megfigyelhető az Unió egészében az élvonalbeli gazdaságokkal bíró régiókban, és – ennél erősebben a többi régióban. A lemaradó régiókban a lemaradás oka teljes egészében (3,5%) abból adódott, hogy az ottani gazdaságok nem tudták elérni termelési tényezőik felhasználása során azoknak technikai optimum szintjét, vagy éppen pazarlóan meghaladták azt. Egyéb, a menedzsment hibájaként felróható okok (0%) érdemben nem mutathatók ki.

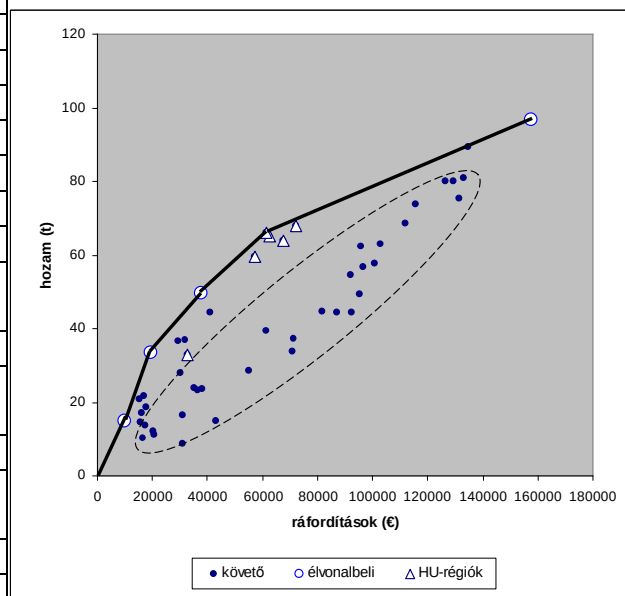
1. táblázat: A Malmquist-index elemei
(változás az előző évi érték %-ában)

TÉRSÉG (IDŐSZAK)	TFPC	TC	TEC	SC	PU
EU-25 (2004-2005)	-7,7	-8,4	0,8	-0,3	1,1
EU-25 (2005-2006)	-1,9	6,2	-7,6	-6,6	-1,1
EU-25 (2004-2006)	-4,8	-1,4	-3,5	-3,5	0

Ország	Régió	Malmquist átváltsága
France	(121) Île de France	1,000
France	(131) Champagne-Ardenne	0,908
France	(132) Picardie	0,851
France	(133) Haute-Normandie	0,834
France	(134) Centre	0,920
France	(136) Bourgogne	0,997
France	(141) Nord-Pas-de-Calais	0,539
France	(151) Lorraine	0,911
France	(152) Alsace	0,618
France	(153) Franche-Comté	0,885
France	(162) Pays de la Loire	0,735
France	(164) Poitou-Charentes	0,796
France	(182) Aquitaine	0,492
France	(183) Midi-Pyrénées	0,595
France	(192) Rhône-Alpes	0,586
France	(193) Auvergne	0,733
France	(201) Languedoc-Roussillo	0,641
France	(203) Provence-Alpes-Côte	0,718



Hungary	(760) Közép-Magyarország	0,983
Hungary	(761) Közép-Dunántúl	0,945
Hungary	(762) Nyugat-Dunántúl	1,000
Hungary	(763) Dél-Dunántúl	0,977
Hungary	(764) Észak-Magyarország	0,943
Hungary	(765) Észak-Alföld	0,732
Hungary	(766) Dél-Alföld	0,855
Italy	(222) Piemonte	0,476
Italy	(230) Lombardia	0,483
Italy	(243) Veneto	0,199
Italy	(244) Friuli-Venezia	0,319
Italy	(260) Emilia-Romagna	0,380
Italy	(270) Toscana	0,504
Italy	(281) Marche	0,351
Italy	(282) Umbria	0,458
Italy	(291) Lazio	0,631
Italy	(292) Abruzzo	0,277
Italy	(301) Molise	0,543
Italy	(311) Puglia	0,604
Italy	(312) Basilicata	0,761
Italy	(320) Sicilia	1,000
Italy	(330) Sardegna	0,655
Austria	(660) Austria	0,463
Poland	(785) Pomorze and Mazury	1,000
Poland	(790) Wielkopolska and SI	0,831
Poland	(795) Mazowsze and Podlas	0,826
Poland	(900) Total	0,865
Portugal	(610) Entre Douro e Minho	0,366
Portugal	(640) Alentejo e do Algar	1,000
Finland	(670) Etela-Suomi	0,599
Sweden	(710) Slattbygdsan	0,809



4. ábra: A gabonatermelés élvonalbeli és követő régiói (2006)

A felhasznált irodalom jegyzéke

- Balcombe Kelvin, Sophia Davidova, Laure Latruffe (2005), Productivity Change in Polish Agriculture: an Application of a Bootstrap Procedure to Malmquist Indices. 99th Seminar of the EAAE (European Association of Agricultural Economists), The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System. Copenhagen, Denmark, August 24-26.
- Ball, E., J. C. Bureau, et al. (2001), Levels of farm sector productivity: An international comparison. Journal of Productivity Analysis 15, pp. 5-29.
- Banker, R., Charnes, A., and Cooper, W. (1984): Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis, Management Sciences, 30: pp. 1078-92
- Brümmer, B., Glauben, T., Thijssen, G. (2002), Decomposition of productivity growth using distance functions: The case of dairy farms in three European countries, American Journal of Agricultural Economics”, 84(3): pp. 628-644.

- Carter, C. A. and B. Zhang (1994), Agricultural efficiency gains in centrally planned economies. *Journal of Comparative Economics* 18: pp.314-328.
- Charnes, A., Cooper, W. and Rhodes, E. (1978), Measuring the efficiency of decision making units, *European Journal of Operational Research* 2, pp.429-444
- Coelli T.J. (1996), A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program, Centre for Efficiency and Productivity Analysis (CEPA), Working Papers, No. 8/96, University of New England, Armidale, NSW 2351, Australia
- Coelli Tim, Sergio Perelman, Dirk Van Lierde (2006), CAP Reforms and Total Factor Productivity Growth in Belgian Agriculture: A Malmquist Index Approach. 26th Conference of the International Association of Agricultural Economists (IAAE) held on August 12-18 at the Gold Coast, Australia.
- Dobo, Erika, Maria Fekete-Farkas, Mahesh Kumar Singh and Istvan-Szucs (2007), Measurement Techniques of Effectiveness and Environmental Impact on Agriculture: An Overview. *International Journal of Business, Management and Economics*. Yasar University, Vol. 9. pp 17-33.
- Färe, R., Grosskopf, S., et al. (1994), Productivity growth, technical progress, and efficiency change in industrialized countries, *The American Economic Review* Vol. 84, No.1, pp.66-83:
- Farkasné Fekete Mária, Szűcs István, Varga Tibor (2008), A relatív hatékonyság mérésének módszere és gyakorlati alkalmazások: Hatékonysági összetevők vizsgálata Malmquist –index alkalmazásával a fontosabb mezőgazdasági ágazatokban, In: Szűcs István, Farkasné Fekete Mária: Hatékonyság a mezőgazdaságban, Agroiinform Kiadó, Budapest
- Fekete-Farkas, M., Szűcs, I., Varga, T. (2008) Technological progress and efficiency change in hungarian agriculture after the EU accession, *International Conference of Social Sciences*, Izmir, Turkey, 21-22 August.
- Fogarassy, Jozsef, Laure Latrueffe (2007), Technical efficiency and technology in Eastern and Western Agriculture: a comparison of crop and dairy farm in Hungary and France, Joint IAAE and 104th EAAE Seminar, Budapest, Hungary, September 6-8.
- Jet, Y., Huffman, W., Ahearn, M., Newton, D. (2000), Sources of Agricultural Productivity Growth at the State Level, NC-208 Meeting on Agricultural Productivity: Data, Methods, and Measures, Washington, DC, March 9-10, 2000.
- Kawagoe, T., Y. Hayami, et al. (1985), "The inter-country agricultural production function and productivity differences among countries *Journal of Development Economics* 19: pp.113-132.
- Lissitsa Alexej, Supawat Rungsuriyawiboon (2006), Agricultural Productivity Growth in the European Union and Transition Countries. *International Association of Agricultural Economists Conference*, Gold Coast, Australia, August 12-18.
- Nábrádi A. (2005), Interpretation of Economical Efficiency in Our-days Agriculture. In: *Capital Demand and Efficiency in Agriculture*. Debrecen, pp.23-35.
- O'Neill Suzanne, Anthony Leavy, Alan Matthews (2008), Measuring Productivity Change and Efficiency on Irish Farms End of Project Research Reports <http://www.teagasc.ie/research/reports/index.htm> [Accessed 7.07.2008]
- Piot-Lepetit, Isabelle, Monique Le Moing (2003) Productivity Growth, Technology Progress and Efficiency Change in the French Pig Sector from 1996 to 2001. Institut National de la Recherche Agronomique Unité d'Economie et de Sociologie Rurales de Rennes, France
- Tonini, A. (2005), Agricultural patterns and total tractor productivity growth after reform for ten CEECs analyzing FAO data
- Varga T. (2006), Potential for Efficiency Improvement of Hungarian Agriculture, *Studies in Agricultural Economics*, Budapest, 2006, No.104.
- Varga Tibor, Farkasné Fekete Mária, Szűcs István (2008), Mezőgazdaságunk hatékonysága és hatékonysági tartalékaink – benchmarking elemzés. Keszthely, 2008
- www.sls.wau.nl/MI/mgs/publications/activitiespapers/041215%20A.Tonini%20Final%20Version [Accessed 16.03.2007]
- Xueqin, Zhu, Alfons Oude Lansink (2008), Technical Efficiency of the Crop Farms under the Various CAP Reforms: Empirical Studies for Germany, the Netherlands and Sweden. 107th EAAE Seminar Modelling of Agricultural and Rural Development Policies. Sevilla, Spain, January 29th – February 1st.

HOGYAN VETHETI LE BÉKLYÓIT A MAGYAR GAZDASÁG?³⁸

Dr Papp József

Kandidátus, egyetemi docens,
BCE, Gazdálkodástudományi kar, Stratégia és Projektvezetés tanszék
jozsef.papp@uni-corvinus.hu)

Abstract

The author is about to prove that an average Hungarian small enterprise is coerced into tax evasion: it could never pay all taxes, levies and dues even if it wanted to, as it is working in an environment, which does not allow to generate the required added value, sufficient to cover the employee wages, the expected profit for the business and the fulfilling the payment responsibilities towards the government, as expected all at the same time. Only a fundamentally transformed taxation system is capable of setting the Hungarian economy free from its shackles currently paralyzing it, by creating the conditions for an expeditious economic growth and becoming instrumental for providing the influx of income for a rationally reformed budget.

[1] The article is based on the study published in the fourth issue of Financial Review of 2008, titled „Setting the paralyzed economy free”

Bevezetés

Hazánkban objektív kényszer az adócsalás! Az előadásban bebizonyítom, hogy egy átlagos magyar kisvállalkozás még ha akarná sem tudná befizetni az összes adót és járulékot, mivel nem tud annyi hozzáadott értéket létrehozni, amely fedezni tudná az alkalmazottak jövedelmét, a vállalkozó elvárt profitját és az állam által igényelt elvonások összességét egyidejűleg. Ma Magyarországon a kis- és középvállalkozói szektorban az alkalmazottak döntő része - több százezer ember - kétcsatornás kereseti rendszerben dolgozik: minimálbérhez közeli szinten bejelentett bér után adózik, keresetének másik részét pedig feketén, zsebbe kapja. Ugyanakkor a gazdaságnak azok a szereplői, amelyek meg tudnák fizetni a magas adókulcsokat, kevesebbet fizetnek a kelletténél, vagy egyáltalán nem fizetnek adót. A magas termelékenységű multinacionális vállalatok annyi központi támogatást kapnak és annyi adókedvezményben részesülnek, hogy valóságos adóterhelésük lényegesen alacsonyabb a tényleges adókulcsok mellett fizetendő adók és járulékok összegénél. És van a rejtett gazdaságnak egy olyan, túlságosan is kiterjedt szegmense – elsősorban a vendéglátásban, kereskedelemben, a lakossági szolgáltatásban, a mezőgazdaságban és az építőiparban – ahol, bár tehetnék, de egyáltalán nem fizetnek adót. Modell segítségével bebizonyítom, hogy egy gyökeresen átalakított, a realitásokra épülő adórendszer képes megszabadítani a magyar gazdaságot a gúzsba kötöttségétől, olyan klímát képes teremteni, amely felszabadítja a jelenlegi adórendszer által lefojtott vállalkozói energiákat és megteremti a gyors gazdasági növekedés feltételeit, valamint képes biztosítani egy ésszerűen megreformált költségvetés bevételi forrásait is. Ez a válságból való kilábalás feltétele!

1. Kétcsatornás bérfizetés

A zsebbe fizetett bérek fedezetét fiktív számlák ellenértékeként, csalással veszi ki a cégből a tulajdonos vagy ügyvezető. A fiktív számla kiállítója az általában banki átutalással és nem készpénzben megfizetett bruttó számlaérték áfával csökkentett nagyobbik részét készpénzben visszaadja a vállalkozás tulajdonosának, aki ebből tudja zsebbe fizetni alkalmazottjai bérének egy részét. A fiktív számlán felszámított áfát természetesen levonja fizetendő áfájából. A fiktív számla kiállítója valójában semmilyen valóságos szolgáltatást nem nyújt a számlát befogadó vállalkozás

³⁸ Az előadás a Pénzügyi Szemle 2008. évi negyedik számában megjelent, „A gúzsba kötött gazdaság kiszabadítása” c. tanulmányon alapul

számára, leszámítva az olcsó illegális pénzkivétel biztosítását. Ennek ára általában a nettó számlaérték 10 százaléka.

„Nem azért vesznek ilyen „szolgáltatást” a vállalkozók, hogy eltitkolják nyereségüket, hanem azért, mert így tudják kivenni a legkisebb teherrel azt a pénzt, amelyet alkalmazottaik zsebébe fizetnek” [Papp József 2007] Az 1. sz. táblázatban bemutatjuk, hogyan működik a kétcsatornás bérrendszer és mekkora megtakarítással jár az alkalmazása. A vizsgált alkalmazott bejelentett bruttó bére havi 140.000,-Ft és a tulajdonostól havonta még 50.000,-Ft-ot kap tisztán. A táblázat első oszlopa a kétcsatornás rendszer terheit és a tényleges nettó keresetet számítja ki, a második oszlop azt mutatja, hogy a kétcsatornás rendszer biztosította tényleges nettó keresetet mekkora bruttó bérből és mekkora teherfizetés mellett kellene fizetni, ha minden adót és járulékot teljesítenének.

1. táblázat A zsebbe fizetett bérek megtakarításai

	kétcsatornás bérrendszer	teljesen leadózott bérek a jelenlegi kulcsokkal
A fiktív számla vásárlásának költsége a nettó számlaérték százalékában	10,0%	0,0%
Átlagos bruttó havi munkabér/fő (Ft)	140 000	263 011
Munkavállaló terhei	23 800	44 712
Adójóváírás	8 115	0
Tényleges szja	17 085	69 184
Tényleges szja kulcsa	12,2%	26,3%
Nettó bér	99 115	149 115
Zsebbe adott bérkiegészítés	50 000	0
Összes tényleges nettó bérjövdelem	149 115	149 115
Munkaadó járulékterhei	48 850	90 059
A zsebbe adott bérre szja kivételéhez szükséges fiktív számla nettó értéke	55 556	0
A fiktív számla vásárlásának költsége	5 556	0
Munkaadó tényleges terhei	104 406	90 059
A foglalkoztatás összes költsége	244 406	353 069
A foglalkoztatás költségeinek szerkezete	100,0%	100,0%
Összes nettó bérjövdelem	61,0%	42,2%
Összes teher	39,0%	57,8%
Járulékok és adók	36,7%	57,8%
Pénzkivét költsége	2,3%	0,0%

A megtakarítás sokkoló: egy átlagos keresetűnek tekinthető alkalmazotton havi 108.663,-Ft-ot lehet megspórolni a fenti kétcsatornás struktúrával. (2007-ben a versenyszektorban 177.376,-Ft volt a havi bruttó átlagkereset, amely természetesen a zsebbe adott juttatásokat nem tartalmazza.)

2. Nem elég a GDP az összes adó és járulék megfizetéséhez

A kétcsatornás bérrendszer alkalmazása az alacsony termelékenységű kis- és középvállalati szektorban a túlélés feltétele. Ebben a vállalati körben az egy foglalkoztatottra jutó GDP fájdalmasan alacsony, a 2006. évi 8.515 e Ft/foglalkoztatott átlagértéknek a felét sem éri el.

2. táblázat Az A vállalat által megtermelt GDP megoszlása³⁹

	kétcsatornás bérrendszer	teljesen leadózott bérek a jelenlegi kulcsokkal
A fiktív számla vásárlásának költsége a nettó számlaérték százalékában	10,0%	0,0%
Társasági és különadó	20,0%	20,0%
Osztalékadó	25,0%	25,0%
Áfa	20,0%	20,0%
Átlagos bruttó havi munkabér/fő (Ft)	140 000	263 011
Zsebbe adott bérkiegészítés	50 000	0
Összes tényleges nettó bérjövődelem	149 115	149 115
A foglalkoztatás összes költsége	244 406	353 069
Egy foglalkoztatottra eső GDP Magyarországon, 2006 (e Ft)	8 515	8 515
Alkalmazottak száma	20	20
Egy foglalkoztatottra eső GDP a cégnél a 2006. évi országos átlag százalékában	60,0%	60,0%
Bruttó hozzáadott érték (GDP)	102 180 000	102 180 000
A foglalkoztatás összes költsége/év	58 657 333	84 736 609
Nettó adózott bér	23 787 600	35 787 600
Összes járulék és adó	21 536 400	48 949 009
Vásárolt fiktív számlák nettó értéke	13 333 333	0
A bevételből a foglalkoztatás költségein kívüli költségek levonása után maradó rész (nettó hozzáadott érték)	85 150 000	85 150 000
Fizetendő áfa=Hozzáadott érték áfája	17 030 000	17 030 000
Adózás előtti eredmény	26 492 667	413 391
Társasági és különadó	5 298 533	82 678
Mérleg szerinti eredmény	21 194 133	330 713
Osztalékadó	5 298 533	82 678
Tulajdonosi kivét (adózott osztalék)	15 895 600	248 035
Összes adó és járulék	49 163 467	66 144 365
A bruttó hozzáadott érték megoszlása	100,0%	100,0%
Adók és járulékok	48,1%	64,7%
Összes nettó bérjövődelem	35,0%	35,0%
Tulajdonosi kivét	15,6%	0,2%
Fiktív számlázók jutaléka	1,3%	0,0%

Pitti Zoltán [2008, 2007] kutatásai messzemenően alátámasztják azt a vélekedést, hogy a magyar gazdaság végletesen kettéosztott, duális szerkezetű. A hazai tulajdonú vállalkozások – lényegében a kkv-szektor – jövedelemtermelő képessége a külföldi tulajdonú vállalkozásokénak töredéke. A hazai tulajdonlású vállalkozások alacsony produktivitása miatt ebben a szektorban egyszerűen nem keletkezik annyi GDP, hogy az elvárt adók és járulékok mindegyikét meg lehessen fizetni. Az alábbiakban azt modellezzük, hogy egy átlagos, húsz főt foglalkoztató kisvállalkozás (nevezzük A vállalatnak) még akkor sem tudja megfizetni az összes terhet, ha termelékenysége a szektor átlagát meghaladja. Tegyük fel, hogy a 2. sz. táblázatban bemutatott kétcsatornás bér a vállalkozás átlagos kereseti viszonyait tükrözi. Ez a vállalkozás havonta átlagosan egy foglalkoztatottjára vetítve 140.000,-Ft bruttó bért fizet és átlagosan 50.000,-Ft-ot tesz egy alkalmazottja zsebébe. A 2. sz. táblázatban bemutatott modell azzal számol, hogy az A vállalat egy foglalkoztatottja által előállított GDP az országos átlag 60 százaléka, ez lényegesen magasabb a hazai tulajdonú vállalkozások átlagánál. A 102 millió forint GDP-ből kell fedezni a vállalkozónak a béreket, járulékait, az egyéb adókat (áfa, társasági és különadó, osztalékadó, iparüzési adó) a tulajdonosi kivétet – osztalékot –

³⁹ (Érdemes megjegyezni, hogy az egy foglalkoztatottra eső GDP-nek a modellben szereplő hivatalos értéke a valóságban sokkal alacsonyabb, ha az egyéni vállalkozókat és az önfoglalkoztató mikro-vállalkozásokat is a foglalkoztatottak közé számítjuk. Ohnsorge-Szabó László és Romhányi Balázs[2007]. figyelemre méltó tanulmányukban ezt az értéket 4.966 m Ft-ra teszik. Ha ez igaz, akkor még inkább helytálló az az állítás, hogy az átlagos magyar kisvállalkozás nem tud annyi GDP-t termelni, hogy a bérjövődelem terheit mind megfizesse!)

és ebből kell fizetni a bankköltségeket, valamint ebből kell felhalmozni, beruházni és fejleszteni is. A vállalat által előállított GDP leegyszerűsítve a bruttó bevételből a vásárolt termékek és szolgáltatások bruttó értékének levonása után maradó rész. A modell a jelenleg érvényes adókulcsok alapján kiszámolja a társasági adót, valamint az osztalékadót, feltéve, hogy a vállalat tulajdonosa az adózott eredmény egészét osztalék formájában kiveszi, semmit sem forgat vissza. A modell az első oszlopban a kétszatos kereseti rendszerben fizetett bérek szerint mutatja a vállalati GDP alakulását, a második oszlopban pedig azt, hogy mi lenne, ha a zsebbe is fizetett ugyanakkora nettó keresetet teljesen leadóznák. A táblázat legalsó része a GDP-nek a nettó kereset, az összes elvonás és a tulajdonosi kivét szerinti megoszlását mutatja. (A modellben az összes elvonás a bérek terheiből, az áfából, a társasági és különadóból, valamint az osztalékadóból áll.) A modell eredményeinek tanulmányozása számos tanulsággal szolgál. Az A vállalat 13,3 millió forintnyi fiktív számla vásárlásával kétszer ennyit tud megtakarítani a foglalkoztatás költségein a bért terhelő adók és járulékok csökkentett mértékű megfizetésével. Ha nem ezt tenné, lényegében nem maradna nyeresége. Az adott jövedelemtermelő képesség mellett csak úgy lesz profitja a vállalat tulajdonosának, ha adót csal, és ebbe kényszeríti alkalmazottjait is. Félelmetes belegondolni is abba, hogy ha az A vállalkozás minden adót megfizetne, akkor az állam az általa megtermelt GDP 65%-át elvonná! Ez nyilvánvaló képtelenség! A profitmaximálás - a vállalkozási tevékenység értelme – megkerülhetetlenül csak a kétszatos bérrendszer bevetésével valósulhat meg. De még ebben az esetben sem marad annyi jövedelem, amelyet a vállalat fejlesztésre, beruházásra, azaz a növekedés feltételeinek előteremtésére fordíthatna. Nem kétséges, hogy a béreket terhelő adók és járulékok elviselhetetlen nagysága a magyar gazdaság növekedésének legnagyobb akadálya!

3. Akik a fiktív számlákat kiállítják

A vásárlókról tudjuk, hogy ők főleg a hazai kis- és középvállalkozói kör reprezentánsai, bár a külföldi tulajdonúak is üzik a fiktív számlázás szofisztikáltabb formáit. De kik azok, aki a fiktív számlákat kiállítják? A csoportosítás során a kkv-szektor több évtizedes tanulmányozása közben szerzett tapasztalataim mellett a Magyar Nemzeti Bank munkatársainak, Krekó Juditnak és P. Kiss Gábornak [2007] a munkájára is támaszkodtam.

Adót csalni kétféleképpen lehet, fiktív számlázással vagy számla nélküli teljesítéssel. A fiktív számlával kivett pénz ill. a nem számlás tranzakcióban létrejövő GDP bérjövedelem vagy tőkejövedelem gyanánt kerül a végső jövedelemtulajdonoshoz, függetlenül attól, hogy a kivett jövedelem áfacsalás eredményeként vagy más módon jut a cégből a magánszemélyhez. A végső jövedelemtulajdonos diszpozíciója dönti el, hogy adott fekete jövedelem melyik típusú. A végső jövedelemtulajdonosi pozíció tisztázása az egyes fiktív számlázási kategóriákban azért fontos, mert csak így lehet megbecsülni a költségvetés elmaradt bevételeit. Más veszteség éri, ha bérjövedelemként kap valaki fekete pénzt és más, jóval kisebb, ha tőkejövedelem formájában. Az állam virtuális veszteségét is érdemes azonban megvizsgálni, mert fontos következtetésekre juthatunk, ha a tényleges és virtuális veszteségeket összehasonlítjuk. Virtuális veszteségnek tekintem azt az elmaradt költségvetési bevételt, amit úgy kapunk meg, hogy ha a feketén felvett jövedelmet teljes egészében nettónak tekintjük és ehhez számoljuk ki – reciprok módon – az adókat és járulékokat. Mielőtt elemeznénk a tényleges és virtuális veszteségek összefüggéseit, vegyük szemügyre a fiktív számlázás egyes típusait.

- **Klasszikus számlagyárak**

Fantom, vagy fiktív cégek abban az értelemben, hogy tulajdonosaik és ügyvezetőik a hatóság számára elérhetetlenek (külföldiek, hajléktalanok, stb.) vagy ha igen, akkor végrehajtható vagyonuk nincs, amellyel az okozott kárt meg lehetne téríteni. A számlagyárakban a fiktív számla ellenértékeként megfizetett pénzt kiveszik, így a könyveiben hiány keletkezik, ezért a számlagyáraknak törvényszerűen fantomizálniuk kell. Ez azt jelenti, hogy a cégbíróság – mivel a hatóság a céget a székhelyén nem találja, az ügyvezetők és tulajdonosok elérhetetlenek – törli a cégjegyzékből és az előbb vagy utóbb felszámolási eljárás alá kerül. A vagyontalan cég adótartozásait nem lehet behajtani, tulajdonosait, ügyvezetőjét csak macerásan lehet elítélni. A fiktív tevékenység, amelyre a számlát kiállítják, rendszerint olyan, amelynek elvégzését a hatóság nehezen tudja ellenőrizni: földmunka, oktatás,

tanácsadás, takarítás, reklám-hirdetés stb. A számlagyári termékek legfőbb vásárlója a kétszoros kereseti rendszert működtetni kénytelen vállalkozó, ezért a számla ellenértékeként kivett pénz nagyobb része bérjövdelem. Százazrek csak azért élnek a létminimum felett egy kevéssel, mert nettó jövedelmük jelentős része adózatlan. Az államot ért virtuális veszteségek nagysága reprezentálja azt a hiányt a GDP-ben, amelynek megtermelése szükséges lenne a nettó jövedelem adóinak megfizetéséhez. Csak jelentős gazdasági növekedés mellett szüntethető meg a fiktív számlázás törvénytelen intézménye!

- **Evás cégek**

A bruttó árbevételre vetítve jelenleg 25%-os egyszerűsített vállalkozási adó megfizetésével a vállalkozás megvált minden más adót, (amennyiben a vállalkozó járulék-kötelezettségeit más jogviszonyban teljesíti.) A látszólag kedvezően alacsony kulcsú adófajta bevezetésekor ugyan előremutatónak tűnt, de valójában többet visz, mint hoz az állam számára. Az evás cégek jelentős része ugyanis fölös kapacitását (a tényleges forgalom és a 25 millió forintos plafon közötti bruttó bevételi potenciált) fiktív számlákkal köti le. Jutalék fejében baráti cégeket segítenek adómentes pénzkivételhez, gyakorlatilag kockázat nélkül. Mivel a fiktív számlák eváját befizetik, az APEH a fiktivitás vizsgálatában már nem érdekelt, energiáit más, fontosabbnak ítélt teendők kötik le.

- **Elvárható bevételt kimutatni kényszerülő, nem számlás forgalmú cégek**

A szigorodó adózási feltételek – elsősorban a vagyonosodási vizsgálatok fenyegetése – miatt egyre több olyan vállalkozás, amely bevételét nem számla ellenében szerzi, kényszerül ügyelni arra, hogy az adóhivatal számára elfogadható forgalmat mutasson ki. Ezt azonban döntően nem valóságos tranzakciókkal éri el, hanem fiktív számlák eladásával. Az eladónak és a vevőnek általában ugyanaz a személy vagy cég könyvel. A könyvelő koordinálja a folyamatot, ő tudja, melyik ügyfele számlahiányos és melyiknek van szüksége számla beállítására. Gondosan ügyelnek arra, hogy az áfát befizessék. A fiktív számlázásnak ez a formája gyakorlatilag kockázatmentes, nincs adóellenőr, amely fel tudná tární a tranzakciók fiktivitását. A fiktív számla kiállítójának továbbra sem kell valóságos forgalmát lekönyvelni, miközben módja nyílik költségek elszámolására is, ráadásul még pluszban kereset is az ügyleteken. A számla vevője nyugodtan aludhat, az így kivett pénzek eredetét a könyvelőn és az eladón kívül senki más nem ismeri. A könyvelő pedig, azon túl, hogy plusz keresethez jut, bizalmi szolgáltatásával magához láncolja ügyfeleit.

- **Off-shore cégek**

Korábban csak a fejlett adótervezési kultúrájú külföldi tulajdonú cégek „off-shore-oztak”, ma már azonban egyre több hazai vállalkozás engedi meg magának azt a „luxus”-t, hogy adóparadicsomban bejegyzett cég legyen a beszállítója, vagy legyen vállalkozása tulajdonosa. Az off-shore cégek beszállítói teljesítménye sokszor teljesen fiktív, az általuk kiállított számlák ellenértéke olyan bankszámlára folyik be, amely a tényleges tulajdonosoknak anonimitást biztosít, és amelyről minimális veszteséggel lehet a végső tulajdonoshoz bér- vagy tőkejövedelmet juttatni.

- **Transzferárakba méltányos haszonkulcson felül beépített jövedelmet kivívó multinacionális cégek**

A multinacionális cégek leányvállalatainak egymás közti számlázása az adóhivatalok vizsgálatának kedvelt célpontja. Bár sokat finomodott az ellenőrzések módszertana, még ma is jelentős mértékben képesek a külföldi tulajdonú vállalkozások e számlázási gyakorlat adta lehetőségek kiaknázásával jövedelmeiket átcsoportosítani a legkedvezőbb adózási feltételekkel bíró országokba. A transzferárakba az adott leányvállalatban képződő profit egy jelentős részét beépítik és azt számlaköltséggé transzformálva kiviszik az országból, gyakran adóparadicsomba, ahol gyakorlatilag nem adóznak utána. Ez teljes egészében adózatlan tőkejövedelem. De az elszámoló-árak bonyolult rendszerének hatékony alkalmazása mellett a külföldi tulajdonú cégek az adó-optimalizálás durvább eszközeit, mint pl. a számlagyári szolgáltatások igénybevétele sem vetik meg.

- **Magánfogyasztás céges elszámolása**

A vállalkozások minden fajtája – kicsi, közepes, nagy – előszeretettel űzi a fiktív számlázásnak ezt a formáját. Csekély a kockázat, lebukás esetén is csak a társaságiadó-hiányt kell megfizetni. Pedig valójában ez a forma is éppen olyan kártékony, mint a többi. Itt

is arról van szó, hogy törvényesen csak adózott bér- vagy tőkejövedelem formájában kivehető pénzt adózatlanul költik el magánfogyasztásra. Ha ezt a jövedelmet leadóznák, akkor abból a lekönyvelt terméknek és szolgáltatásnak csak egy, jelentősen kisebb részét tudnák megvásárolni.

Feltételezéseim szerint a fiktív számlázás hat módozatával évente mintegy 1.500 milliárd forintnyi GDP kerül adózatlanul magánzsebekbe, nagyjából fele arányban munka- és fele arányban tőkejövedelem gyanánt. Az államot ért tényleges veszteség mintegy 600 milliárd forint, a virtuális pedig megegyezik a kisírbolt jövedelem összegével. Azaz, ennyi GDP-t kellene még pluszban létrehozni ahhoz, hogy a végső jövedelemtulajdonosok zavartalanul élvezhessék csalárd módon szerzett jövedelmük elköltését vagy felhalmozását. Úgy becsülöm, hogy a hazai rejtett gazdaság kisebbik részét teszi ki a fiktív számlázás. A nagyobbik része a nem adózott GDP-nek még mindig olyan tranzakcióban jön létre, amelyben számla kiállítására nem kerül sor. A nem számlás forgalomból származó jövedelem nagyobb részét bérjövedelemként költik el, becsléseim szerint évente mintegy 1.000 milliárd forintos nagyságrendben. A számla kikerülésével az állam több, mint 800 milliárd forint bevételtől esik el. A hazai rejtett gazdaság mérete becsléseim szerint mintegy 3.300 milliárd forint – a hivatalos GDP-nek kb. 13 százaléka - az a GDP, amely egyáltalán nem adózik. Becslésem összhangban van másokéval, pl. a kérdés elismert szakértőjének, Ligeti Csáknak a becslésével. [2007]. A nem adózott GDP nagyjából fele a bérként „élvezett” fekete pénz és fele a tőkejövedelem. Az államot ért tényleges veszteség másfél ezer milliárd forint évente. Ha ennek csak felét be lehetne hajtani, a magyar költségvetés gondjai jelentősen enyhülnének. Vajon mennyi szedhető be ebből az adórendszer szigorításával reálisan? Nos, nem sok. A gazdaság kifehéredését vizsgáló bizottság jelentéséből kiderül (www.mkt.hu), hogy 2007-ben kb. 80 milliárd forintnyi többletbevétel keletkezett a kifehéredést megcélzó intézkedések meglépésével, beleértve az APEH apparátusának megerősítését is, amelynek többletköltsége mintegy 7 milliárd forint évente. Ahhoz képest, hogy az állam évente kb. 1.500 milliárd forintnyi adóbevételtől esik el, a nettó 73 milliárd forint behajtása édeskevés. De többlet megfizettetni addig nem is lehet, amíg a bérek terheit nem igazítják a realitásokhoz.. A magyar gazdaság dualitása a fekete gazdaságra is rányomja bélyegét. Egyfelől van a kényszer csalók több százszázalékos halmaza, akiktől nem lehet több adót beszélni. Másfelől vannak azok, akik meg tudnák fizetni az adókat, de lehetőségük van részbeni vagy teljes kikerülésére.

4. Megfizethető és méltányos adókulcsok

A tanulmány alaptétele az, hogy a jelenlegi adórendszerben az alacsony termelékenységű hazai vállalati szektorban lehetetlen minden adót becsületesen befizetni. Általánossá vált a kétcsatornás bérrendszer, amelyben az alkalmazottak keresetük egy részét adózatlanul, zsebbe kapják. Emberek (vállalkozók és alkalmazottak) százszázalékos kényszerülnek csalni folyamatosan azért, hogy meg tudjanak élni. Adófizetési kötelezettségeiket csak a kétcsatornás kereseti rendszer könnyített terhelése szerint tudják és hajlandók teljesíteni. Nézzük meg, milyen lenne egy olyan adórendszer, amelynek kulcsai összességében megfelelnek ennek a könnyített terhelésnek, azaz, nem kényszerítik csalásra az adófizetőket.

3. táblázat: Egy lehetséges egykulcsos adórendszer

	jelenlegi kulcsok	csökkentett kulcsok
Szja kulcsa, ha az éves bruttó bér < 1.7000.000,-Ft	18,0%	15,0%
Szja kulcsa, ha az éves bruttó bér > 1.7000.000,-Ft	36,0%	15,0%
Munkavállaló járuléktérhe	17,0%	10,0%
Nyugdíjjárulék	9,5%	6,0%
Egészségbiztosítási járulék	6,0%	4,0%
Munkavállalói járulék	1,5%	0,0%
Adójóváírás/hó (Ft)	11 340	0
Munkaadó járuléktérhe	33,5%	27,0%
Nyugdíjjárulék	24,0%	20,0%
Egészségbiztosítási járulék	5,0%	7,0%
Munkaadói járulék	3,0%	0,0%
Szakképzési hozzájárulás	1,5%	0,0%
Egészségügyi hozzájárulás (Ft)	1 950	0
Társasági és különadó	20,0%	15,0%
Osztalékadó	25,0%	25,0%
Áfa	20,0%	25,0%

A 4. sz. táblázat összehasonlítja az 1. fejezetben vizsgált A vállalatnál kialakult átlagkeresetek terheinek alakulását a kétcsatornás rendszerben és az új adó- és járulékkulcsok mellett. A kétcsatornás rendszerben a vállalat úgy biztosít egy átlagos dolgozójának 149.115,-Ft havi nettó keresetet, hogy 140.000, Ft-os bruttó fizetést ad neki és 50.000,-Ft-ot pedig a zsebébe tesz. Ennek a rendszernek a működtetése havonta 244.406,-Ft-ba kerül a vállalatnak. Ha ugyanezt a nettó keresetet teljesen leadózná a vállalat, akkor 263.011,-Ft-os bruttó fizetést kellene adnia egy átlagos dolgozójának, amely összesen 353.069,-Ft-jába kerülne. Pontosan azért kényszerül a vállalat a kétcsatornás bérrendszer alkalmazására, mert ha a 108.664,-Ft plusz adóterhet megfizetné, nem maradna semmi a vállalkozónak, beruházásról, fejlesztésről nem is beszélve. Az új adórendszerben ugyanezt a nettó jövedelmet a vállalat 198.820,-Ft bruttó bér folyósítása mellett tudná biztosítani. Ez gyakorlatilag nem kerülne többbe, mint amit a kétcsatornás bérrendszer fenntartása igényel. A vállalkozónak és az alkalmazottnak nem kellene kényszeredetten összekacsintani, nem kell végre csálniuk. Meg tudnák fizetni az adókat és meg is fogják. Miért kellene csalni, ha az adók megfizetése után is annyi lesz a pénzük, mint fiktív számlázással? Az állam persze veszít, de csak ahhoz képest, amit akkor kapna, ha minden adót és járulékot megfizetne a vállalat. Vesztesége virtuális, hiszen pont azért nem fizetik meg a hiányzó adóbevételeket, mert a fedezetét képező GDP-t nem tudják előállítani. Ráadásul az állam az új rendszerben még többet is kapna, mint a kétcsatornásban, hiszen a fiktív számlázók jutaléka helyett a vállalat többlet-adót fizetne. Az új adórendszerben a foglalkoztatottság adóéke 40,9%-os lenne, gyakorlatilag megegyezne a tőkejövedelem jelenlegi adóékéval.

4 táblázat: A foglalkoztatás költségei az új rendszerben az A vállalatnál

	kétszatos bérrendszer	teljesen leadózott bérek a jelenlegi kulcsokkal	csökkentett kulcsok
<i>Átlagos bruttó havi munkabér/fő (Ft)</i>	140 000	263 011	198 820
Munkavállaló terhei	23 800	44 712	19 882
Adójóváírás	8 115	0	0
Tényleges szja	17 085	69 184	29 823
Tényleges szja kulcsa	12,2%	26,3%	15,0%
Nettó bér	99 115	149 115	149 115
Zsebbe adott bérkiegészítés	50 000	0	0
Összes tényleges nettó bérjövődelem	149 115	149 115	149 115
Munkaadó járuléktérlei	48 850	90 059	53 681
A zsebbe adott bér rész kivételéhez szükséges fiktív számla nettó értéke	55 556	0	0
A fiktív számla vásárlásának költsége	5 556	0	0
Munkaadó tényleges terhei	104 406	90 059	53 681
A foglalkoztatás összes költsége	244 406	353 069	252 501
A foglalkoztatás költségeinek szerkezete	100,0%	100,0%	100,0%
Összes nettó bérjövődelem	61,0%	42,2%	59,1%
Összes teher	39,0%	57,8%	40,9%
Járulékok és adók	36,7%	57,8%	40,9%
Pénzkívét költsége	2,3%	0,0%	0,0%
A nettó bér növekedési üteme a cégnél	0,0%	0,0%	0,0%

Hivatkozások

- Fekete István, Ligeti Csák és Pataky Péter (2008): A gazdaság kifehéredését vizsgáló bizottság jelentése www.mkt.hu
- Krekó Judit - P. Kiss Gábor (2007): Adóelkerülés és a magyar adórendszer Magyar Nemzeti Bank MNB-tanulmányok 65.
- Ligeti Csák (2007): A feketegazdaság, mint a nemzetgazdaság teljesítményének része MKT Corvinus: Budapesti Közgazdasági Napok
- Ohnsorge-Szabó L. – Romhányi B. (2007): Hogy jutottunk ide: magyar költségvetés, 2000–2006 Pénzügyi Szemle, 2. sz.
- Papp József (2007): A kényszeres ország Népszabadság március 5.
- Pitti Zoltán (2008): Az innovatív vállalkozások szerepe a gazdaság-politikai célok megvalósításában Meh-MTA 2007-2008. évi kutatások részbeszámolója MTA 2008.02. 26.
- Pitti Zoltán (2007): A társas vállalkozások gazdasági teljesítményeinek tulajdonosfüggő jellemzői In: Nemzeti érdek. - 2. sz

A GLOBALIZÁCIÓ POLITIKAI ÉS GAZDASÁGI ALTERNATÍVÁI A 21. SZÁZAD ELEJÉN

Dr. Bertalan Péter

habil. PhD egyetemi docens
Kaposvári Egyetem, Pedagógiai Kar

ÖSSZEFOGLALÓ

A tanulmány készítőjének meggyőződése, hogy a 21. század a civilizációk és kultúrák egymásnak feszülése, küzdelme lesz. Nem tudjuk, e „harc” végkifejletét, azonban tudatosítanunk kell a kisemberben e folyamat jelenlétét. Erre tesz kísérletet a tanulmány.

(Kulcsszavak: világmagyarázó elvek, civilizációs modellek, a világrend átalakulása, civilizációk összecsapása, törésvonal-konfliktus.)

SUMMARY

The author of the study is convinced that the 21 st century will be the conflict and fight of civilizations and cultures. We do not know the resolution of this „fight” but we have to make the common people be aware of the presence of this progress. This is the aim of this study. (world interpreting principles, civilization models, the remaking of world order, the clash of civilizations, the breakline-conflict)

VILÁGMAGYARÁZÓ ELVEK

Az európai kultúra megszületésének – a görög kultúráról van szó – első pillanatától léteznek úgynevezett világmagyarázó elvek. Ezek az élő és az élettelen világ keletkezésére, működésére keresnek és adnak magyarázatot. Ilyen elv az idealizmus és a materializmus. A modern világ megjelenéséig mindkét elvrendszer jelentős átalakuláson ment keresztül. Ebben nagy szerepet játszott az egymás ellen vívott harc.

A második világháború után a szovjet rendszer mellett másik alternatívaként kínálkozott a mindent megnyerő győztes, az USA modellje. A két paradigmát nevezhetjük „Pax Amerikana”-nak és „Pax Szovjetika”-nak hisz mindkettő a világégés utáni rendezés sajátos alternatíváját kínálta egymással ütközve.

A Pax Amerikana volt az idősebb, hiszen gyökereiben visszanyúlt a legrégebbi világmagyarázó elvrendszerhez – a görög filozófiához –, egyesítve annak két nagy ágát, az idealizmust és a materializmust. A modern világ megszületését jelentő nyugat-európai változások – az angol és a francia polgári forradalom – döntő szerepet játszottak abban, hogy a Pax Amerikana alapját jelentő demokratikus liberalizmus kialakuljon. A Pax Szovjetika alapját jelentő marxizmus is visszavezethető a nyugat-európai civilizáció filozófiai gyökereihez, de kelet-európai szemlélettel való kereszteződése torz történelmi, társadalmi hibridet hozott létre. A Pax Amerikana és a Pax Szovjetika harca globális méretű volt, újszerű és szokatlan az emberiség történetében. Ezt a hosszú, több évtizedig tartó folyamatot nevezzük hidegháborúnak. A kétpólusú világ ekkor alakult ki. 1989 döntő fordulatot hozott a két paradigma küzdelmében. A Szovjetunió és az általa birtokolt blokk összeomlott. A Pax Amerikana végső győztesnek látszott. Felborult a világtársadalom sajátos erőegyensúlya. A ritka történelmi pillanat ihlette az amerikai külügyminisztérium ifjú munkatársát, Francis Fukuyamát A történelem vége? című mindössze néhány oldalas tanulmányának közreadására. Egy csapásra világhírűvé lett. Fukuyama hamarosan kilépett az állami szolgálatból, a Rand Corporation-nek, vagyis az Egyesült Államok „agytrösztjének” kutatója lett, és sokmillió dolláros szerződést kötött egy könyv megírására, amelyben részletesen kifejti a liberális demokrácia végső győzelmének elméletét. Fukuyama filozófiailag alaposan végiggondolt mély elemzés alapján jutott el a következtetéshez, miszerint a liberális demokrácia „az emberiség ideológiai végpontja”, „a kormányzás végső formája”, s mint ilyen „az egyetemes történelem vége

lehet”. A tanulmány címének végére tett kérdőjel igazolja, hogy Fukuyama érezte álláspontjának abszurditását. Megfeledezett a világegyetem és benne a társadalom alapvető törvényéről, a dinamikus egyensúlyról, amelynek alapja az ellentmondások dialektikája. Később korrekcióra kényszerült, s az al-Kaida 2001. szeptember 11-i támadása óta folytatott amerikai külpolitika újabb nagylélegzetű tanulmány megírására készítette, melynek címe Amerika válaszára. A könyv fűlszövegében így nyilatkozik: „Minthogy hosszú ideje neokonzervatívnak tartom magam, úgy gondoltam, azonos világnézetet vallok sok más neokonzervatívval, köztük azon barátaimmal és ismerőseimmel, akik George W. Bush adminisztrációjában teljesítettek szolgálatot. Arra a következtetésre jutottam azonban, hogy a neokonzervativizmus politikai szimbólumként és gondolatörként egyaránt olyasvalamivé fejlődött, amit nem tudok többé támogatni. (2006) Ennek a gondolatnak a jegyében született újabb könyve: A nagy szétbomlás. A világhírű szociológus munkájának címe is jelzi, hogy a modern világ válságának következménye, a nagy szétbomlás, a társadalom erkölcsi, anyagi alapjainak megingása. Fukuyama számos tudományterület – közgazdaságtan, evolúciobiológia, jog, erkölcsfilozófia – legújabb kutatási területeit felhasználva józan számvetést készített, és keresi a kiutat a válságból. A Szovjetunió összeomlását és a 2001. szeptember 11-jei eseményt követően a világpolitika, a világ gazdaság nagy változásaira nincs világmagyarázó elv annak ellenére, hogy ma is tart a vita a globális politika szakértői között a globalizációt kísérő válságjelenségekkel kapcsolatban. Most az Egyesült Államok fejlett politológiája van segítségünkre. 1993 nyarán *Foreign Affairs* című folyóiratban megjelent Samuel P. Huntington tanulmánya a Civilizációk összecsapásáról. Ez a tanulmány is könyvvé teljesedett jelezve, hogy a szerző megtalálta a kulcsot a 20-21. század világpolitikai jelenségeinek magyarázatára. A civilizációk összecsapásának fogalma azonosítható a nagy háttériródalommal rendelkező globalizáció fogalmával.

A civilizáció tág fogalom Huntington definíciója szerint „az emberek legmagasabb szintű csoportosulása, és ez egyben a kulturális identitás legtagabb szintje is, mellyel az emberek rendelkeznek, eltekintve attól, ami őket más fajoktól megkülönbözteti. A civilizációkat egyszerre határozzák meg olyan közös objektív elemek, mint a nyelv, történelem, a vallás, a szokások, az intézmények és az emberek szubjektív önazonossága. ... (Huntington, 1998. 53-54. p.)

Huntington elmélete alapján a civilizációk modellje koncentrikus körökből áll. Egy kör egy kultúrának felel meg. A koncentrikus körök középpontjában helyezkedik el a civilizáció szempontjából fontos ún. mag-ország, a körök pedig azokat a másod-, harmad- vagy negyedrendű hatalmakat jelentik, amelyek a mag-ország civilizációjának mozgáskörébe tartoznak. A nagy civilizációkat jelentő koncentrikus körök érinthetik és metszhetik egymást a térben. A metszéspontok, érintkezési vonalak mentén alakulnak ki az ún. civilizációs törésvonalak, amelyek mentén a civilizációk összecsapása lezajlik.

A hidegháború korszakát a két szuperhatalomhoz való viszony határozta meg az államok többsége számára. A hidegháború után ezek különféle civilizációkhoz tagállamként – geopolitikai értelemben vett mag-államként, magányos államként, hasadó államként vagy elszakadó államként viszonyulnak. A tagállam olyan ország, amely kulturális szempontból teljesen azonosul egy civilizációval (pl. Egyiptom az arab-islam civilizációval). Egy civilizáció magában foglalja azokat is, akik osztoznak az adott civilizáció közös vonásaiban, és azonosulnak kultúrájával, de közben olyan állam polgárai, melyet egy másik civilizációhoz tartozó nemzet irányít (pl. a francia-német mag Európában, e két mag-állam között erőközpontként foglal helyet Anglia). Mexikó is új identitást keres magának, a latin-amerikai helyett az észak-amerikai civilizációval próbál azonosulni. A magányos államnak nincsenek közös kulturális vonásai más társadalmakkal. A hasadó államra a megosztottság a jellemző, ezen állam területén több olyan népcsoport él, amely különböző civilizációkhoz tartozik (pl. egykori Jugoszlávia).

Az egyes civilizációkat többféle kohéziós erő vektorai tartják össze. Huntington szemléletes magyarázata szerint mindenkinek többféle identitása van, melyek versenghetnek egymással, de erősíthetik, gyengíthetik is egymást. Ezek rokonsági, foglalkozásbeli, kulturális, intézményi, területi, műveltségi, ideológiai és egyéb vonások. Az egyik dimenzióba tartozó azonosságok ütközhetnek a másik dimenzióba tartozókkal. E konfliktusok oka tehát sokféle lehet:

1. Az egyén szintjén fontos a kulturális azonosságtudat. Ez bővíthet a törzsi, faji identitástudattal.

2. A különböző civilizációk közötti összeütközések visszavezethetők a gazdasági erőforrások, területek feletti rendelkezés, befolyás megszerzésére, megtartására. A gazdasági befolyás erősítésére többféle szintű együttműködés alakult ki:
 - a) szabad kereskedelmi terület,
 - b) vámunió,
 - c) közös piac,
 - d) gazdasági unió.
3. Nem szabad figyelmen kívül hagyni az emberi érzelmeket, amelyek az ún. „mi” szemben „másokkal” jelenség általános, sokszor a törvények befolyásolására alkalmas politika kialakítását, folytatását teszik lehetővé.

A civilizációk többféle szempont alapján klasszifikálhatók. A jelenlegi állapotokra Huntington paradigmája a legjobb:

Kínai

Történelmileg az egyik legrégebbi, kb. Kr.e. 1500-ig nyúlik vissza. Fő eleme a konfucianizmus, de ennél a civilizáció több is. A kínai szó, amelyet több kutató is használt jelzőként utal a dél-kelet-ázsiai térségre, a Kína határain túli kínai közösségekre, Vietnam és Korea rokon kultúráira.

Japán

Egyes tudósok egyetlen távol-keleti civilizációként összekapcsolják a kínai kultúrával. Többségük mégsem így jár el, inkább különálló civilizációnak tekinti Japánt, mely a kínaiból sarjadt ki, és Kr.u. 100-400 között nyerte el sajátos formáját.

Hindu

Általános az egyetértés, hogy legalább Kr.e. 1500 óta két vagy több egymást követő civilizáció létezett az indiai szubkontinensen. Ezeket rendszerint indiai, ind vagy hindu néven emlegetik, melyek közül az utolsó elnevezés használatos a legutóbbi civilizációra. A hinduizmus központi jelentőségű a szubkontinens kultúrájában a Kr.e. 2. évezred óta. Ez több a vallásnál vagy a társadalmi rendszernél, az indiai civilizáció magvát jelenti. A modern korokban is ugyanezt a szerepet tölti be, még akkor is, ha Indiában jelentős muzulmán közösség, valamint több apróbb kulturális kisebbség él. Akár csak a „sinikus” a „hindu” szó is megkülönbözteti a civilizáció nevét központi mag-államának elnevezésétől, ez kifejezetten kíváncsú, mikor egy civilizáció túlterjed az adott állam határain.

Iszlám

Minden jelentős tudós elismeri egy külön iszlám civilizáció létezését. A Kr.u. 7. században az Arab-félszigetről eredő iszlám gyorsan előretört Észak-Afrikában és az Ibériai-félszigeten, valamint továbbterjedt kelet felé, Közép-Ázsiába, az indiai szubkontinensre és Délkelet-Ázsiába is. Ennek eredményeképpen sok különálló kultúra vagy civilizáció létezik az iszlámon belül, köztük az arab, a török, a perzsa és a maláj.

Ortodox

Több kutató is megkülönböztet egy oroszországi központú külön ortodox civilizációt, amely elkülönül a nyugati kereszténységtől egyrészt a bizánci eredet, a külön vallás, a tatár uralom, a bürokratikus zsarnokság alapján, másrészt pedig a reneszánsz, a reformáció, a felvilágosodás és más központi jelentőségű nyugati tapasztalatok korlátozott hatásának következményeként.

Nyugati

➤ Latin-amerikai

Latin-Amerikának külön identitása van, mely megkülönbözteti a Nyugattól. Bár az európai civilizáció leszármazottja, Latin-Amerika Európától és Észak-Amerikától igen eltérő úton fejlődött tovább. Korporatív, tekintélyelvű kultúrával rendelkezik, amely Európára jóval kisebb mértékben, Észak-Amerikára pedig egyáltalán nem jellemző. Európán és Észak-Amerikán egyaránt nyomott hagyott a reformáció, a katolikus és protestáns kultúra mindkét helyen ötvöződött. Bár lehet, hogy ez épp most változóban van. Latin-Amerikára történelmileg homogén katolicizmus jellemző.

Ugyanakkor a latin-amerikai kultúrákba beépültek azok az őshonos kultúrák, amelyeket Észak-Amerikában hatékonyan megsemmisítettek. E kultúrák más-más jelentőséggel bírnak Mexikóban, Közép-Amerikában, Peruban és Bolíviában, másrészt Argentínában vagy Chilében.

➤ Nyugat

Magába foglalja Európát, Észak-Amerikát, továbbá más európai telepések által létrehozott országokat, így Ausztráliát és Új-Zélandot is. Ugyanakkor a Nyugat két fő eleme közötti kapcsolat az idők folyamán megváltozott. Történelmük túlnyomó részében az amerikaiak az európaival szembeállítva definiálták saját társadalmukat. Amerika volt a szabadság, az egyenlőség, a lehetőségek, a jövő országa, Európa az elnyomást, az osztályellentéteket, a hierarchiát, az elmaradottságot testesítette meg. Egészen elmentek odáig, hogy kijelentették, Amerika egy külön civilizáció. Az Amerika és Európa közötti szembenállás tételezése jelentős mértékben annak a következménye, hogy Amerikának – legalábbis a 19. század végéig – csak korlátozott kapcsolatai voltak a nem nyugati civilizációkkal. Amikor aztán az Egyesült Államok kilépett a világpolitika porondjára, kialakult egy tágabb azonosulás Európával. Ma a „Nyugat” kifejezés egyenesen annak a jelölésére használatos, amit korábban nyugati kereszténységnek neveztek. A vallás a civilizációk lényegi meghatározó eleme Christopher Dawsont idézve: „a nagy vallások a talapzatok, amelyeken a nagy civilizációk nyugszanak” Weber öt világvallása közül négy – a kereszténység, az iszlám, a hinduizmus és a konfucianizmus – fő civilizációkhoz kapcsolódik. Az ötödik a buddhizmus azonban nem.

ESÉLYLATOLGATÁS

A nagy robbanás – a Szovjetunió vezette blokk szétesése – után a megváltozott világ helyzete több globális jellegű kérdést vet fel:

1. A megszokott, a dinamikus egyensúlyra alapozó világrend helyett, milyen új születik, a polarizálódás folyamata milyen lesz?
2. Hogyan alakulnak a geopolitikai súlyvonalak, hová helyeződnek át a geopolitikai súlypontok? Milyen szempontok határozzák meg ezek alakulását?
3. A nagyhatalmi mozgások milyen jellegűek lesznek?
4. A Nyugat civilizációja meg tudja-e őrizni vezető helyét az átalakuló világrendben?

A második világháború után a két világrendszer között kiéleződő verseny elsősorban az USA és a Szovjetunió hidegháborújává vált, amelyben a kisebb államok gazdasági, politikai érdekviszonyaik, a két nagyhatalomtól való függőségük arányában vettek részt. A nagy európai országok – Franciaország, Németország – e küzdelemben a másodhegedűs szerepét játszották. Ha hatékonyan részt akartak venni a globálissá váló világpolitikában, erőiket egyesíteni kellett. Megkezdődött a birodalomképződés, amelyet az USA is támogatott, mert a Nyugat, benne saját erősödését is látta. Így született meg a gazdasági integráció eredményeként az Európai Unió. A Nyugathoz számítjuk Japánt is. Egy nyugati szerző – Jeffery R. Barnett – a nyugati nemzetek helyzetét így jellemzi:

- birtokolják és működtetik a nemzetközi bankrendszert,
- ellenőrzik az összes keményvalutát,
- ők a fő fogyasztók a világon,
- ők állítják elő a világ kész termékeinek többségét,
- ők uralják a nemzetközi tőkepiacokat,
- jelentékeny morális befolyást gyakorolnak sok társadalomra,
- képesek masszív katonai beavatkozásra,
- ellenőrzik a tengeri útvonalakat,
- ők végzik a legfejlettebb technikai kutatást és fejlesztést,
- élen járnak a műszaki oktatásban,
- uralják a világűrkutatást,
 - a repüléssel és űrhajózással kapcsolatos ipart,
 - a nemzetközi kommunikációt,
 - a legfejlettebb technikájú fegyvergyártást.

Ezek a jellemzők egy globális világbirodalom képét rajzolják elénk. Vajon igaz-e, megfelel-e a valóságnak ez a kép ma? Csak a gazdasági erőforrások és folyamatok statisztikai adatainak ismeretében lehet ezeket az állításokat megítélni.

1. táblázat: Részesedés a világ ipari termeléséből civilizációk vagy mag-országok szerint százalékban

Ország v. civilizáció	1928	1938	1953	1963	1973	1980
Nyugat	84,2	78,6	74,6	65,4	61,2	57,8
Kína	3,4	3,1	2,3	3,5	3,9	5,0
Japán	3,3	5,2	2,9	5,1	8,8	9,1
India	1,9	2,4	1,7	1,8	2,1	2,3
Oroszország/SZU	5,3	9,0	16,0	20,9	20,1	21,1

Forrás: Huntington, 1998. 129. p.

Az adatok azt bizonyítják, hogy a Nyugat termelői monopóliuma 1980 táján megtörik. Csak a Szovjetunió, beleértve a hozzá tartozó blokk-országokat, tud lépést tartani a Nyugattal úgy, hogy tartja a követési távolságot az utolérés halvány reménye nélkül. A gazdasági teljesítmény dinamikus változásai az 1990-es években és az ezredfordulón erőteljesek lesznek. A Nyugat a világ össztermelésének mintegy 30%-át képviseli majd 2013-ra a becslés szerint. Egy másik becslés szerint 1991-ben a világ hét legnagyobb gazdasága közül négy nem a nyugati országoké volt. Kína a harmadik, Oroszország a hatodik és India a hetedik helyen állt. 1992-ben az Egyesült Államok gazdasága volt a legerősebb a világon és a tíz első gazdaság foglalt helyet további öt nyugati ország, valamint öt másik civilizáció vezető állama: Kína, Japán, India, Oroszország és Brazília. 2020-ban meggyőző előrejelzések szerint az öt első gazdaságot öt különböző civilizáció adja majd, és az első tíz gazdaság között csak három nyugati ország foglal majd helyet. A Nyugat e relatív hanyatlása természetesen nagyrészt Kelet-Ázsia gyors emelkedésének folyamánya. A gazdasági átrétegződés tehát döntően megváltoztatja a 21. századra a hatalmi erőviszonyokat. Erre vonatkozóan inkább csak becslések állnak a rendelkezésünkre. Az évtized elejének hatalmi, gazdasági állapotát megrajzolni nem könnyű.

A mindenkor nagy hatalmi politikai szemlélet döntően meghatározza a világ sorsát. A globálissá váló világban ezért lényeges kérdés, hogy az erőegyensúly alapján álló, vagy annak változásai következtében hogyan változnak a gazdasági-politikai súlypontok, erővonalak. Zbigniew Brzezinski észak-amerikai geopolitikus a Lisszabontól Vlagyivosztokig terjedő eurázsiai saktábláról, az USA 21. század elejére szóló eurázsiai geostratégiájáról így ír:

„Amerika számára a fő geopolitikai tét Eurázsia. Fél évezreden keresztül a világot olyan eurázsiai hatalmak és népek uralták, amelyek egymással harcoltak a regionális hatalomért, miközben a globális hatalom megszerzésére törekedtek. Jelenleg egy nem eurázsiai hatalom tölt be vezető szerepet Euráziában, és Amerika közvetlen elsőbbsége attól függ, hogy meddig és milyen hatékonyan tudja fenntartani dominanciáját ezen a kontinensen.” (Fischer, 2005. 371. p.)

Egy másik geopolitikus – Harold Mackinder – még általánosabban fogalmaz: „Aki Kelet-Európát uralja, uralja a Szívtájékot; Aki a Szívtájékot uralja, uralja a Világ-szigetet is. Aki uralja a Világ-szigetet, uralja a világot.” (Fischer, 2005. 372. p.)

A hatalmas kiterjedésű kontinens feletti uralom megszerzéséért jelenleg is folyik a küzdelem, de a Szívtájék már nem Kelet-Európa.

Az áruforgalom számszerű dollármilliárdokban kifejezett értékei is szemléletesek:

- a) Európa és a FÁK országai között 2682 milliárd dollár
 - b) Észak-Amerika (USA, Kanada, Mexikó) 1573 milliárd dollár
 - c) Ázsia és Csendes-óceán térsége (Japán, Kína, Hongkong, Tajvan, Dél-Korea, Szingapúr, Malaysia, Thaiföld, Ausztrália, Új-Zéland) 1260 milliárd dollár
 - d) Maradék Ázsia (Közép-Kelettel együtt) 329 milliárd dollár
 - e) Latin-Amerika (Mexikó nélkül) 154 milliárd dollár
 - f) Afrika 128 milliárd dollár
- (Fischer, 2005. 371. p. 257. ábra)

CIVILIZÁCIÓK KÜZDELME

A számok egyértelműen azt igazolják, hogy a világgazdaság súlypontja, ezzel együtt a geopolitika súlypontja is eltolódott a Csendes-óceán térségébe.

A „Pax Americana”-ban hiper-hatalomnak látszó USA számára is igaz a történelmi tapasztalat, új feltörekvő világhatalmak felemelkedésére, a régi hatalmak hanyatlására mindig számítani kell. A hosszú távú előrejelzések ötpólusú világról szólnak: USA, Japán, Nyugat-Európa, Kína, Oroszország. Olyan előrejelzések is vannak, miszerint 2050-re a világ leghatalmasabb, legbefolyásosabb állama már ázsiai hatalom lesz, mégpedig Kína, mely Japánt is megelőzi, s a Szovjetunió összeomlása után az USA is hanyatlani fog. A Kínai érdekszféra növekedése érdek-összeütközésekhez vezethet. Ezek közül a legfontosabbak: Kína-Japán; Kína-USA; Kína-Oroszország; Kína-India; Kína-muzulmán országok.

A további kérdés az, milyen hatalmi érdek-koalíciók alakulhatnak ki a jövőben ezekből az ellentétekből, hogyan lesz ebben érdekelve Európa?

A jelenlegi helyzet szerint az ötpólusú világ jövőképe sem igazán reális. A hatalmi erőviszonyok változásai az iraki események miatt oly gyorsak, hogy kiszámítani igazán nem lehet őket. Huntington A civilizációk összecsapása és a világrend átalakulása című munkája adja a legteljesebb választ a hatalmi erőviszonyok átalakulására. Ő is számol Kínával, mint civilizációs mag-állammal, de a Brzezinski-féle sakktáblán megjelenő „fekete ló”, az iszlám civilizáció szerepével is. Ez a „fekete ló” nem úgy viselkedik, mint az eddig ismert nagyhatalmak. Nincs mag-állama, melynek érdekirányai meghatározhatóak. Több államból áll, amelyek közül nehezen megjósolható, melyik válik mag-állammá. Kooperáció, koalíció, amely stabilizálná a hatalmi viszonyokat, s ezáltal kiszámíthatóvá tenné, a plazma állapot miatt nem lehetséges. A „világbirodalmak”, a globális hatalmak – USA, Oroszország, Kína, EU – pillanatnyi érdekeik alapján döntenek. Az iszlám kiszámíthatatlanságának fontos eleme, hogy az iszlám civilizáció döntő összetevője a vallás lett. A vallás hatalmi megnyilatkozásait az európai vallásháborúkból már ismerjük. Az iszlám is gyorsan változtatja arculatát, alkalmazkodó képessége rendkívüli. Érdemes alaposabban megvizsgálni természetét, hogy a jövő kiszámíthatóbbá váljon. Huntington civilizációs modelljének egyik lényeges eleme a civilizációs törésvonalak feltételezése. Ezek a civilizációk találkozásánál alakulnak ki.

A civilizációközi konfliktusok kétféle formában jelentkezhetnek. Helyi vagy mikroszinten a törésvonal-konfliktusok különböző civilizációkat képviselő szomszédos országok, egyazon országban élő különböző civilizációs csoportok, valamint olyan népcsoportok között jönnek létre, amelyek utódállamaikat a régiek romjain akarják létrehozni (pl.: a volt Jugoszláviában). A törésvonal-konfliktusok általában a muzulmán és a nem muzulmán csoportok között a leggyakoribbak. Globális vagy makroszinten a nagyhatalmi konfliktusok az eltérő civilizációk vezető hatalmai között jönnek létre. E konfliktusok alaptételei a nemzetközi politika klasszikus kérdései:

1. A globális fejlődésbe való beleszólás, valamint a globális nemzetközi szervezetek – ENSZ, Világbank – lépéseire gyakorolt relatív befolyás.
2. Relatív katonai hatalom, amely az atomsorompó-egyezmény, a fegyverkezés ellenőrzése körüli vitákban valósul meg.
3. Gazdasági hatalom és jólét problémái, melyek a kereskedelem, befektetések és más tárgykörökről zajló vitákban jutnak kifejezésre.
4. Egy adott civilizációt képviselő állam egy másik civilizációban élő kisebbségét akarja megvédeni.
5. Egy állam a másik civilizációban szeretné érvényre juttatni az általa értéknek vélt kultúrát.
6. Területi konfliktusok.

A nagyhatalmak igyekeznek a kedvező feltételeket kihasználni a lokális háborúkkal. Ezek a helyi csoportok közti törésvonal-konfliktusok eskalációjakor keletkezhetnek. A hatalmi egyensúly megbomlása is nagyhatalmi háborúhoz vezethet.

A civilizációk, valamint a civilizációk központi hatalmai között fennálló kapcsolatok bonyolultak, gyakran ellentmondásosak és változékonyak. Az egyes civilizációkon belül az országok zöme a központi hatalom nyomdokain haladva alakítja ki a más országokhoz, civilizációkhoz fűződő

kapcsolatát. Különböző civilizációkat képviselő országok között is létrejöhet együttműködés, mégpedig a közös érdek miatt. Konfliktusok pedig civilizációkon belül is előfordulhatnak, különösen az iszlámban.

Az Ázsiában, különösen a Kelet-Ázsiában végbemenő gazdasági változások a 20. század második felének és a 21. század elejének egyik legjelentősebb fejlődését eredményezték és eredményezik. Kialakult az a politikai elképzelés, hogy Kelet-Ázsia és a csendes-óceáni térség összekapcsolódása, a hatalmas méretű kereskedelmi hálózat kialakulása a nemzetek közötti béke és harmónia forrása lehet. Ez tévhitnek bizonyult, mert:

1. A gazdasági fejlődés révén az ázsiai államok hadiipara is fellendült, s ez bomlasztólag hat a nemzetközi politikára
2. A gazdasági fejlődés kiélezi az ázsiai hatalmak és a Nyugat – elsősorban az USA – közt fennálló konfliktust.
3. Ázsia legnagyobb gazdasági hatalmának fejlődése a kínai befolyás megerősödéséhez vezet a térségben. Kína megpróbálja visszaállítani hegemoniáját Kelet-Ázsiában. A régió országai arra kényszerülnek, hogy az alkalmazkodást válasszák és behódoljanak, vagy pedig az egyensúly keresés jegyében megpróbálják megfékezni a kínai befolyást.

Huntington a civilizációk közti viszony kérdésében feltételezi, hogy Afrika és Latin-Amerika nem tud kilépni a Nyugat árnyékából. Ha Venezuela, Kuba, Bolívia, Nicaragua belső társadalmi folyamataira gondolunk, a kubai, venezuelai politikai- és gazdasági elit közeledése egy „baloldali” vörös övezet létrejöttét vetíti előre. Ez is gyengíti a Nyugatot és az USA-t. A csendes-óceáni térségben Japán hosszú és kínos gyötrődés után valószínűleg elpártol az USA-tól, és Kína felé orientálódik. A japán-orosz kapcsolatokat továbbra is területi viták – Kuril-szigetek, Szahalin – terhelik. Egy orosz-kínai szövetség alapvetően megváltoztatná az eurázsiai egyensúlyt és felébresztené mindazokat az aggodalmakat, amelyeket az 1950-es években a kínai-szovjet kapcsolat váltott ki. Oroszországnak és a Nyugatnak újra kell definiálnia két hatalom közti egyensúlyt, s az alapvető egyenlőség elismerése mellett egymás befolyási övezeteit is tiszteletben kell tartani, ezt Koszovó és a NATO kérdései szemléletesen reprezentálják.

Huntington szerint „a törésvonal-konfliktusok túlnyomó többsége azonban az Eurázsia és Afrika között húzódó, muzulmánokat és nem muzulmánokat elválasztó határvonal mentén fordul elő.” (Huntington, 1998. 435. p.)

A nyolcvanas években a muzulmán országok katonai arányszámai (vagyis az ezer főre eső katonák száma) és katonai ráfordítások indexei (az országvagyonhoz igazított katonai arányszámok) jóval magasabbak voltak a muzulmán országokban, mint a keresztény országokban. Ez kidomborítja a muzulmán országok militarista jellegét. Meg kell jegyezni, hogy a határvonal-háborúk mellett a háború új formája is megszületett, nevezzük „mélyháborúnak”, mely a megtámadott ország belsejében terrorcselekmények formájában civil lakosságok ellen irányul. Az al-Kaida terrorkülönítményeinek a Hezbollah terroristáinak véres robbantásai jelzik az iszlám újjászületésének nevezett vallási reneszánsz világbékét fenyegető folyamatát. Az okok sokrétűek: gazdaságiak, politikaiak, civilizációs (vallási kulturális), szociálisak, demográfiaiak (a fiatal korosztály nagy száma). A veszélyeztető országok: USA, Spanyolország, Franciaország, Németország, tehát a nyugati civilizáció mag-országai. A bonyolult hatalmi játék a nagyhatalmak játékerét is kiszélesíti, ezáltal az erőviszonyokat kiszámíthatatlanná teszi. Főleg az iszlám civilizációval folytatott küzdelem emeli ki a Nyugat számára hátrányos következményeket, amelyet Francis Fukuyama a nagy szétbomlásként jellemez. Huntington így foglalja össze ennek társadalmi, szociális következményeit:

1. „Elharapózik az antiszociális viselkedés: nő a bűnözés, a kábítószer-fogyasztás és az erőszak;
2. A család mint modell elveszti vonzerejét; növekszik a válások, házasságon kívül született gyerekek száma, megnő a fiatalkorú terhesség és a gyermeküket egyedül nevelők aránya;
3. Csökken az önkéntes szervezetekben való tagság és a tagság iránti bizalom, vagyis hanyatlásnak indul a „társadalmi tőke” – legalábbis ami az Egyesült Államokat illeti;
4. Általánosan gyengül a „munkamorál”, s előtérbe kerül az egyéni élvezet kultusza;
5. Csökken a tanulás és a szellemi tevékenység iránti hajlandóság – az Egyesült Államokban ez különösen az alacsonyabb iskolázottságú embereknél figyelhető meg.” (Huntington, 1998. 524-525. p.)

Az önkritikában különösen az a figyelemre méltó, hogy az USA szociológusai látják így a liberális demokrácia jelenét.

A jövő alakulását pontosan megjósolni gazdasági, szociológiai szempontból a megállapítások fényében nagyon nehéz.

IRODALOM

Francis Fukuyama (2006) *America at the Crossroads: Democracy, Power, and the Neoconservative Legacy*, New Haven: Yale University Press

Samuel P. Huntington (1998) *The Clash of Civilizations and the remaking of world order*. Európa Könyvkiadó, Budapest

Fischer Ferenc(2005) *A kétpólusú világ 1945-1989*, Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs

A REGIONÁLIS INNOVÁCIÓ IRÁNYÍTÁSI RENDSZERÉNEK HÁLÓZATI MEGKÖZELÍTÉSE

Dr. Nyíry Attila

PhD, Ügyvezető igazgató

NORRIA Észak-Magyarországi Regionális Innovációs Ügynökség

Nonprofit Közhasznú Kft.

1. Az innováció és a régió versenyképességének kapcsolata

A versenyképesség fogalma a globalizációs folyamatok erősödésével vált a nyolcvanas évektől kezdve mindinkább a regionális politikák meghatározó fogalmává annak ellenére, hogy kezdetben komoly szakmai viták folytak a fogalomnak a régiókra történő alkalmazhatóságáról és értelmezhetőségéről (Krugman, 1994). Míg a vállalatoknál a piaci viszonyok közötti tevékenység, a verseny, és az ehhez kapcsolódó összes elem egyértelművé tette a versenyképesség fogalmának alkalmazhatóságát (Porter, 1990), a régiók és nemzetgazdaságok esetében ez nem volt magától értendő, hiszen itt a verseny, és ennek tényezői más nézőpontú megközelítést igényeltek. (Botos, 1982; Török, 1997; Lengyel, 2000)

Az elméleti vizsgálatok igazolták azt, hogy a világgazdasági folyamatok leírásában a versenyképesség fogalma mind a vállalatokra, mind iparágakra (Czakó, 2000) és régiókra valamint nemzetállamokra egyaránt értelmezhető, (Török, 1999; Lengyel, 2000, Kitson et al, 2004) és egységes fogalomrendszere is kidolgozható. A versenyképesség regionális értelmezésének elméleti tisztázását követően egyre inkább a regionális gazdaságpolitikának a fókuszába került, és a versenyképesség javítása vált az Európai Unió regionális politikájának egyik alapcéljává (EC 1999/b; EC 2000; EC 2005). A versenyképesség befolyásolása nem képzelhető el a hatótényezők ismerete és vizsgálata nélkül, melyeket szemléletesen Lengyel piramis modellje foglal össze a régiók, térségek, városok vonatkozásában (Lengyel, 2000) Ennek megfelelően az öt versenyképességi alaptényezőnek (EC 1999/a) a kutatási és technológiai fejlesztést, a kis- és középvállalkozásokat, a külföldi befektetéseket, az infrastruktúrát és a humán tőkét, valamint az intézményi és társadalmi tőkét tekintjük. A modell az empirikus vizsgálati eredményeket figyelembe véve további nyolc, áttételeken keresztül ható tényezőt is figyelembe vesz, melyből jelen témakörünk szempontjából az innovációs kultúra és a munkaerő felkészültsége emelhető ki. A piramis modell ugyanakkor nem tartalmazza a hatótényezők belső kapcsolatának és egymásra hatásának finomszerkezetét.

Az alaptényezők közötti keresztkapcsolatokat generáló hatását tekintve kiemelhető az innováció. Az innováció az, amely olyan versenyképességi pluszt jelent, amely az egyes gazdaságok számára kitörési pontokat jelenthet. Egyes megfogalmazások szerint az innovatív gondolkodás és cselekvés a társadalom egyik legfontosabb hajtóereje. Ezért a tényezők közül ki kell emeljünk a kutatás- és technológiafejlesztést és az innovációs kultúrát, mint az innovációs folyamatok meghatározó elemeit. A kutatás-fejlesztés (K+F) valamint az innováció egymással szoros kölcsönhatásban lévő, de mégis különböző fogalmakat. A kutatás-fejlesztés látszik pontosabban definiálhatónak és a statisztikai rendszereken keresztül mérhetőnek, az innovációs fogalomrendszer időben lassabban alakult ki és változott (OECD Frascati Kézikönyv, 2002; Pakucs és Papanek, 2006; Fazekas, 2007), ugyanakkor összevethető mérési problematikái miatt nehezebben értelmezhető és megragadható. A kutatás-fejlesztés szerepéből adódóan új ismeretanyag, tudás kialakulását, új variációk képződését segíti elő, amely az innovációs folyamatokon, az innovációs rendszeren keresztül válik a termelékenységet növelő tényezővé. Ugyanakkor az innovációs (technológiai-, tudás-) transzfer folyamatok működnek egy régióban a regionális kutatás-fejlesztési tevékenység nélkül is a régió kívülről képződő technológia, tudás régióba történő vonzása és gazdasági alkalmazása esetén. Ugyanakkor ez fordítottn is igaz, vagyis a kutatás-fejlesztés eredményei nem törvényszerűen kerülnek be a gazdasági folyamatokba, mert nincs gazdasági jelentőségük. (Fazekas, 2007) A fentiekből következik, hogy regionális hatását tekintve a K+F az innovációs rendszeren keresztül tudja termelékenységnövelő hatását kifejteni, amely növekvő K+F aktivitás mellett is erősen függ az adott régió innovációs rendszerétől.

Az Európai Unió újrafókuszált lisszaboni stratégiája továbbra is nagy hangsúlyt helyez, és továbbra is prioritásként kezeli az innovációs folyamatok, feltételrendszerek fejlesztését, a K+F eredmények hasznosulásának egyszerűsítését, a kutatói, kiválósági, tudásbázis hálózatok kialakulásának elősegítését, az Európai Unió régióinak, tudásközpontjainak, gazdasági szereplőinek hálózatos formában történő együttműködésének támogatását.

A régió versenyképességének növelése érdekében is fontos az innovációs folyamatok kiemelt kezelése, a helyi adottságokkal konform regionális kutatási- és technológiapolitika alakítása, fejlesztése, ami szervesen kapcsolódik az Európai Unió decentralizációs törekvéseihez. Ezen tevékenységek kereteit a régiós szinten kialakított Regionális Innovációs Stratégia (RIS) tartalmazza⁴⁰. Az innovációs potenciálok mérésén és fejlesztésén alapuló regionális stratégia kidolgozása olyan folyamat, amely az összes kutatás- és technológiai fejlesztésben érdekelt szereplőt integrálja, támogatja közös gondolkodásukat, fellépésüket és együttműködésüket az innováció hatékonyságának javítása, a térség versenyképességének és jólétének növelésében.

A versenyképesség növelésének együtt kell járnia az új, tudásigényes magasabb hozzáadott értéket termelő munkahelyek létesítésével, aminek alapvető hatása van a foglalkoztatás bővítésére, a foglalkoztatás szerkezetének módosítására, és a termelékenység növelésére. Ebben a folyamatban elsődleges szempontnak tekinthető a vállalkozások segítése, az innovatív kis- és középvállalkozások növekedési pályára állítása, hozzáadott érték termelő képességük javítása. Ennek tükrében az elkövetkezendő időszakban a gazdasági versenyképesség növelése érdekében megkülönböztetett szerep hárul azokra az irányítási, szervezeti struktúrákra, amelyek révén a technológiai transzfer hatékonyabbá tehető.

A versenyképesség növelése érdekében regionális innovációs rendszerek esetében a fentiekkel összhangban az alábbi fókuszpontok képezhetők:

- hatékony regionális innovációs rendszer
- transzferfolyamatok erősítése a tudásközpontok és vállalkozások között
- innovatív klaszterek kialakulásának és működésének elősegítése

2. A hálózatosodás és az innováció

A hálózatok fogalmának tisztázására, és tipologizálására irányuló kísérletet a szakirodalomban számos szerző esetében is találunk⁴¹. Ennek ellenére a használt fogalomrendszer rendkívül széles, nemcsak a hálózatok definiálására, hanem egyáltalán a hálózatokra használt és alkalmazott terminológiákra is. Ennek általános oka, hogy a hálózatok amorf, szerkezetelen, folytonosan változó állapotúak, ezért a hálózat elnevezést általában bonyolult vállalati kapcsolatrendszerek összefoglaló nevéként használják, amely sokféle, egymástól sok tekintetben különböző vállalatgyűteseket jelöl. (Szabó, 1999)

Egyes szerzők a használt terminológiában különbséget tesznek az üzleti hálózat, illetve a gazdasági hálózat között. (Dinya-Domán, 2004.) Ezen megfontolás szerint az üzleti hálózat csak azokat a gazdasági szereplőket tömöríti, amelyek tevékenységüket döntő mértékben profitszerzés céljából végzik, így az üzleti hálózatok kategóriájába beleértik a közszféra, illetőleg a nonprofit szféra szereplőiből alkotott hálózati formációkat is.

A hálózat autonóm egyének vagy szervezetek hosszabb távon fennálló és strukturált csoportját foglalja magába, amelyeket valamilyen közös tevékenység, tevékenységelem vagy cél köt össze. Nyitott kapcsolatokon, a tagok közötti gyakori interakciókon alapul, alkalmazkodik a környezet előre nem látott eseményeihez a koordináció, vagy adott esetben a határok változ(tat)ásának segítségével. A hálózati kapcsolat kialakításával a hálózati tagok részlegesen vagy teljesen feladják, vagy kényszerülnek feladni egyéni autonómiájukat, cserébe a hálózat nyújtotta nagyobb biztonságért, a hálózat kapcsán elérhető gazdasági előnyökért, amely megjelenhet mind a vállalat,

⁴⁰ Az Észak-magyarországi Régió első RIS metodikán alapuló Innovációs Stratégiája 2004. évben készült el, melyet a 2005-2007 időszakban az FP6 program által finanszírozott NORRIS bilaterális program keretében kidolgozott, megújított Innovációs Stratégia követett.

⁴¹ Oliver és Ebers (1998) 158 szakfolyóiratokban megjelent publikációt elemzett, melynek témája a hálózatosodás kérdésköre. Hasonló analízist találunk Parvinen (2003) munkájában 567 a vállalati felvásárlásokkal, összeolvadásokkal, hálózatokkal kapcsolatos szócikket vett vizsgálat alá.

mind a hálózat szintjén. A kapcsolatok formálisak és informálisak, általában nem tartalmaznak kötelező elemeket, de ez a hierarchia felé történő elmozdulással, vagy az idő múlásával nem kizárt (Nyíry, 2005).

A gazdaság az elmúlt évek során az információs technológia fejlődésének következtében az ipari jelleg felől tendenciájában egyértelműen a hálózati és digitális gazdaság felé mozdult el. A világgazdaság az egész világra kiterjedően eltolódott a nemzeti gazdaságoktól a globális és a kölcsönösen egymástól függő piacok felé az importra, exportra és a termékek elosztására, szolgáltatásokra és információkra alapozottan. Ebből a folyamatból emelkedett ki egy új globális üzleti modell, amely az elektronikus kereskedelemre (electronic commerce) alapozta tevékenységét. Az üzleteket és a piacokat ma már nem korlátozzák a geográfiai határok, komplex világhálózatokhoz kapcsolódhatnak. A vállalatoknak a hálózati működéssel összefüggő átstrukturálódása része a világgazdasági folyamatainak, amelyek változásokat eredményeznek a termelésben, elosztásban, kommunikációban, technológiákban, a verseny és a kooperáció új modelljeiben egyaránt. (Harzing, 2002) Folytatódik az üzleti szervezetek tevékenységének tulajdonosi kapcsolatokon alapuló csoportokba rendeződése, a vállalatok összeolvadása, a határokon átnyúló stratégiai szövetségek kialakulása.

A teljesség igénye miatt mindenképpen említést kell tennünk a nem gazdasági jellegű, elsősorban intézményi típusú hálózatokról is. A közsféra intézményei közötti hálózatok alakulásában hasonló tendenciáknak lehetünk tanúi, mint a gazdasági hálózatok esetében. Dinamikusan nő a kialakuló hálózatok, a hálózatokban részt vevő partnerek száma. Az intézményi hálózatok létrejöttét alapvetően két tényezővel magyarázhatjuk, egyrészt az intézmény számára kijelölt cél elérési kényszere, másrészt a fenntartás, működtetés érdekében végzett gazdasági tevékenység eredményessége és egyéb követelményei. Jelentős kapcsolati hatás az intézményi hálózatok esetében azonban a vállalati szférával való kölcsönhatásban jelentkezik és érzékelhető. Az ilyen típusú hálózatokban a kormányzat gazdaság- és területfejlesztési szervezeti, az egyetemek, kutatóintézetek és más tudáscentrumok vesznek legtöbbször részt. Ugyancsak pozitív hatást gyakorolnak a folyamatra az Európai Unió által megfogalmazott prioritások (partner régiók, intézményi hálózatok, stb.) amelyeknek hatására régiókon és határokon átívelő intézményi hálózatok jöttek létre (pl.: IRE (Innovating Regions in Europe), ERRIN (European Regions Research and Innovation Network, stb.).

A hálózatok létrejöttében döntő mozzanat a piaci verseny kiszélesedése, amelyben az iparágak, illetve a régiók közötti verseny is kiéleződötté vált. Ebben a helyzetben a közép vállalkozások, a nemzetközi társaságok, a kutató-fejlesztő állami és magán laboratóriumok egyaránt rákényszerültek a kooperatív stratégiák alkalmazására vagy más megfogalmazásban a prekompetitív együttműködésre. Ezekben a magán kezdeményezések mellett kohéziós hatást váltottak ki a kormányzati szintű kooperációs projektek.

Napjainkban a kooperáció túllép a K+F és a termelés – értékesítés mozzanatain, egyre inkább kibővül az oktatás – továbbképzés projekt specifikus fázisaival is, ami a szakemberek még szélesebb körében kelti fel az együttműködési szándékokat.

Ez a bővítési irányzat is jelzi, hogy a gyakorlat kezd túlhaladni az egyszerű lineáris innovációs modellre épülő transzfer-mechanizmusokat és a hálózatok már a direkt szinergikus hatások kiváltását célozzák meg.

A hálózat központi magja egy, vagy több zárt szakmakultúrát képező termelő vállalat, az azt körbevevő beszállítókkal, pénzügyi, tanácsadó szolgáltatást biztosító intézményekkel, K+F mozzanatokot megtestesítő állami és magán laboratóriumokkal. A hálók működtetésében központi szerepe van a regionális kormányzati vezetőknek, akik tervszerűen támogathatják azt a tanulási folyamatot, amelynek eredményeként a regionális hálózati szerveződések létrejönnek. A technológia transzfer és az információk diffúziója nem eredményes az internacionális és a nemzeti keretek között, ha nem jönnek létre a végső elosztást biztosító, célba irányító helyi csatornák.

Meghatározó a hálózatokban résztvevő intézményi szervezetek szerepére és jelentőségére. A regionális fejlesztés intézményrendszere, az egyetemek, tudásközpontok, kutatóintézetek csatlakozása és integrálódása a hálózatokba, részvétele a tudástranszferben alapvetően meghatározhatja a hálózat gazdasági sikerességét, versenyképességét.

A K+F és innovációs folyamatokat gyakran azonosítják a tudáshoz kapcsolható elemekkel (tudásteremtés, tudásáramlás, tanulási folyamatok), és egyre inkább tudás alapú vagy tanulás alapú

gazdaságokról beszélnek. Ennek eredményeként az erőforrások helyett a képességeket, vagy kapacitásokat emelik ki (Hu-Matthew, 2005), és a tudást tekintik a fejlődés meghatározó tényezőnek, és a tudásnak a gazdasági fejlődésben játszott szerepét vizsgálják és elemzik (Lundvall, 2003; Lastres et al., 2004; Junkunc, 2007; Jensen et al., 2007). Mindezekkel összhangban, a gazdasági folyamatok és a térség innovációs képessége közötti összefüggéseket is vizsgálat tárgyává teszik. Kiemelhető, hogy a tanulási folyamatok és innovációs képesség révén a régiók „nehezen utánozható, egyedi erőforrásokra tesznek szert, amelyek segítik őket a területi versenyben történő helytállásban.” (Bajmóczy, 2008) A gazdaságpolitikai hangsúlyok egyre inkább a tudás alapú gazdaság feltételrendszerének megteremtésére irányulnak, amelynek alapkérdéseként tekintik az innovációs képességet⁴² is. Ez fogalmazódik meg az Európai Unió Lisszaboni Stratégiájában rögzített célrendszer esetében is.

A tudásalapú iparágak képesek lesznek a verseny által kikényszerített magas hozzáadott értékű termékek és szolgáltatások létrehozására. Ezek a vállalatok, hálózati rendszereiket úgy fogják fejleszteni, hogy a ma még csak formálódó, de később intenzíven elszaporodó tudás-centrumok⁴³ irányába mozdulnak el. Ennek oka az, hogy a versenyelőnyök így szerezhetőek meg és használhatóak ki. A tudáscentrumok a befogadó környezet innovációs alapintézményeihez kapcsolódva fejtik ki hatásukat és befolyásolják azok tradicionálistól eltérő továbbfejlődését. Létrejönnek a "tudásrégiók" ahol az értékes, jól képzett munkaerő koncentrálódik, a megfelelő, rugalmas helyi infrastruktúra is rendelkezésre áll, részben ezek foglalkoztatására, részben a feladat-végrehajtáshoz szükséges információs valamint kommunikációs infrastruktúra működtetésére.

Ezen törekvések kiteljesítésére szerveződtek meg az ún. Knowledge Creation Fields-ek (KCF), - más néven innovatív régiók - amelyek céltudatosan a diffúzió támogatására, a nemzetközi technológia transzfer intenzifikálására és a kapcsolódó tanulási folyamatok befogadására alkalmas fejlesztési politikát, infrastruktúrát és intézményhálózatot fejlesztettek ki.

3. A regionális szintű innovációs folyamatok

Gazdaságpolitikai aspektusból szemlélve a régió nem más, mint a gazdasági szereplők speciális, aktív hálózata, amelyben a résztvevők igen közeli, intenzív és egymás támogatására koncentráló együttműködést, interakciókat valósítanak meg, és beágyazottak a szociális, kulturális környezet elemei közé.

A hazai és a nemzetközi szakirodalom, egyre nagyobb figyelmet fordít az innováció szubnacionális⁴⁴ szintű összefüggéseinek és hatásainak vizsgálatára. Ennek elsődleges oka, hogy a helyi gazdaság teljesítményét és versenyképességét determináló indikátorokban az innovációnak kiemelt fontosságú szerepe van (EC [2001], EC [2002], EC [2005]). A térségi innovációhoz köthetően kiemelhetők az alábbiak⁴⁵:

- a) Az innováció alapvetően mikrogazdasági kategória (EC [1995]). Ugyanakkor utal arra, hogy adott vállalkozás innovációs teljesítménye, ill. annak eredményessége mégsem kizárólag a vállalat endogén adottságainak függvénye, hanem a belső és külső tényezők (pl.: az állami szerepvállalás formája és mértéke, stb.) együttes hatásának következménye (Brugger [1989]).
- b) A regionális versenypozíciók erősítése nem képzelhető el a térségi innovációs klíma tudatos befolyásolása, a jövő formálását szolgáló regionális innovációs stratégiák kidolgozása, gördülő jellegű karbantartása, a térségi szereplők együttműködésének ösztönzése nélkül (Frascati Manual [1993]). Másrészt az adott térség innovációs képessége nemzetgazdasági beavatkozásokon túl a

⁴² Egyes esetekben értelmezik a kutatás-fejlesztési képességet is, azonban az innováció fogalomrendszere alapján nem csupán a tudásbázis kiszélesítésére utal, hanem annak gazdasági életben történő hasznosítására is (Bajmóczy, 2008). Ennek megfelelően ha gazdasági folyamatokról, gazdaságpolitikáról beszélünk, célszerűbb és indokoltabb a gazdasági hasznosítást is magában foglaló innovációs képesség fogalom használata.

⁴³ A tudáscentrumok a globalizálódó és lokalizálódó gazdaság ill. társadalom új típusú innovációs intézményei. Kialakításuk és működésük a klasszikus lineáris innovációs modellre épülő korábbi intézmény típusokhoz képest jellemző eltéréseket mutat.

⁴⁴ A szubnacionális fogalom alatt adott nemzetállam keretein belüli régiót, vagy régiókat értünk.

⁴⁵ Észak-magyarországi régió innovációs stratégiája 2007-2013.

rezidens vállalatok mikrogazdasági- és telephelyi adottságainak változtatásával befolyásolható (Krätzschar [1995]; Bohle [1988]; Nuhn/Sinz [1988]).

c) A területi diszparitások kialakulásában meghatározó szerepe van az innovációs teljesítménynek, periférikus helyzetek felszámolása az innovációs abszorpciók képesség növelése nélkül aligha érhető el (Evers/Brenck, [1992], Weibert [1999]). A szakirodalom különbséget tesz az innováció input (pl.: innovációreleváns vállalati funkciók hiánya, K+F orientált ágazatok hiánya, stb.), másrészt output (pl.: termék- és folyamatinnovációk eredmények hiánya) miatt kialakuló területi különbségek között (Weibert [1999], Tödtling [1990]).

d) Az intraregionális, vagyis a régiók belső gazdasági fejlődésének és növekedésének ösztönzésében egyre lényegesebbé válik a régiók innovációs képességének mérése és értékelése, mivel a fejlesztési politika és stratégia sikere nagymértékben az egyes régiók erőforrásainak területi elhelyezkedésétől függ (Pfirrmann [1991], Braczyk/Cooke/Heidenreich [1998], Kocziszky [2004]).

Az Európai Unióban az elmúlt évtizedben megtörtént a hagyományos kutatási- és technológiapolitika újraértékelése. (Autio [1998], Braczy [1998], Cook [2002]) Ennek következtében módosult a célrendszer, fejlődött a tervezés és monitorizálás módszertana, átalakult az innovációs politika megvalósulását támogató intézményrendszer és bővültek a forráshoz jutás feltételei.

Az Európai Unió politikája által is kiemelten kezelt, az innováció fokozására és az innovációt ösztönző programok megvalósítására irányuló erőfeszítések abból a megfontolásból válnak kiemelten fontossá, mivel a programok megvalósítása érezhetően hozzájárulhat a hátrányos helyzetű térségek fejlődéséhez. (Grosz-Rechnitzer 2005) „Az innováció fokozására irányuló regionális stratégia készítésének folyamata ugyanakkor azt jelenti, hogy az együttműködést stabil intézményi keretek közé kell integrálni, amely ösztönzi a kapcsolatok kialakulását, a partnerkeresést, tisztázza az állami, igazgatási feladatokat és a vállalkozás számára elérhetővé tesz bizonyos forrásokat a közös projektekben való együttműködés előmozdítására”. Ezért is helyeződik különös hangsúly a regionális innovációs rendszer elemeire, amelyek regionális aspektusból tudják összefogni a fentebb említett feladatokat.

A regionális innovációs rendszerek struktúrái és a regionális tudáscentrumok hálózatiépítési lehetőségei szoros kölcsönkapcsolatba állnak. A tudáscentrumok fontos szerepet töltenek be a világot átszövő hálózati rendszerek /együttműködési hálók, stratégiai szövetségek, szolgáltató hálózatok, K+F hálózatok, stb./ szervezésében, létrehozásában és működtetésében.

A fenti innovációs „rendszer-elemek” a hatékony működés, az erőforrás-koncentráció stb. érdekében hálózati együttműködésre léphetnek. Az Észak-magyarországi régióban is elindult kezdeményezések a tudásbázisok intézményes háttérének kialakítását szolgálták az egyetemi és főiskolai szintű tudásközpontok (Miskolci Egyetem, Károly Róbert Főiskola, Eszterházy Károly Főiskola) kialakításával, új tudományos intézményi háttér, kutatói struktúra (Bay-Nano) kialakításával. A projektnek segítenie és támogatnia kell ezen tudásközpontok megerősödését, továbbfejlődését, a gazdasági szereplők felé a gyakorlatban is alkalmazható tudás átadását, transzferálását.

4. A regionális innovációs rendszer és főbb elemei

Az elmúlt években végzett vizsgálatok kiemelik azt, hogy csak az a térség lehet sikeres, ahol az innováció megjelenése nem egy-egy akcióhoz, vagy a véletlenhez kötődik, hanem állandóan működő, intézményesített, hálózatba szervezett szereplők tudatosan végzett folyamata. Ezen hálózat elemei, amelyek egyben a regionális innovációs rendszer elemeiként is felfoghatók, az alábbiak lehetnek:

- A tudás "termelő" intézmények: az egyetemekre, a kutató intézetekre épülő tudásközpontok,
- A közvetítő intézmények: innovációs központok, technológiai transzfer szervezetek, alapítványok, inkubátorházak, ipari parkok, a regionális innovációs centrumok, a tudás

értékesítésében szerepet játszó pénzüzetek, kockázati tőketársaságok, innovációs alapok, vállalkozások, tudományos, technológiai parkok, tudáscentrumok, technopoliszok, stb,

- Az innováció hasznosulásában érdekelt és érintett vállalkozások,
- A régió fejlődésében érdekelt és érintett civil és kormányzati szervek.

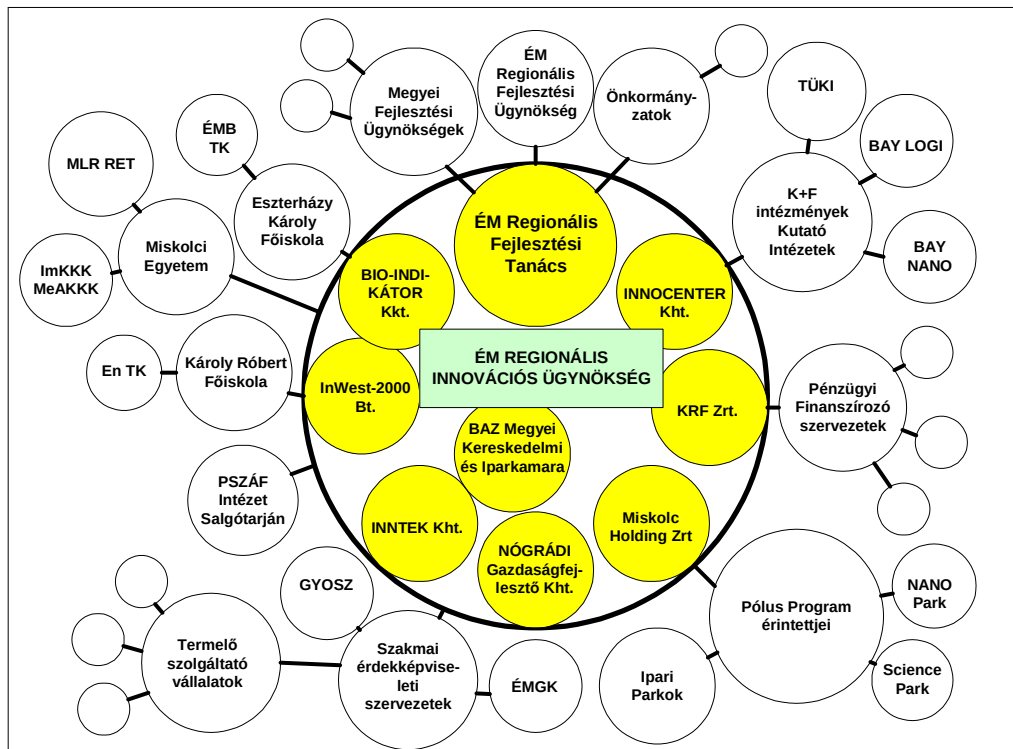
A regionális innováció további szereplői

- K+F tevékenységet is végző vállalatok,
- Termelő, szolgáltató vállalatok,
- Innovációs tanácsadó, szolgáltató intézmények,
- Pénzügyi szolgáltatók,
- Érdekképviselői szervezetek,
- Vállalkozásfejlesztő szervezetek,
- Területfejlesztő szervezetek,
- Szakképző intézmények,
- Szakmai szervezetek,
- Tudományos műhelyek

6. A regionális innovációs rendszer hálózati modell alapján történő működtetése

Az előző fejezetek alapján egyértelműen rögzíthető, hogy a régió versenyképessége szempontjából meghatározó a regionális innovációs rendszer, melynek hatékony működése csak hálózati formában képzelhető el. A magyarországi régiók esetében 2005. évtől tudatos hálózatalakítási folyamat indult el, melynek központjai és generálói az akkor alakuló Regionális Innovációs Ügynökségek voltak. Az innovációs ügynökségek egyéb tevékenységeik mellett kiemelt feladatként kapták a regionális innovációban érintett és érdekelt szervezetek és intézmények tevékenységének hálózati szervezését. A Regionális Fejlesztési Ügynökségekkel való kapcsolatrendszer biztosította a régiók legfőbb döntéshozó szervezetivel, a Fejlesztési Tanácsokkal való közvetlen munkakapcsolatot. A konzorciumi formában való működés már önmagában is egy hálózati működési rendszert jelentett, amely a napi tevékenységek során kiegészült egyéb szervezetekkel és intézményekkel is. 2008. év elejétől a korábbi modell megváltozott, a Regionális Innovációs Ügynökségek önálló jogi szervezetekként alakultak újjá, ahol a korábbi konzorciális működés partneri kapcsolatrendszere leképeződött a tulajdonosi szerkezetben is. A modell szemléletes ábrázolását az Észak-magyarországi Regionális Innovációs Ügynökség tulajdonosi szerkezetét és hálózati kapcsolatrendszerét bemutató ábra jelenti.

Látható, hogy a régió innovációs rendszerében a Regionális Innovációs Ügynökség megalakításában szerepet játszó szervezetek egyben meghatározó elemei a regionális innovációs rendszernek is, melyben így a regionális Innovációs Ügynökség központi szerepet játszik.



Egy regionális innovációs rendszer hálózati modellje az Észak-magyarországi példa alapján

A fenntartható fejlődés, a hozzáadott értékteremtő képesség növekedésének biztosítása a technológiai fejlesztés megvalósításával, a technológiai és tudástranszfer lehetőségének biztosításával növelhető. A pályázati forrásokért folyó versenyben a regionális szereplők csak abban az esetben tudnak eredményesen szerepelni, ha fejlesztési elképzeléseik szervezeti-, termék-, vagy technológiai innováción alapuló elemeket is tartalmaznak, azaz megindul a bekapcsolódás a régió innovációs folyamataiba. Ezeket a bekapcsolódási folyamatokat, mivel belső feltételeinek kiépítése a vállalkozások nagy hányadának problémát jelent, lényegesen gyorsíthatja azon felkészült szakmai szervezetek szolgáltatásainak igénybevétele, amelyek képesek információik, tapasztalataik, tudásuk rendszerszemléletű átadására, azaz a tudástranszferre. Ehhez a régióban megfelelő intézményi struktúrára, a gazdasági-döntési folyamatokban jól felkészült szereplőkre, a régió vállalkozásainak innovációját segítő támogató és szolgáltató, hídképző-, hálózatépítő- és transzfer szervezetekre van szükség. Ehhez biztosít megfelelő alapot a hálózati modellen alapuló rendszer kiépítése.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Dinya, L. (2007): Hálózati potenciál elemzése. *Marketing és Menedzsment* 2007/4-5 44-50pp
- Dinya, L. – Domán, Sz. (2004): Gazdasági hálózatok tanulmányozásának módszertani kérdései (in: „A szociális identitás, az információ és a piac”, JATEPress, Szeged, 2004 127-150. pp.
- Nyíry, A. (2005): A vállalati hálózatok és vállalatcsoportok kialakulásának és működésének vizsgálata. Doktori értekezés, Miskolci Egyetem 16. pp.
- Fazekas, Zs. (2007): Innováció, hálózatok és emberi erőforrás a vidékfejlesztésben Budapest, 2007, Doktori értekezés
- Pakucs, J., Papanek, G. (szerk.) (2006): *Innováció Menedzsment Kézikönyv*. Magyar Innovációs Szövetség, Budapest.
http://www.innovacio.hu/tanulmanyok_pdf/innovacio_menedzsment_kezikonyv.pdf
- Bajmóczy, Z. (2008): A regionális innovációs képesség értelmezése és számbavétele a tanulás alapú gazdaságban. Lengyel I. és Lukovics M. (szerk) 2008. Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében. JATE Press, Szeged,

- Lengyel, I. (2000): A regionális versenyképesség tényezői, különös tekintettel a Dél-Alföldre
Farkas B. – Lengyel I. (szerk) 2000: Versenyképesség – regionális versenyképesség SZTE
Gazdaságtudományi Kar Közleményei JATEPress, Szeged,
- Junkunc Marc T. (2007): Managing Radical Innovation: The Importance of Specialized Knowledge
in the Biotech Revolution. Journal of Business Venturing. Vol. 22, Issue 3
- Jensen Morten Berg and Johnson Björn and Lorenz Edward and Lundvall Bengt Ake (2007):
Forms of Knowledge and Modes of Innovation. Research Policy. Article in Press, Corrected
Proof.
www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V77-4N9MYGN-1&_user=10&_cover
- Grosz, A. és Rechnitzer J. (2005): Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon.
Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Központja Pécs-Győr 2005.
- Lengyel B. és Loet L. (2008): A magyar gazdaság tudásalapú szerveződésének mérése.
Közgazdasági szemle, LV. Évf. 2008. június
- Török Á. (1999): A versenyképesség és technológiamenedzsment. In: Inzelt A. (ed): Bevezetés a
innováció-menedzsmentbe. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Tödtling, F. and Trippel, M. (2005): One Size Fit all? Towards a Differentiated Regional Innovation
Policy Approach. Research policy, 34,
- Kocziszky, Gy. (2004): Az Észak-magyarországi régió innovációs potenciáljának vizsgálata Észak-
Magyarországi Stratégiai Füzetek 2004. I. évf. 1. sz.
- Szakály, D. (2008.): Innovációmenedzsment Miskolci Egyetemi Kiadó, 2008. Miskolc

A KOMPETENCIA ALAPÚ STRUKTÚRA KIÉPÍTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI AZ ÖNKORMÁNYZATI RENDSZERBEN (Egy empirikus vizsgálat főbb eredményei)

Dr. Báger Gusztáv

egyetemi tanár

ÁSZ Kutató Intézetének tudományos tanácsadója

Munkamegosztási formák a közigazgatásban

A közigazgatási intézmény mint szervezeti forma a munkamegosztás kritériumai szerint működik. Jellemzője a feladat szerinti munkamegosztás. A közigazgatási reform során azonban egyéb munkamegosztási formák is előtérbe kerültek, köztük a kompetencia szerinti munkamegosztás.

Az újabb szakirodalom a munkamegosztást és munkaszervezést két dimenzió mentén vizsgálja: a formalizáltság és a komplexitás mértéke alapján (**1. táblázat**). A munkakör alapú közelítés mód a munkajellegéből, a munkavégzéshez szükséges követelményekből indul ki: a feladatokat az egyes munkakörökhöz rendelve csoportosítja, figyelembe véve a racionális munkamegosztás kritériumait, majd az adott feladat elvégzéséhez toboroz munkavállalókat.

1. táblázat: Munkamegosztási formák

		Formalizáció foka	
		Gyenge	Erős
Komplexitás foka	Nagyfokú	IV. Professzionális	II. Kompetencia-alapú
	Gyenge	III. Foglalkozási	I. Munkaköralapú

Forrás: Geir Nybo, 2004, p. 553.

Mivel a munkakört a munkatevékenység elemi egységekre bontásával, és ezen elemi egységek folyamatjellegű csoportosítása révén állapítják meg, a dolgozók kiválasztása pedig a formális követelményeknek való megfelelés révén történik ezért a munkaköralapú munkamegosztást erős formalizáció és a munka gyenge komplexitási szintje jellemzi.

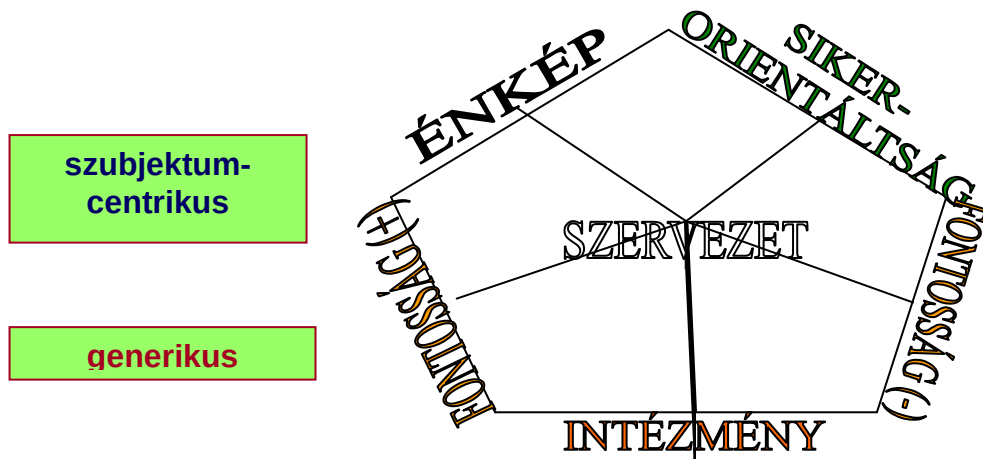
A kompetencia alapú közelítési mód szerint a munkakörök strukturálása formális eljárásban a specializáció fokának figyelembe vételével és a munkavégzés önállóságára tekintettel valósul meg. Mások – például Geir Nybo – a feladatok komplexitásával (bonyolultságával) és a tudás szükségességével egészítik ki a koncepciót, amikor a kompetenciák elrendezésének és a munkakeresletnek a folyamatát vizsgálják. A kompetencia alapú közelítés mód legfőbb jellemzője a rugalmas munkaszervezés és a lazán strukturált munkakörök, mert akik kompetencia alapon dolgoznak, azoknál a hangsúly nem a munkakörre, hanem az egyénre és a kompetenciákra helyeződik.

A kompetencia az erőforrás alapú szemlélet sajátos kifejeződése, és a piacialapú szemlélet ellenmodelljének tekinthető. Az 1990-es években az üzleti szektor emelte a siker egyik meghatározó tényezőjévé. A megközelítés az erőforrásokat stratégiai aktívaként fogja fel, amellyel a szervezet rendelkezik.

Az erőforrások adott szervezet potenciáljai, inputok, amelyeket a gazdálkodásában felhasználhat vagy az értékteremtés során beépíthet, így különösen a materiális és immateriális javak, a képességek, a készségek, a technológiák, a versenyelőny megszerzéséhez vagy egyáltalán a fennmaradáshoz nélkülözhetetlen kapacitások. A szervezet erőforrásai közé tartoznak továbbá a munkatársak egyéni és kollektív képességei, az ügyfélkörrel és a beszállítói körrel fenntartott kapcsolatai.

Szervezeti kutatási modell

Ami a szervezetet mint közös nevezőt illeti, az **1. ábráról** látható, hogy a szervezet dimenzionális kompetencia modellje két jól elkülönülő részből áll: egy szubjektum-centrikus és egy generikus kompetencia struktúrából. A szubjektum-centrikus struktúrát a köztisztviselők énképei és sikerorientációi alkotják, a generikus struktúrába a pozitív és negatív fontosságú kompetenciák, illetőleg az adott intézmény működésével kapcsolatos szempontok tartoznak.



1. ábra: A szervezet dimenzionális kompetencia modellje

A generikus kompetenciák tartalmazzák a kulcskompetenciákat, a funkcionális (szakmai) kompetenciákat, valamint az intézményi jellemzőket.

A szervezet működésének és tevékenységének színvonala, reaktív vagy proaktív jellege tükröződik az intézményről alkotott véleményekben.

Az Eger és Szombathely megyei jogú városok önkormányzati apparátusaiban végzett empirikus felmérésekben – e modelltől kiindulva – arra törekedtünk, hogy empirikus adatokkal tárjuk fel és elemezzük a szóban forgó közigazgatási egységek kompetencia szerkezetét, hogy erre építve készítsük el azok kompetenciamodelljét.

Az elvégzett pilot-jellegű kutatás annak a részprogramnak a folytatása, amelyet az Állami Számvevőszék Kutató Intézetében 2007-ben a „Kompetenciaalapú struktúra kiépítésének lehetőségei a közigazgatásban általában, különösen Magyarországon” kezdett el és illeszkedik a nemzetközi és hazai tendenciákhoz. A kompetenciaalapú program célja és feladata:

- feltárni és felmérni a hivatalos nemzetközi dokumentumokban is szorgalmazott kompetenciaalapú struktúra kiépítésének lehetőségeit és sajátosságait a magyar közigazgatásban;
- a tudományos kutatás nyomán tapasztalatok és ajánlások megfogalmazása – tekintettel a teljesítményértékelésre (vö. Ktv. 34-36. §-kal), illetőleg a 301/2006. (XII. 23.) kormányrendeletre.

A kutatás a cél megvalósítása érdekében fő feladatának a lehetőségek feltárását és a mozgáster körülgöröklését tekintette. Ezt kérdőíves és interjú módszerek párhuzamos alkalmazásával valósítottuk meg. A kérdőíves módszert csoportvezető és az irodavezető beosztásúakig bezárólag alkalmaztuk. Interjú módszert a helyi politikusok (bizottsági elnökök), valamint a városi jegyző és aljegyző, illetőleg még osztályvezetők esetében tartottuk indokoltnak.

A vizsgálat során a fő hangsúlyt a köztisztviselők lekérdezésére helyeztük. Az ügyfelek elégedettségvizsgálata a fő célhoz viszonyítva másodlagosnak, pontosabban: tájékoztató jellegűnek minősül. Az ügyfelek megkérdezésére egy-egy helyen összességében kb. másfél, illetőleg két napot szántunk, ennek ellenére 397 ügyfél nyilatkozott érdemben.

A vizsgálat előkészítése során a legnagyobb problémát a reprezentativitás megteremtése és az adatok beszerzése jelentette. A problémát úgy sikerült áthidalni, hogy a két város vezetése valamennyi jelenlévő köztisztviselő megkérdezését engedélyezte azzal, a feltétellel, hogy figyelembe vesszük a köztisztviselők időbeosztását, a fogadási időket, illetőleg a folyamatos ügyvitelt nem akadályozzuk.

Az önkormányzati igazgatásban szükséges generikus kompetenciák feltárása és megállapítása lényeges pontját képezte az empirikus vizsgálódásunknak. A szakirodalom és az ellenőrzési tapasztalatok figyelembe vételével összesen 43-43 kompetenciát (képességet) soroltak fel, amelyek közül kellett kiválasztani a megkérdezett köztisztviselőknek azt a nyolcat-nyolcat, amelyet adott munkakör vagy feladat ellátása hoz nélkülözhetetlennek tart, illetőleg amelyre egyáltalán nincs vagy legkevésbé van szüksége.

Konkrét kérdésfeltevésünkre a következő értelmező szöveggel egészítettük ki:

7. kérdés: „Tegyük fel, hogy Önnek el kell döntenie, hogy egy személy alkalmas-e annak a feladatnak az ellátására, amelyet most Ön végez. Válassza ki a 43 kompetencia/képesség közül azt a nyolcat, amelyet mindenképpen vizsgálna, és rakja őket sorrendbe úgy, hogy az 1. helyre kerül az, amelyet legelőször, a második helyre, amit a 2. helyen vizsgál és így tovább.”

8. kérdés: „Most tegyük fel, hogy a jelentkezők közül valamennyien rendelkeznek az Ön által megnevezett pozitív sorrendbe állított kompetenciával/képességgel. Most arról kell döntenie, hogy melyik nyolc képességet, kompetenciát hagyná legutoljára. Az első helyre tegye azt a kompetenciát, amely adott munkakör, feladat ellátásához egyáltalán nem vagy legkevésbé fontos, ezért legutoljára annak meglétét vizsgálná. Tehát amit fontosabbnak tartana vizsgálni, mint az első helyen megjelöltet, az nagyobb besorolást kap. A negatív listán megjelölt kompetenciák száma sem haladhatja meg a nyolcat.”

A pozitív és negatív lista (**2. táblázat**) összeállításával az volt a célunk, hogy feltérképezzük adott önkormányzatnál a köztisztviselőknek milyen kompetenciákkal kell rendelkezniük ahhoz, hogy a szervezet az elvárásoknak megfelelően működjön. Mint látható a három kompetenciatípus alkotja a generikus kompetencia modellünket: a módszertani, a „lágy” és a vegyes kompetenciatípus. (A vegyes kompetencia típusnak nincs önálló kompetenciacsoportja, mert a hat csoport valamelyikébe tartozik attól függően, hogy milyen értelemben használja a kutató és a megkérdezett.)

Főbb eredmények

A tíz legfontosabb pozitív kompetenciát a két várost tekintve a **3. táblázat** szemlélteti. Mint látható Eger és Szombathely pozitív fontossági listája nagy hasonlóságot mutat, jóllehet figyelemre méltó különbségek is felfedezhetők. A hasonlóság lehetővé teszi, hogy a két városra együttesen is megállapítható legyen a pozitív kompetenciák következő sorrendje: 1. a szakmai ismeret (a válaszadók 55,7 %-a), 2. az alaposág (53,6 %), 3. a becsületesség (41,9 %), 4. az emberekkel bántni tudás (40,2 %), 5. a felelősség vállalás (36,4 %), 6. a megbízhatóság és a problémamegoldó képesség (egyenként 36,1-36,1 %), 8. a logikus gondolkodás (31,3 %), valamint 9. a döntési képesség és a precizitás (egyenként 29,9-29,9 %).

Ami a negatív fontosságú kompetenciák listáját illeti, a két városra kapott eredményeket a **4. táblázat** mutatja be. A városokra együttesen e listán a következő sorrend alakult ki: 1. a vezetési kompetenciák (53,3 %), 2. a jövőorientáltság (46,4 %), 3. a számszerűsítési készség (44,0 %), 4. a kritikus szemlélet (43,0 %), 5. a más emberek motiválása (40,9 %), 6. a pszichológiai érzék (36,4 %), 7. a eredményközpontúság (34,4 %), 8. a stratégiai gondolkodás (29,6 %), 9. az innovatív készség (27,1 %) és 10. a lehetőségek feltárása (25,8 %).

Az utóbbi idők fejleményeinek tükrében meglepő, hogy a közigazgatási reform egyik olyan alapvető céljai mint az eredményes és hatékony munkavégzés kompetenciái mennyire negatív besorolást kapnak. Szintén feltűnő, hogy a negatív listán a vezetési technikák és a jövőorientáltság foglalja el az első két helyet, amit csak részben „oldhat” az a körülmény, hogy a megkérdezettek döntő többsége nem vezető beosztású tisztviselő.

A két önkormányzat összevont listáján a legkevésbé fontos kompetenciák között szintén előkelő helyet foglal el a számszerűsítési készség, a kritikus szemlélet és a más emberek motiválása.

2. táblázat: Generikus kompetenciamodell pozitív fontossági lista

Kompetencia-		
típus	csoport	lista
Módszer(tani) kompetencia	Gondolkodás-beállítódás	Innovatív készség Kreativitás (Kritikus szemlélet) Logikus gondolkodás Rugalmas gondolkodás Stratégiai gondolkodás Számszerűsítés készsége Utasítások megértésének képessége
	Munkastílus, munkamódszer	Alaposság Folyamat végig követése Eredményközpontúság Következetesség Kritikus szemlélet Munkához való hozzáállás Precizitás (pontosság a munkában) Teljesítőképesség Ügyfél-orientáltság Vezetési technikák
	Problémamegoldás, eljárasmód	Döntésképeség Információ-elemzés Információfeldolgozás képessége Lehetőségek feltárása Problémamegoldó képesség Szakmai ismeret
„Lágy” kompetencia	Erkölcsei kompetencia	Becsületesség Igazságosság Tisztelet
	Személyes kompetencia	Felelősség vállalása Integritás Képességek fejlesztése Kitartás Önuralom Stressz tűrő képesség
	Társadalmi kompetencia	Csapatmunka Együttműködési készség Empátia Kommunikáció (befolyásolás) Más emberek motiválása
Vegyes típusú kompetenciák		Emberrel bántás tudás (módszer/társas) Hibából tanulás (személyes/tanulási) Jövőorientáltság (módszer/személyes) Megbízhatóság (erkölcsi/módszer) Pszichológiai érzék (módszer/személyes) Teljesítménymotiváció (módszer/személyes)

3. táblázat: A pozitív fontosságú lista

Kompetencia	Szombathely		Eger	
	Százalék	Helyezés	Helyezés	Százalék
Alaposság	58	1.	2.	50,6
Szakmai ismeret	49,6	2.	1.	59,9
Becsületesség	44,5	3.	4.	40,1
Emberekkel bábni tudás	39,5	5.	3.	40,7
Felelősség-vállalás	39,5	5.	7.	34,3
Megbízhatóság	38,7	6.	7.	34,3
Problémamegoldó képesség	37,8	7.	5.	34,9
Együttműködési készség	34,5	8.	-	25,6
Precizitás	32,8	9.	-	27,9
Csapatmunka	31,9	10.	11.	27,9

4. táblázat: A negatív fontosságú lista

Kompetencia	Szombathely		Eger	
	Százalék	Helyezés	Helyezés	Százalék
Vezetési technikák	63,9	1.	3.	45,9
Számszerűsítés készsége	50,4	2.	5.	39,5
Más emberek motiválása	42	3.	4.	40,1
Pszichológiai érzék	39,5	4.	7.	34,3
Jövőorientáltság	37,8	6.	1.	52,3
Kritikus szemlélet	37,8	6.	2.	46,5
Eredményköz-pontúság	30,3	7.	6.	37,2
Stratégiai gondolkodás	29,4	8.	8.	29,7
Kreativitás	26,9	9.	-	22,1
Innovatív készség	26,1	10.	10.	27,9

Az ügyfelek elégedettsége

A két önkormányzatot együttvéve az ügyfélfogadási időben megkérdezett ügyfelek nem és korszerinti megoszlása a következő volt:

- 164 fő volt férfi és 217 fő nő;
- a kor megoszlás tekintetében az arányszámok nagyjából kiegyenlítettek, szignifikáns (jelentős) eltolódás egyik korcsoport irányába sem mutatkozott;

- mind Egerben, mind Szombathelyen (14,6 %) a 24 életév alattiak közül nem jelentős mértékben, de többen jelentek meg az ügyfélszolgálatokon, őket a 25-29 éves korcsoport követi 13,9 százalékkal;
- a legkevesebb ügyfél (8,3 %) az 55-59 éves korcsoportból került ki.

Az ügyfelek elégedettség vizsgálatának eredményét az **5. táblázat** tartalmazza. A válaszokból kialakult sorrend szerint a legnagyobb értéket a tisztességes eljárás veszi fel. Ez azt jelenti, hogy a „teljesen elégedett” kategóriában a tisztességes eljárással vannak a legnagyobb arányban megelégedve az ügyfelek. A „teljesen elégedett” válaszok aránya még 50 % feletti volt az ügyintézőkkel kapcsolatos változók, valamint a hivatal megközelíthetősége esetében. Az elégedettek között a legkisebb gyakorisággal az ügyintézés büszkélkedhet: az ügyintézés költségeivel, a fellebbezés lehetőségével és az általában vett ügyintézés színvonalával.

**5. táblázat: Elégedettségvizsgálat, sorrendiség
(Eger és Szombathely együtt)**

Hivatal		Ügyintézés		Ügyintéző	
1. Megköze- líthetőség	50,6%	1. Tisztességes eljárás	58,7%	1. Szakértelem	56,4%
2. Kulturált környezet	44,8%	2. Tájékoztatás	47,9%	2. Udvariasság	51,9%
3. Ügyfélfo- gadási idő	31,7%	3. Határidők betartása	44,1%	3. Nyitottság az ügyfél problémája iránt	50,9%
4. Várakozási idő	28,7%	4. Ügyintézés gyorsasága	38,8%		
		5. Ügyintézés egyszerűsége	31,2%		
		6. Ügyintézés költségei	14,6%		
		7. Fellebbezési lehetőség	13,1%		
		8. Általában vett színvonal	12,1%		

Fontosságvizsgálat

A fontosságvizsgálat célja annak megállapítása, hogy az elégedettséggel kapcsolatos változókat az ügyfelek mennyire tartják fontosnak. Ennek során az egyes változók minősítésével sorrendiséget tudunk létrehozni (lásd **6. táblázat**).

**5. táblázat: Fontosságvizsgálat, sorrendiség
(Eger és Szombathely együtt)**

Hivatal		Ügyintézés		Ügyintéző	
1. Várakozási idő	67,8%	1. Tisztességes eljárás	77,6%	1. Szakértelem	78,1%
2. Megköze- líthetőség	64,7%	2. Ügyintézés gyorsasága	76,6%	2. Udvariasság	72,5%
3. Ügyfélfo- gadási idő	62,5%	3. Ügyintézés egysze- rűsége	75,1%	3. Nyitottság az ügyfél problémája iránt	70,0%
4. Kulturált környezet	58,9%	4. Tájékoztatás	71,5%		
		5. Határidők betartása	71,5%		
		6. Ügyintézés költségei	69,3%		
		7. Fellebbezési lehetőség	66,0%		
			39,3%		

Mint látható, csak 70 százalékos vagy ennél nagyobb értékkel rendelkeznek az ügyintéző változói. Igen magas fontossági arányt foglal el a „nagyon fontos” jelölésen belül a tisztességes eljárás, a gyors ügyintézés, az ügyintézés egyszerűsége és az udvariasság. Bár magas gyakoriság jellemzi a hivatal változóit, de nem éri el a 70 százalékot. A „nagyon fontos” kategórián belül a legkevésbé fontos a fellebbezési lehetőség.

Ha két – elégedettség és fontosság – szempontrendszer változóit a különbségek alapján soroljuk be, akkor a csoportok közötti versenyt az ügyintézés nyeri, majd a hivatal és az ügyintéző a sorrend, ugyanis a fontosság és az elégedettség vizsgálata között az ügyintézés változói esetében „a legnagyobb az olló”. Az ügyintézés változó csoporton belül az „ügyintézés költségei” 51,4 százalékpontos különbségével szignifikánsan megelőzi a második helyezettet, az „ügyintézés egyszerűségét” (43,9 százalékpontos különbség) és a határidőt (39,1 százalékpontos különbség).

Néhány következtetés

1. Az empirikus vizsgálat összességében megerősíti, hogy a kulcskompetenciák az intézmény teljesítményét és eredményes működését alapozzák meg. Mivel mindkét önkormányzat tisztviselői azonos, vagy hasonló kompetenciákat jelöltek meg, kijelenthető, hogy ezek a közös kompetenciák az igazgatási tevékenység folytatásának kulcskompetenciái.
2. A kutatás a sikeres és eredményes működés érdekében a proaktív kulcskompetenciák erősítését, dominanciáját tartja indokoltnak. Ennek fontosságát szükségessé teszi, hogy a két városra jellemző kulcskompetenciák között a csapatmunka, az együttműködési készség, az emberekkel bánni tudás szerepel, a kommunikáció és problémamegoldó képesség a középmezőnybe sorolódott, a számszerűsítési készség viszont a negatív fontossági listán foglal el előkelő helyet.
3. Az önkormányzati igazgatás és a helyi politika kölcsönös kiszolgáltatottságát szükséges mérsékelni. Az interjúkból egyértelműen kitűnik, hogy az igazgatás dolgozói kiszolgáltatottak a helyi politikai erőknek, ugyanakkor a helyi politikai erők szakmai kompetenciájuk miatt rá kell, hogy hagyatkozzanak az igazgatási egységekre. A közigazgatási dolgozók kiszolgáltatottságának megszüntetése érdekében a jelenleginél nagyobb mértékben szét kell választani a politikai és közigazgatási tevékenységet.
4. A kompetencia alapú struktúra sokoldalúságot követel a köztisztviselői kartól. Ennek kialakítása érdekében kompetencia szemléletű továbbképzésekre, anyagi ráfordításokra és a politikai erők határozott támogatására van szükség. Csak ily módon lehetséges a még uralkodó hivatalnoki (bürokratikus) szemléletet megváltoztatni és az önkormányzati reform keretében előrelépni a poszt-bürokratikus közigazgatási rendszer felé.

Irodalomjegyzék

- Nybo, Geir (2004): Personal development for dissolving jobs: towards a competency-based approach? In: International Journal of Human Resource Management, 15:3 May 2004, pp. 549-564.

AZ ETIKA INTÉZMÉNYESÜLÉSE A MOL-CSOPORT VÁLLALATI GYAKORLATÁBAN

Szegedi Krisztina

PhD, egyetemi docens

Miskolci Egyetem

Absztrakt

Az etikai intézmények lehetővé teszik az etikai alapelvek és normák gyakorlatba történő integrálását. A MOL-csoport olyan etikai intézményeket vezetett be, amelyek megfelelnek a multinacionális vállalatokkal szembeni követelményeknek és elősegítik az etikus vállalati kultúra fejlesztését. A cikk a bevezetett intézmények sajátosságaira és a bevezetés eddigi tapasztalataira fókuszál.

1. Az etikai intézmények

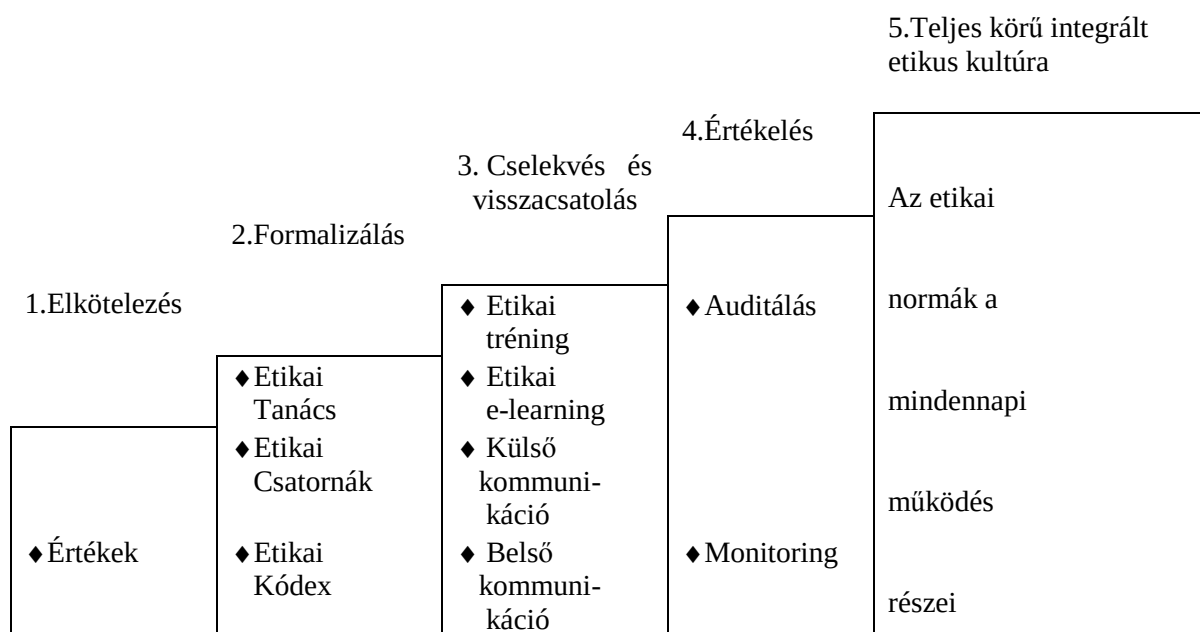
Az etika vállalati gyakorlatba való integrálásának eszközei a formalizált etikai intézmények, amelyek létrehozása elősegítheti a döntési folyamatok etikai aspektusainak figyelembe vételét, az etikailag megalapozott vállalati magatartást. Az etikai intézményesítés fogalma Purcell-től és Webertől ered, mára használata általánossá vált a szakirodalomban (Radácsi, 2000). A teljeskörű etikus vállalati kultúra jellemzője, hogy az etikus viselkedés értékelt és elvárt jellemzője a vállalati tevékenységnek. Ennek elérése több szintű folyamat, amelynél az erkölcsös viselkedés minden szinten jobban beleivódott, természetesebben integrált az előző szinthez képest, mígnem eléri a legmagasabb szintet. Az egyes szintekhez kapcsolhatók azok az etikai intézmények, amelyek többnyire ismertek és elfogadottak a vállalatok körében, ezeket mutatja az 1. ábra.

2. A MOL-csoport etikai intézményei

A MOL-csoport az etikus vállalati kultúra fejlesztése érdekében számos etikai intézményt vezetett be az elmúlt években. Ezeket az 1. ábrának megfelelő sorrendben mutatom be.

1. Elkötelezés

A folyamat kiindulópontjaként a MOL-csoport elkötelezte magát az etikus működés mellett: „Határozott jövőképpel rendelkezünk, szigorú etikai normákat állítottunk fel magunknak, és értékeinkhez következetesen ragaszkodunk - csak így biztosíthatjuk ügyfeleinket és részvényeseinket megbízhatóságunkról.” (MOL-csoport, Jövőkép, 2009) A MOL-csoport üzleti értékei között szerepel: „Működésünk etikus és átlátható - Üzleti tevékenységünket tisztesség és átláthatóság jellemzi, működésünk őszinte és etikus.” „Elkötelezték vagyunk az egészség- és környezetvédelem, valamint a biztonságos munkavégzés és a szociális gondoskodás iránt - Felelősséget érzünk munkatársaink és a minket befogadó közösségek iránt. Arra törekszünk, hogy e területeken teljesítményünk túlmutasson a jogszabályok által előírt szinteken.” (MOL-csoport, Üzleti értékeink, 2009)

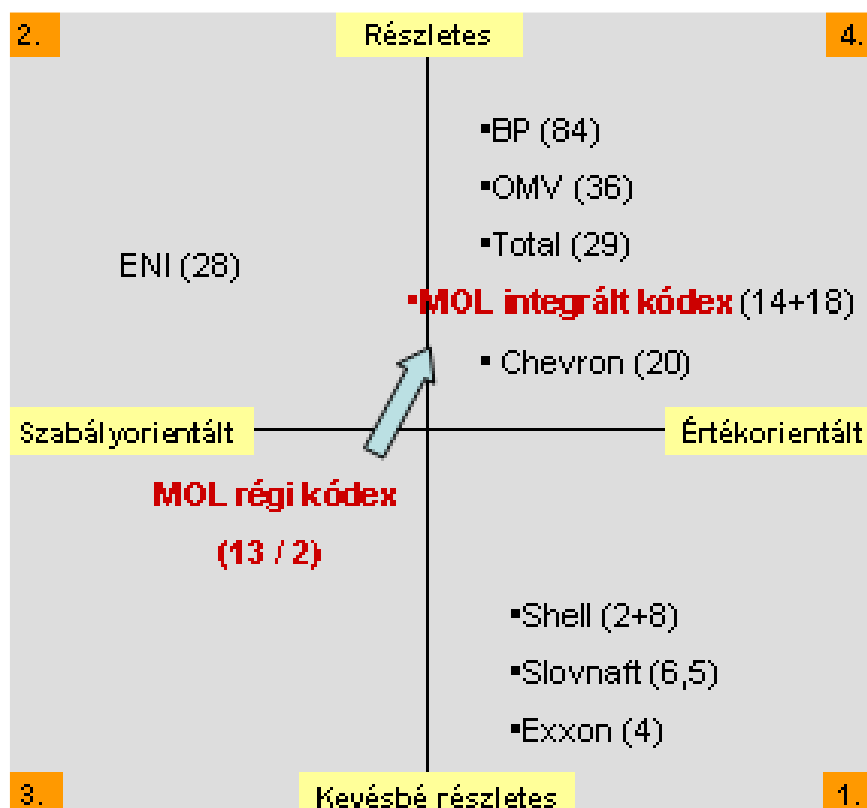


1. ábra: Az etikus vállalati kultúra kialakításának lépései (Szegedi, 2006)

2. Formalizálás

A MOL-csoport multinacionális vállalként a leányvállalatok különböző etikai kódexei helyett integrált, a teljes csoportra kiterjedő Etikai Kódexet alkotott, mely a fogyasztók, a részvényesek, a munkatársak, a kormányzat, a helyi közösségek, a civil társadalom, valamint az egészség, a biztonság és a környezet etikai kérdéseivel foglalkozik (MOL-csoport, Etikai Kódex, 2007).

Az etikai kódexek fejlődésének sajátos tendenciái figyelhetők meg. Az első etikai kódexek értékorientált kódexek voltak, amelyek számos általános megfogalmazást tartalmaztak. A fejlődésben a következő fázist jelentették a részletes, szabályorientált kódexek, amelyek megpróbálták minden lehetséges üzleti szituációt szabályozni. Ezt követte a kevésbé részletes, szabályorientált kódexek korszaka. A jelenleg legfejlettebbnek számító etikai kódexek részletes, értékorientált kódexek. A 2. ábra néhány nagy olajipari cég etikai kódexét ábrázolja a fent vázolt koordinátarendszerben. Zárójelben a kódexek oldalszáma található. Az ábrán látható, hogy a MOL régi etikai kódexéhez képest a MOL-csoport etikai kódexe elmozdulást jelent a fejlettebbnek tekinthető kódexek irányába.



2. ábra: Olajipari etikai kódexek sajátosságai (Szegedi, 2009)

A MOL-csoport etikai kódexe elsősorban értékkorientált, bár számos szabályt is tartalmaz.

A 18 oldalas etikai kódex fejezetei az alábbiak:

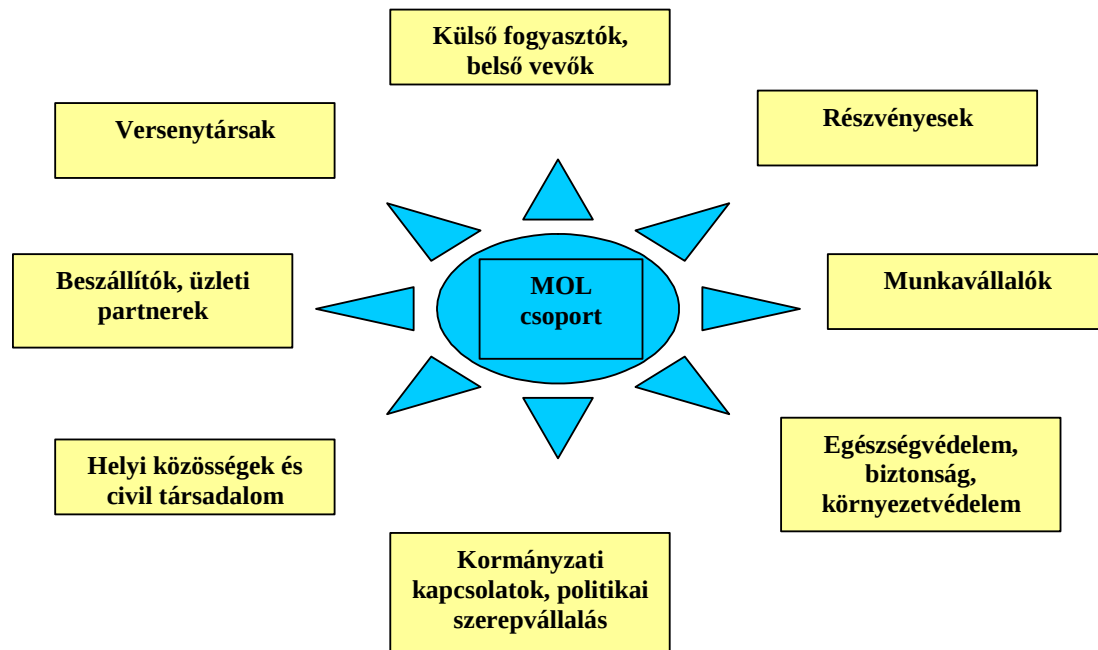
Az elnök- vezérigazgató és a vezérigazgató bevezetője

- I. Az etikai kódexről
- II. Szervezeti elkötelezettségek, elvárások, egyéni magatartási normák
 - Külső fogyasztók, belső vevők
 - Részvényesek
 - Munkavállalók
 - Egészségvédelem, biztonság, környezetvédelem
 - Kormányzati kapcsolatok, politikai szerepvállalás
 - Helyi közösségek és civil társadalom
 - Beszállítók, üzleti partnerek
 - Versenytársak
- III. Hová fordulhat kérdéseivel, aggályaival, bejelentéseivel?

A 14 oldalas tájékoztató füzet felépítése:

- I. Mit kell tudni az etikai kódexről
- II. Kérdések, problémák felvetése
- III. Hasznos címek és telefonszámok
- IV. Példák az etikai kódex alkalmazására

Felépítését tekintve a korszerű, érintett alapú struktúrát követi (3. ábra).



3. ábra: A MOL-csoport etikai kódexének felépítése (Szegedi, 2008)

A kódex kiter a fogyasztók számára nyújtott termékek és szolgáltatások, kommunikáció és információszolgáltatás etikai normáira, alapelveként fogalmazva meg az őszinte és korrekt kapcsolat kialakítását.

A részvényesekkel kapcsolatban fő cél hosszú távon az iparág legjobb vállalataival versenyképes megtérülés biztosítása. A kódex szabályozza a pénzügyi-számviteli információk és jelentések átláthatósága, a vállalati tulajdon, a szellemi tulajdon és egyéb védett információk, a bennfentes kereskedelem, a digitális rendszerek etikai kérdéseit.

A munkavállalók vonatkozásában alapértékként jelenik meg a kölcsönös bizalom, és tisztelet, a munkatársak személyes és szakmai fejlődése, valamint a méltányos bérezés. Az etikai normák között kiemelt szerepet kap a hátrányos megkülönböztetés valamint a zaklatás tilalma, a magánszféra és a bizalmas információk védelme, valamint a gyermek- és kényszermunka tilalma.

A beszállítók és üzleti partnerekkel a kölcsönös bizalom és tiszteleten alapuló kapcsolat érdekében a kódex tartalmazza a megvesztegetés tilalmát, és szabályozza az összeférhetetlenség eseteit.

Fontos célként jelenik meg az egészségügyi, biztonsági és környezeti kockázatok csökkentése, a korrupció tilalma, valamint a politikai szerepvállalás szabályozása.

A fair verseny normája mellett fontos szerepet kap más kultúrák és üzleti szokások tiszteletben tartása, mindaddig, amíg ezek nem ütköznek a kódex előírásaiba.

A munkavállalók etikai feladatai:

- Az Etikai Kódex átvétele /megismerése
- Nyilatkozat aláírása, leadása a HR partnernek
- EK betartása és betartatása
- Az etikátlanságok bejelentése
- Kérdéses esetben segítségkérés

A vezetők etikai feladatai:

A fentiekén túlmenően:

- Példamutatás
- Segítségnyújtás

A szabályok megszegése esetén levélben, e-mail-ben 24 órán át működő üzenetrögzítő telefonon lehet bejelentést tenni, akár anonim módon is. Az etikai csatornák nemcsak bejelentésre, hanem segítségkérésre is szolgálnak.

A kódex bevezetését a különböző országok, különböző vezetői és munkavállalói szintek, különböző üzletágak képviselőiből, valamint etikai szakértőkből álló, független elnökkel bíró Etikai Tanács felügyeli.

3. Cselekvés és visszacsatolás

A kihívást az jelenti, hogyan tehetők az etikai értékek és normák a mindennapi működés részévé a különböző országokban, hogyan lehet nyomon követni és megelőzni az etikai problémákat, hogyan menedzselhető az évekig tartó kultúraalakítási folyamat. A megoldás sarokpontjai, a kommunikáció, az oktatás és a monitoring területén bevezetett innovatív intézkedések. Havonta jelenik meg etikai cikk, etikai képregény, és rejtvény a MOL Panoráma újság magyar, szlovák és román változataiban, 2009-től kezdődően a cikkek vezetői interjúkat is tartalmaznak a témához kapcsolódóan. Ez utóbbi célja a folyamat sikere szempontjából oly fontos vezetői elkötelezettség és példamutatás. A MOL családi és regionális napjain rendszeresen tesztet töltenek ki a résztvevők az Etikai Kódex-szel kapcsolatban, és lehetőségük van a személyes kérdésfeltevésre. Etikai Kódex intranet portál került kialakításra, melyen megtalálható a kódex és a példákat, eseteket tartalmazó információs füzet angol, magyar, szlovák, román, német, orosz, szlovén nyelven, valamint a témában megjelent cikkek és oktatási anyagok. Etikai e-learning rendszer került kifejlesztésre, esettanulmányok és szerepjátékok kerültek kidolgozásra, amelyek a vezetői és dolgozói kompetencia tréningek tananyagát képezik.

4. Értékelés

A monitoring rendszer keretében az Etikai Tanácshoz a különböző etikai csatornákon bejelentések, etikai vizsgálatok, és etikai kérdések összegzésén kívül nyilvántartjuk a különböző országok szervezeti egységeiben felvetődő etikai problémákat és a kódex fejlesztésére vonatkozó javaslatokat is. A kéthavonta ülésező Etikai Tanács negyedévente számol be az ügyvezető testületnek és évente hozza nyilvánosságra az adatokat. A kultúraépítési folyamat következő lépése lehet a külső auditálás.

3. Eredmények

Az etikai kódex 2007-es bevezetése óta számos területen könyvelhet el eredményeket a vállalat.

Kommunikáció

Az etikai kódex angol, magyar, szlovák, román, német, orosz és szlovén nyelven jelent meg. 2008 januárjától a vállalati újságban 14 etikai cikk jelent meg, több mint 80 megoldás érkezett a rejtvényekre. Megkezdődött az etikai kódex külső kommunikációja.

Oktatás

A szóbeli etikai oktatáson résztvevő munkavállalók és vezetők száma: 12800 fő. Speciális etikai oktatáson résztvevők száma: 61 fő, az etikai oktatáson résztvevő új belépők száma: 130 fő.

Teljesítményértékelés

A vállalatok vezetőinek teljesítmény-értékelésébe bekerültek etikai elvárások.

Folyamatoptimalizálás

A külső és belső érintettektől származó etikai bejelentések nyomán számos esetben a vállalati folyamatok (pl. ügyfélkezelés) továbbfejlesztésére került sor.

4. Nehézségek

A kultúraalakítási folyamat fő nehézségei az alábbiak:

Bizonyos normák elfogadtatása

A Kódex az iparágban egyedülállóan szigorú normákat tartalmaz például az ajándékozás területén, aminek beszállítókkal történő elfogadtatása nehézséget jelent az e téren más kulturális mércéket alkalmazó országokban.

Többletterher

A belső és külső érintettek felé történő kommunikáció következtében megjelenő bejelentések kivizsgálása jelentős többletterhet jelent az Etikai Tanács számára, ugyanakkor lehetővé teszi az érintettek elvárásainak figyelembe vételét, és a folyamatok javítását.

Irodalom

- (1) MOL-csoport (2009): Üzleti értékeink
http://www.mol.hu/hu/a_molrol/tarsasagunkrol/vallalatiranyitas/jovokepunk_ertekeink/jovokepunk/
- (2) MOL-csoport (2009): Jövőkép
http://www.mol.hu/hu/a_molrol/tarsasagunkrol/vallalatiranyitas/jovokepunk_ertekeink/
- (3) MOL-csoport (2007): Etikai Kódex.
http://www.mol.hu/hu/a_molrol/tarsasagunkrol/vallalatiranyitas/jovokepunk_ertekeink/etikai_kodex/
- (4) Radácsi, L. (2000): Szervezeti etika és intézményesítés Ph.D. értekezés. BKÁE, Budapest.
- (5) Szegedi, K. (2006): Üzleti etika tankönyv. HEFOP, ISBN 978-963- 394-682-4
- (6) Szegedi, K. (2008): Etikai kódex prezentáció, Mol-csoport.
- (7) Szegedi, K. (2009): Etikai oktatás, Mol-csoport, Gáz és energia divízió.

TUDÁSHÁLÓZATOK MENEDZSMENT KIHÍVÁSAI

Dr. Dinya László

tanszékvezető egyetemi tanár

Károly Róbert Főiskola – Gyöngyös, Marketing és Menedzsment Tanszék

Bevezetés

Jelenlegi gazdaságunkat egyidejűleg jellemzik az információ-, a tudás-, a hálózati gazdaság fogalmával és a fenntarthatósági kihívásokkal. A tudás és a hálózati együttműködés kiemelkedő szerepe a gazdasági szervezetek versenyképességében felértékeli a tudáshálózatok működését, amelyekben a tudás kollektív előállítása és hasznosítása a fő cél. A tudáshálózati együttműködés menedzsment kihívásai az alapítás – fejlesztés – működtetés területeit egyaránt érintik, és a szervezetek klasszikus menedzsmentjétől eltérő kihívásokat támasztanak a tudáshálózatok menedzsereivel szemben. Mindehhez speciális marketing tevékenység is társul, amelynek főbb vonásait tekintjük át a következőkben, integrálva a kapcsolati marketing „hét piaci modelljét” a lehetséges tudásforrásokkal.

A SKIN-gazdaságról

A gazdaság működésének módját meghatározó tényezők bonyolult rendszeréből egy adott időszakban kiemelkedő fontosságúnak ítélt tényező alapján szokás egy-egy fejlődési fázist jellemezni – így jelent meg az utóbbi évtizedekben az információgazdaság, majd a hálózati gazdaság, az új gazdaság, és mostanában a tudásgazdaság fogalma. Gyakran ezeket a fogalmakat szinonimaként is használják, pedig nem ugyanazt jelentik, „csak” ugyanannak a gazdaságnak egy-egy lényeges vonását. Számos kísérlet történt tartalmi tisztázásukra, számunkra az alábbi definíciók használhatónak tűnnek:

- **Információgazdaság:** olyan szektorok összességét jelenti, amelyekben elsősorban az információ előállítása, kezelése, feldolgozása, tárolása és továbbítása teremt értéket, illetve adható el a piacon.
- **Hálózati gazdaság:** a hálózatba kapcsolt szereplők közötti összeköttetés, illetve a szereplők elérhetősége a fő értékteremtő tényező, mégpedig a hálózat nagyságának a függvényében növekvő mértékben.
- **Új gazdaság:** olyan gazdaságműködési modell, ahol a piaci koordináció szokásos jellemzőiben alapvető változásokat feltételezünk. E változások szükséges, de nem elégséges feltételének tekinthetjük a gazdasági szereplők hálózatos szerveződését, valamint azt, hogy az információ árucikké, egyúttal pedig versenyképességi tényezővé válik. Tehát **az új gazdaság** lényegében **az információ- és a hálózati gazdaság** új minőséget eredményező **együttese**. (Török, Á. 2004)
- **Tudásgazdaság:** célszerű megkülönböztetni a **tudásvezérelt gazdaságot** és a **tudásgazdaságot**. A tudásvezérelt gazdaságban a tudás létrehozása és felhasználása játssza a meghatározó szerepet a gazdasági tevékenység minden metszetében, valamennyi tudástípus hatékonyabb felhasználásával. A tudásgazdaság pedig a termékekhez és szolgáltatásokhoz kapcsolt tudáson, kreativitáson és az innováció kulcsszerepén alapuló exportorientált gazdaság. Napjaink globális gazdaságában ez az értékteremtés alapja. Az innovátorok intelligenciával helyettesítik a nyersanyagokat és az energiát, a növekedés pedig az innováción, és nem a tömegtermelésen és tömegfogyasztáson keresztül valósul meg. (---, 2004)

Eltérően a korábbi fejlődési periódusoktól ezúttal úgy tűnik, a felsorolt jellemzők nem egymást váltják, hanem gyakorlatilag egymásra torlódva egyidejűleg érvényesülnek, és még ötvöződnek abból a paradigmaváltásból származó kihíváskomplexummal, amit **fenntartható fejlődésnek** neveznek. A fenntartható fejlődés megvalósulásának szükséges (de nem elégséges) feltétele a fenntartható gazdaság. A **fenntartható gazdaságot** olyan döntések, politikák és működés jellemzik, amelyek ösztönzik a szereplőket, hogy kevesebbrel többet érjenek el a források és beruházások jobb kihasználása, a stabilitás és a verseny előtérbe helyezése, a képességek

fejlesztése terén és respektálják a társadalmi érdekeket. A fenntartható gazdaság magába foglalja a gazdasági stabilitást és versenyképességet, a foglalkoztatást és a képzést, az egészséges környezetet és a környezet védelmét biztosító működést. A fenntartható gazdasághoz kapcsolódó részterületek a fenntartható gazdasági növekedés, az innovatív és tudás-alapú gazdaság, az egzisztenciális biztonság és stabil foglalkoztatás éppúgy, mint a „szénmentes” gazdaság („carbon-free” economy). (---, 2008)

Miután mindezek a tényezők és jelenségek egymással összefonódva, egyidejűleg jellemzik a ma – és még inkább a belátható jövő – gazdaságát, úgy véljük helytálló az állításunk, miszerint valójában egyfajta **SKIN-gazdaságban ténykedünk**, vagyis a „Sustainable – Knowledge – Information – Network economy” (Fenntartható – Tudás – Információ – Hálózati gazdaság) komplex egyidejű kihívásaira kell(ene) megtalálnunk a helyes válaszokat. (L. Dinya. 2008)

Gazdasági hálózatok és tudáshálózatok

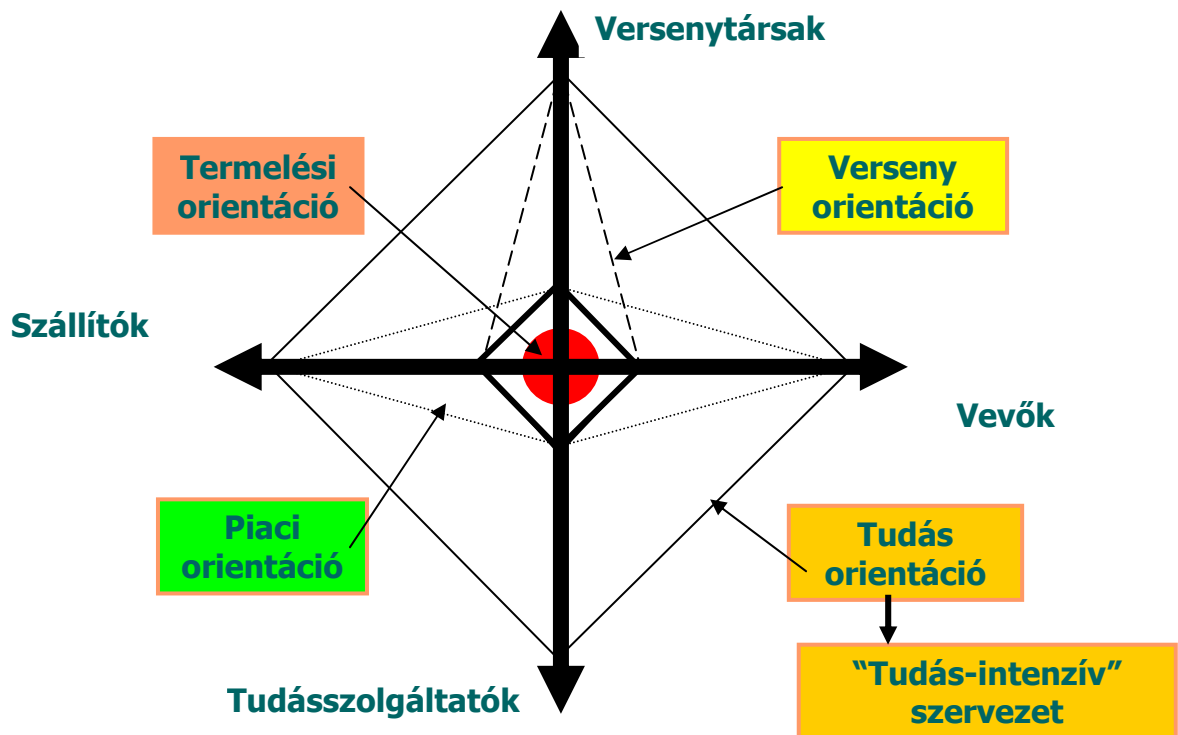
A tudásalapú hálózati gazdaságban kiemelkedő szerepe van – a jövőben még inkább az lesz – a tudáshálózatoknak. Már az **egyszerű gazdasági hálózat** is jóval többet jelent a szokásos munkamegosztásnál, a szállítókat és vevőket magába foglaló piaci kapcsolatrendszerénél: ez a klasszikus szereplőket teljesen újszerű módon egyesítő, új minőséget képviselő **konfiguráció**.

Egyesektől az sem áll távol, hogy a klasszikus szervezettel szemben „antiszervezetként” fogják fel a hálózatot (Szabó, K. 1999), és véleményünk szerint helytálló lehet (mert eléggé kifejezi a lényegét) az általunk javasolt **„just-in-time szervezet”** kifejezés is (Dinya, L. – Domán, Sz. 2001). E megkülönböztető sajátosságok miatt célszerűbb a gazdasági hálózatokat a tagjai egyedi célkitűzéseinek megvalósítását szolgáló szervezetközi kapcsolatrendszert tartalmazó **szerveződésnek** tekinteni. Ennek **meghatározó elemei** a következők:

- a hálózat tagjai viszonylagos autonómiával rendelkező, önálló szervezetek
- a hálózat egésze racionális célrendszernek alávetve működik, és eredménye a tagok között megoszlik
- a hálózat tagjai között tartós, kölcsönös, ismétlődő kapcsolat létezik, és az együttműködés minden szereplő számára előnyösebb, mint a „dezertálás”
- a hálózat komplex, nyitott, dinamikusan változó szerveződés

Tudáshálózatok esetében mindez természetesen ugyancsak értelmezhető. Mivel a globalizálódó verseny miatt tudatosan hálózatokba tömörülő gazdasági szereplők **versenyképessége egyre nyilvánvalóbban a tudáson alapul**, ez pedig az információhoz is szorosan kötődik, látnivaló, hogy a gazdasági hálózatok egyre gyakrabban a tudás kollektív megszerzését, előállítását, hasznosítását szolgálják – azaz **tudáshálózatként funkcionálnak**. A versenyképességhez szükséges **tudás különféle forrásokból** származhat, és attól függően, hogy annak hasznosítója főként melyik forrásra fókuszál négy alapvető szervezeti orientációt különböztethetünk meg: (L. Dinya. 2008), (1. ábra)

1. ábra: Eltérő tudásforrásokra fókuszáló szervezettípusok

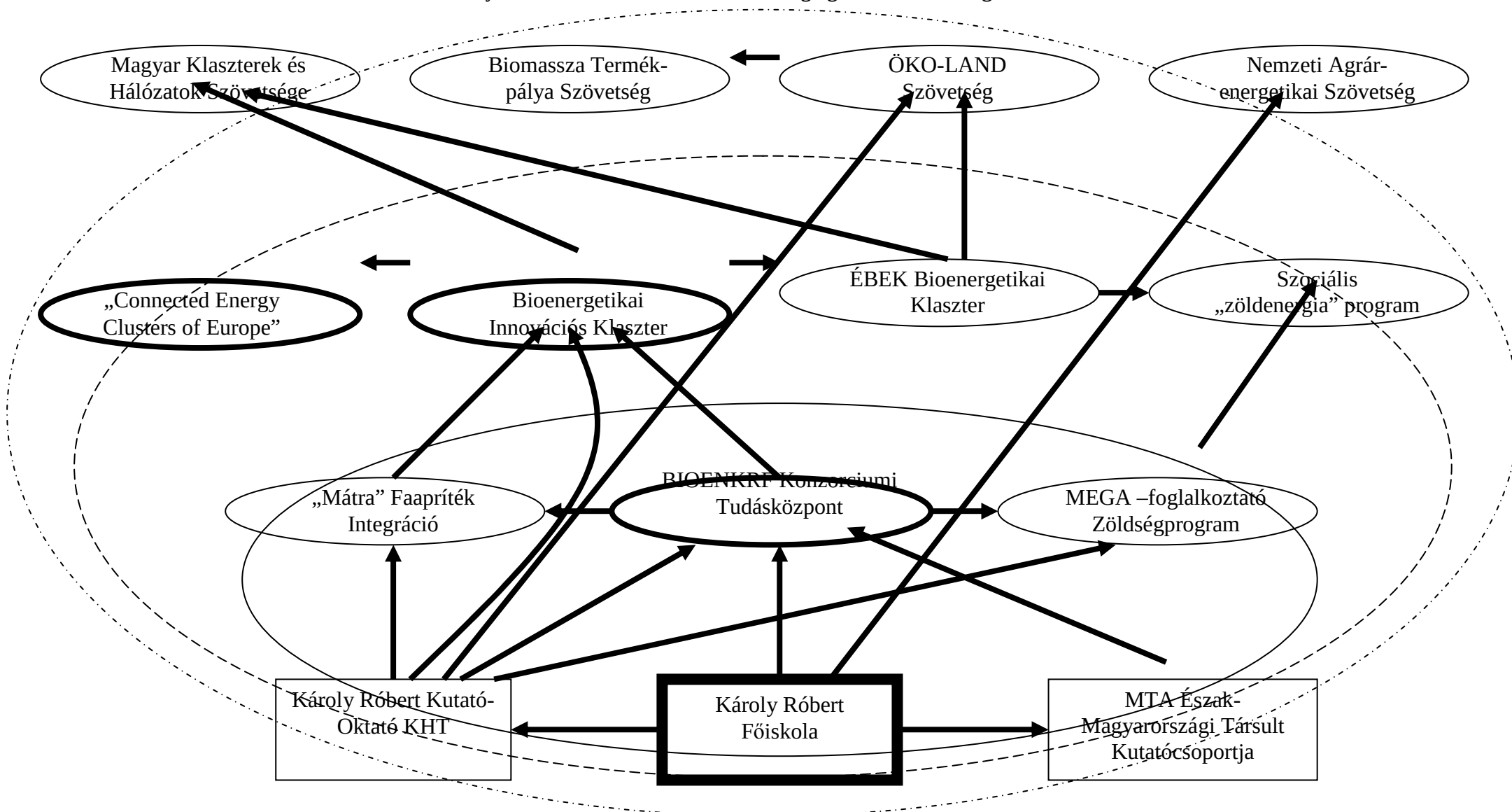


Eszerint az alábbi négyféle szervezeti viselkedési típusokkal találkozunk:

- **„termelés-orientált” szervezet:** tudásának kiépítésekor javarészt belső forrásokra támaszkodik, külső források nem (vagy alig) jellemzők
- **„versenyorientált” szervezet:** tudásának fő forrása a versenytársak figyelése, azok lépéseinek utánzása, jobb esetben továbbfejlesztett változata
- **„piaci orientációjú” szervezet:** alapvetően a szállítókra és a vevőkre támaszkodva igyekszik a tőlük megszerzett tudással a versenyképességét megalapozni
- **„tudás-orientált” szervezet:** tudásának megszerzésekor nincs kitüntetett fókusza, pontosabban minden forrást (a szállítókat, vevőket, versenytársakat és a saját belső forrásait) egyaránt fontosnak tekint, és ezen belül különösen kiemelt figyelmet fordít a professzionális tudásszolgáltatókra. Ezt a típust akár **tudás-intenzív**, vagy tanuló szervezetnek is nevezhetjük.

A **tudáshálózatok létrejötte** éppen ez utóbbi orientáció előtérbe kerülésének köszönhető, mert ennek keretében a tudás-orientált (tudás-intenzív) szervezetek lépnek tartós hálózatos együttműködésre egymással. Ilyen hálózati építkezésre szolgál tanulságos példával a gyöngyösi Károly Róbert Főiskola körül általunk létrehozott **tudáshálózati konglomerátum**, amely – a fenntartható energiagazdálkodást megcélozván – a SKIN-gazdaság egyik jellegzetes hazai képviselőjének is tekinthető. (2. ábra)

2. ábra: A Károly Róbert Főiskola fenntartható energiagazdálkodással foglalkozó tudáshálózata

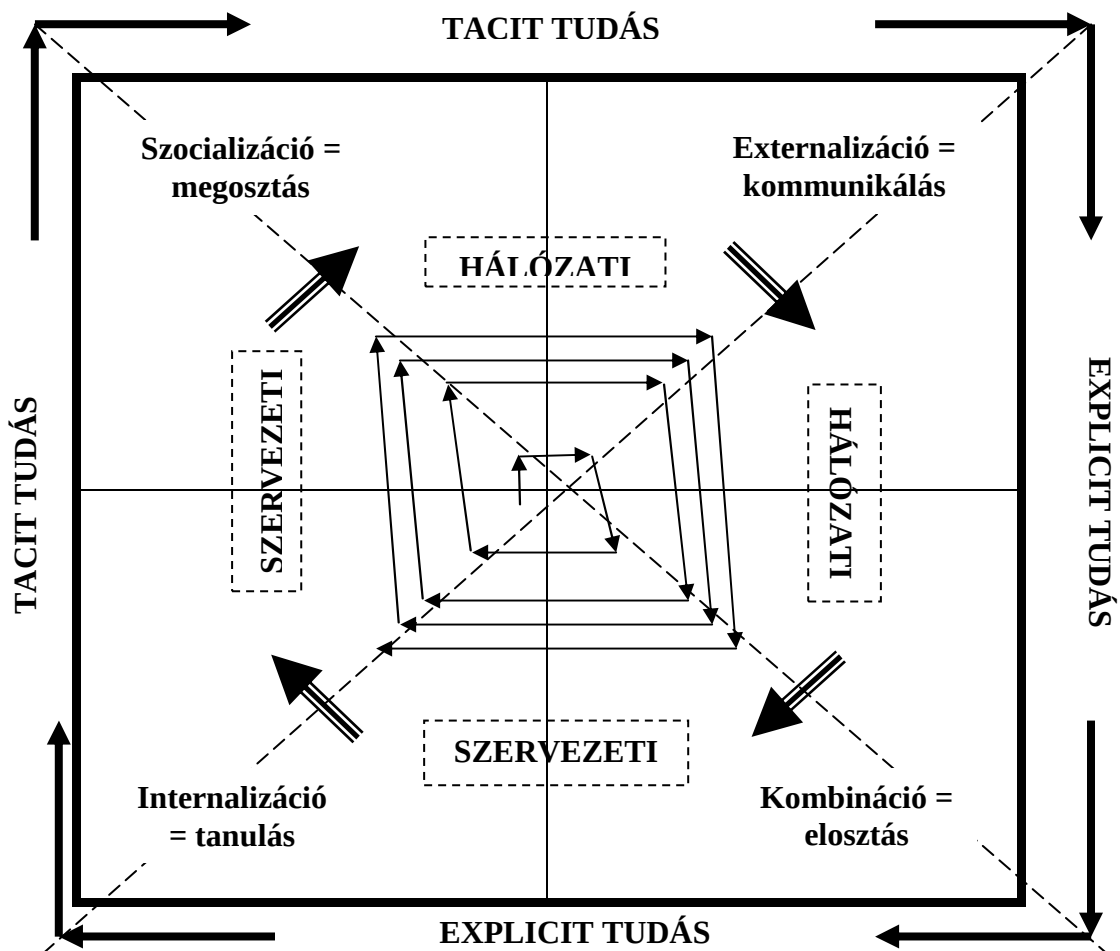


A horizontális, vertikális, illetve funkcionális alapon szerveződött egyes részhálózatok és azok egymáshoz kapcsolódásai összességében több mint kétszáz hazai és külföldi gazdasági szereplőt mobilizálnak a fenntartható energiagazdálkodás hazai megvalósításával kapcsolatos, változatos tudásszolgáltatási igények kielégítése érdekében. A formális szervezeti körbe tartozó, de nagy önállósággal működő szereplők a legszűkebb (folytonos vonallal jelzett) **centrumát képezik** a hálózatnak, a tágabb (szaggatott vonallal körülvett) partneri körben levők **napi kooperációban** ténykednek, míg a legtágabb (pont-vonallal jelzett) körbe a **stratégiai szövetségesek** tartoznak, akikkel a tevékenység összehangolása a közös célok mentén a menedzsmentben résztvevő tisztségviselők delegálásával is biztosított.

Tudáshálózatok menedzsment kihívásai

Mivel a legtöbb tudáshálózatban a **tudás kooperatív előállítás**a, különféle innovációk útján történő hasznosítása a fő cél, stratégiai fontosságú feladat a **tudásalkotás folyamatának kiépítése és működtetése**. A tudásalkotás folyamatának leírása, definiálása és elemzése a tudásmenedzsment egyik központi kérdése. Az ismert tudáspirál-modell (Tomka J. 2009), amely a szervezeti tudás előállításának folyamatát írja le, adaptálható a tudás hálózati létrehozásának folyamatára is. (3. ábra)

3. ábra: Tudás alkotása a tudáshálózatok részvételével



Az eredeti koncepcióból ismert **négyféle tudáskonverzió** (internalizáció – tudás egyéni beágyazása a gyakorlatba, szocializáció – tudás együttműködő megosztása másokkal, externalizáció – tudás explicit formába öntése, kombináció – tudás széles körben hozzáférhetővé tétele) egyéni – csoport

– és szervezeti szinten egyaránt értelmezhető. Esetünkben a **szervezeti szintű** internalizáció, szervezetközi megosztás (szocializáció) és explicitté tétel (externalizáció), illetőleg **hálózati szintű** hozzáférhetővé tétel (kombináció) vonatkozik a tudáshálózatok működésére. Ezt a négyféle, egymásra épülő konverziót többen (Tomka J. 2009) a tacit (rejtett) és az explicit (kifejezett) tudásformák közti különféle átmeneteknek tekintik. Ebben a felfogásban a **3. ábra** egy balról – jobbra felfelé mutató tengellyel két tartományra is osztható (a tacit – explicit tudástartományok között oda – vissza történő átlépések vonala). Ugyancsak meghúzható egy erre merőleges (balról – jobbra lefelé lejtő) tengely, amely a szervezeti (egyedi) és a hálózati (kollektív) szereplők közti határvonalat jelképezi. Mindkét esetben fennáll az eredeti modellben megfogalmazott tudáspirál jelensége, vagyis minden konverziós lépés nyomán a tudás bővül (halmozódik) – ennél fogva a folyamat a saját kiindulópontjába egyre magasabb tudásszinteken tér vissza.

A tudáshálózati menedzsment szempontjából fontos különbséget tenni a következő értelmezések között:

- **Tárgyasult és szellemi tőke:** ismert tény, hogy a cégek piaci értéke ritkán esik egybe a könyv szerinti értékkel – minél tudásintenzívebb ágazatról van szó, annál gyakrabban fordul elő, hogy a piaci érték többszöröse lehet a könyv szerinti értéknek. A szellemi (tudás) tőke nagyrészt nem szerepel a könyv szerinti értékben, ráadásul a tudástőke menedzselése számos speciális kihívással jár:
 - a tudástőke a humán-, a strukturális -, és a kapcsolattőke együttesét jelenti, és közülük a humántőke (a munkaező) nem is tulajdona a cégnek, csak bérlí azt.
 - A tudástőke értékelése különösen a tacit (rejtett) tudás esetében erősen szubjektív
 - A tudástőke felhalmozása hosszú, költséges folyamat, elvesztése viszont igen gyorsan bekövetkezhet
 - Tudástőke szubjektív értékelése következtében finanszírozása is számos szubjektív elemmel terhelt – miközben a források elvonása e területől objektíve kézzelfogható versenyhátrányokkal jár.
- **Klasszikus tudás és pragmatikus tudás:** a tudás klasszikus felfogás szerint a „tisztá” tudást jelenti, függetlenül annak hasznosságától, míg a pragmatikus felfogás csak a gyakorlatban felhasználható tudást tekinti tudásnak. A menedzsment stratégiai dilemmája, hogy leszűkítse-e figyelmét csak a „hasznos” tudásra, vagy finanszírozza azokat a tudásteremtő tevékenységeket is, amelyek közvetlen üzleti haszna az adott pillanatban nem látható. Véleményünk szerint itt az is/is, és nem a vagy/vagy felfogás célszerű.
- **Kollektív és egyéni tudás:** a menedzsment problémák egyre komplexebbé válnak, egyre sokrétűbb megközelítést kívánnak. Szükség van olyan mechanizmusok kiépítésére és hatékony működtetésére, amelyek lehetővé teszik az egyéni tudások konvertálását kollektív (közösségi) tudássá, ugyanakkor azt is, hogy az egyének ebből a kollektív tudásból merítve folyamatosan fejlődhessenek. Tudáshálózatok esetében ugyanez az igény felmerül a szervezeti (egyedi) és a hálózati (közösségi) tudás szintjén.
- **Tudásmegtartás és tudásmegosztás:** a hálózati gazdaság természetes jelensége az ún. „coo-petition”, azaz egyidejűleg kooperáció (cooperation) és verseny (competition) a szereplők között. A kooperáció a kölcsönös előnyökön alapuló tudásmegosztást (tevékenységi összehangolást, információcserét, stb...) feltételezi, a verseny pedig a stratégiai versenyelőnyökhöz szükséges tudás monopolizálását, utánózhatalanná tételét. Ez a tudáshálózati együttműködésekben különösen élesen jelentkező ellentmondás, amely azonban feloldható, ha az érdekeltek pontosan tisztázzák, hogy:
 - A tudásmegosztás kölcsönösséget jelent, azaz nem egyirányú tudásátadást, hanem tudáselemek szinergikus kombinációját – tehát mindegyik fél hozzájárul, és mindegyik fél kap is valamit.
 - A hálózati gazdaság ma már egyre kevésbé az egyedi vállalkozások, hanem inkább a hálózatok (együttműködő csoportok) versenye. Időnként újra kell definiálni a piaci szereplők, így a versenytársak és az együttműködő partnerek körét is.

Fentiekből kiindulva célszerű elemezni, hogy a tudáshálózati együttműködés milyen **értékteremtő potenciállal** rendelkezik hálózati és szervezeti szinten. (4. ábra)

4. ábra: Tudáshálózatok értékteremtő potenciálja

IDŐTÁV			
Hálózati	<u>Teljesítmény javulása:</u>	<u>Hálózat fejlesztése:</u>	MOTIVÁCIÓ
	- Problémamegoldás - Költségcsökkentés - Többlet erőforrások - Minőségjavítás - Döntések javítása	- Eredményes stratégia - Nagyobb vonzerő - Hálózati kompetencia - Tudásalapú működés - Piaci előrelátás	
Szervezeti	<u>Eredményesség:</u>	<u>Tudásbázis építés:</u>	
	- Támogatás a munkában - Kockázat csökkenés - Specializáció - Hatékonyabb munka - Presztizs	- Képességek fejlődése - Szakmai előrelépés - Jobb versenypozíció - Szakmai közösség - Potenciál kiaknázása	
Rövidtávú		Hosszú távú	

A szervezeti szint itt az egyedi szervezeteket jelenti, míg a hálózat a tudáshálózatban résztvevők közösségének szintjét.

Bár a tudáshálózatok kiépülése és működtetése sokféle módon történhet, a **sikeres hálózatok** rendelkeznek néhány **közös jellemzővel** (= a „best practices” közös vonásai): (Dinya, L. – Domán, Sz. 2001)

- **kiemelkedő menedzsment**, vezetők, akik kreatív vízióval, és azok valóra váltási képességével is rendelkeznek
- **kapcsolatrendszer folyamatos építése**, ami több mint kapcsolatteremtés – része a bizalom teremtése, a szoros, napi és informális kapcsolatrendszer, rendszeres információcseré
- **kis méretben kezdés**, ami gyakran nehezebb, mint egy nagyobb méretű, általánosabb profillal rendelkező hálózat kialakítása – de áttekinthetőbb, informálisabb és hatékonyabb lehet
- **hosszú távú egyetértés**, amelynek biztosítása nehéz feladat, mert a kezdeti ellenállás, hibák és problémák alááshatják – ehhez rugalmas, a helyi igényeket, adottságokat (és azok változását) jól ismerő menedzsmentre van szükség
- **se erőltetés, se kényszer**, csak indirekt ösztönzés, kommunikáció, meggyőzés
- **új hálózatok gerjesztése**, akár formális, akár informális módon valamennyi szülő hálózat egyik legfontosabb célja – csak így érhető el a kulturális változások „láncreakciójához” szükséges „kritikus tömeg”.

- **kapcsolat az emberekkel és nem a cégekkel**, miután kapcsolatrendszer csak emberek között (és nem cégek között) létezhet. Ezért a valós cél nem a cégek, hanem az emberek közötti szövetségek kialakítása – olyanok között, akik meg akarják osztani ötleteiket, tudásukat másokkal, és akik tanulni akarnak másoktól.

Ezek a megfontolások, irányelvek már bizonyítottan sikeres alkalmazást nyertek fejlett országok lokális hálózatszervezési kihívásaik megoldásában – és ezekre támaszkodtunk magunk is a **2. ábrán** látható tudáshálózat kiépítése során is.

A marketing menedzsment kihívásai a tudáshálózatban

A tudáshálózatok létrehozása, működtetése és fejlesztése terén hazai tapasztalatunk még igen kevés, ez nagy kihívást jelent a tudáshálózati marketing menedzselése számára. Ezen belül külön figyelmet kell kapnia a **tudáshálózati marketing sajátosságainak**.

Tudáshálózatokról lévén szó célszerűnek látszik a klasszikus (hagyományos, tranzakciós) marketingtől eltávolodva a **kapcsolati marketing** megközelítésmódját alkalmazni, sőt azon is túllépve felvázolni, hogy saját primer és szekunder kutatásaink nyomán milyennek látjuk a tudáshálózatok marketingtevékenységének fontosabb jellemzőit. (**4. ábra**) Ami a hagyományos és a kapcsolati marketing összehasonlítását illeti, ezt már korábban rendszerezték. (Christopher, M. - Payne, A. – Ballantyne, D. 1991) Ehhez képest úgy látjuk, hogy a hálózatok belépése az egyedi szereplők helyébe a **5. ábrán** jelzett módosulásokkal jár, ami a tudáshálózatokra hasonlóképpen érvényes:

- A marketing fókuszában a tartós ügyfélkapcsolat már csak a minimum program, itt már a tartós hálózati kapcsolatrendszer kiépítése, fenntartása és folyamatos bővítése a cél. Ennek alapja pedig a kölcsönös bizalom, ami egészen odáig terjed, hogy valamely hálózati partnernek nyújtott szolgáltatás ellenértékét gyakran egészen más partnertől kapja meg a szolgáltatást nyújtó.
- A termék (szolgáltatás) elfogadtatása komplex fogalom, amelynek összetevői közül egyre inkább kiemelkedik a fenntarthatósági kritériumok minél magasabb szintű kielégítése – ami érvényes a termék (szolgáltatás) vonatkozásában, de a cég vonatkozásában is („corporate social responsibility”, CSR).
- A kapcsolati marketing hosszú távú szemlélete („ügyfelek megtartása”) kiegészül a hálózati partneri kör folyamatos bővítésének operatív, rövid távú céljával (esetünkben a még több, speciális tudást hordozó szereplők bevonásával)– ily módon sajátos „bifokális” (kettős fókuszú) időhorizont érvényesül.
- A hálózatokban virtuális szervezetek tagjaiként működnek együtt az egyébként független szereplők – a minél hatékonyabb hálózati menedzsment biztosítja a zökkenőmentes együttműködést (veszi át a belső marketing szerepét).
- Míg a kapcsolati marketing az ügyfelek magas szintű elkötelezettségének elérését célozza meg, addig a hálózatokban már a közös célokkal való azonosulás megvalósítása a cél.
- Míg a kapcsolati marketing intenzív ügyfélkapcsolatok kiépítésére törekszik, a tudáshálózatokban ez a kapcsolat egészen a kölcsönös tudásmegosztás szintjéig elmélyül, miközben nincs kizárva az egyébként szorosan kooperáló („cooperation”) partnerek között más területeken az éles verseny („competition”) – ezt nevezik a „coop-etition” jelenségének.
- A minőség kritériuma egyre inkább a különlegesség (utánozhatatlanság, egyediség), ami speciális tudást igényel.

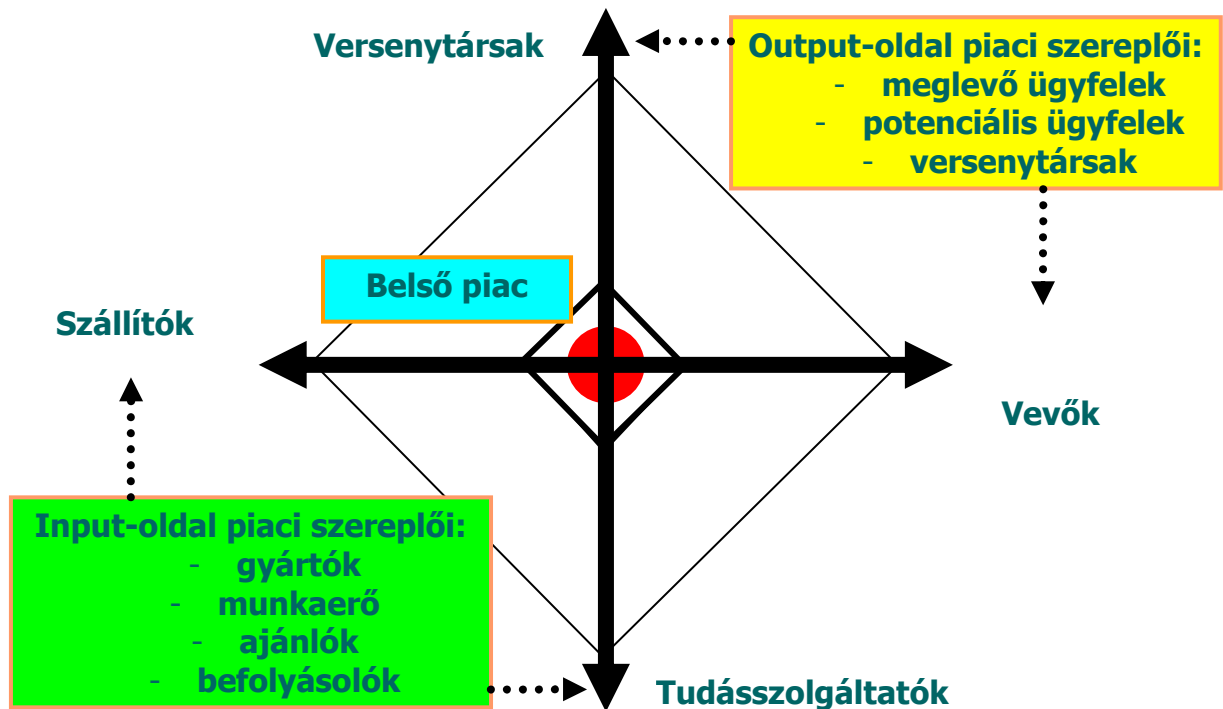
5. ábra: A hagyományos – kapcsolati – hálózati gazdasági marketing összehasonlítása

Tranzakciós marketing	Kapcsolati marketing	Tudáshálózati marketing
Ügyfelek megszerzésére koncentrálnak	Ügyfelek megtartására koncentrálnak	Kölcsönös bizalmon alapuló kapcsolathálózatra koncentrálnak
Termékjellemzők kihangsúlyozása	Termék hasznosságának hangsúlyozása	Fenntarthatóság érvényesülésének fontossága
Rövid távú kapcsolat	Hosszú távú kapcsolat	Bifokális időhorizont
Ügyfélszolgálat másodlagos	Ügyfélszolgálat nagyon fontos	Hálózati menedzsment a prioritás
Alacsony szintű elkötelezettség	Magas szintű elkötelezettség	Közös célok iránti elkötelezettség
Felszínes kapcsolat az ügyfelekkel	Intenzív ügyfélkapcsolat	„Coo-petition” és tudásmegosztás
Minőség a gyártásban fontos	Minőség minden folyamatban fontos	Minőség kritériuma a speciális tudás

Christopher, M. – Payne, A. – Ballantyne, D. (1991) elméletéből kiindulva és azt saját megfontolások alapján kiegészítve.

Ha a lehetséges tudásforrások bemutatott öt kategóriáját (négyféle külső forrás: szállítók – vevők – versenytársak – tudásszolgáltatók, illetve ötödik belső forrásként a saját szervezet) és a kapcsolati marketing szerinti, ún. „7 piaci modellt” egységes logika mentén kívánjuk értelmezni, akkor ezt a következőképpen tehetjük: **(6. ábra)**

6. ábra: Tudásforrások és piacok



- a „belső piac”, mint tudásforrás megfelel a saját szervezetnek (amikor a szervezet versenyképességét meghatározó tudást – kulcskompetenciákat – saját feltételrendszerére támaszkodva maga termeli ki)
- a „gyártók”, és a „munkaerő” piacok (direkt szállítók), valamint az „ajánlói” és „befolyásolói” piacok (indirekt szállítók) a szervezet input-oldali partnereit foglalják magukba, így a szállítóknak és a külön kiemelt tudásszolgáltatóknak feleltethetők meg
- a „potenciális”- valamint a „meglevő ügyfelek” és a „versenytársak” a szervezet output-oldalán található szereplők

Ebben a megközelítésben tehát a valamennyi tudásforrást magába foglaló, hét piacra kiterjedő tudáshálózati marketing a tudásintenzív szervezetek kulcsfontosságú tevékenysége. Ha pedig a korábban elmondottak szerint a SKIN-gazdaság alapegységének már nem az egyedi szervezeteket, hanem a tartósan együttműködő (tudás)hálózatokat tekintjük, akkor a „belső piac” tartalmilag igencsak kiszélesedik, hiszen a hálózat egyes tagjainak belső piacai mellett a hálózaton belüli tudástermelést és áramlást is magába foglalja. Így viszont az input-, illetve output oldal piaci szereplőinek köre is tágabban értelmezendő: gyakorlatilag az adott **tudáshálózat szállítóiról** (gyártók, munkaerő, ajánlók, befolyásolók) és a **tudáshálózaton kívüli** versenytársakról, valamint meglevő és potenciális ügyfelekről van szó. És miután kifejtettük, hogy a hálózat nyitott, határai „elmosódnak”, folyamatosan változnak, a felsorolt piacok körülhatárolása sem teljesen egyértelmű, így adott az irány, amerre kutatásainkat folytatnunk célszerű.

Hivatkozott szakirodalmi források

- Török, Á. 2004: Buborék és kristálygömb. Magyar Tudomány, 2004/2.
--- 2004: Új jégkorszak? Cégvezetés, XI. évfolyam 4. szám
--- 2008: International Journal of Sustainable Economy. IJSE, ISSN (Online): 1756-5812 - ISSN (Print): 1756-5804
L. Dinya. 2008: Nonbusiness organizations – sustainable knowledge networks. VII. International Congress on Public and Nonprofit Marketing, AIMPN-University Szeged, 12-13.06.2008, Proceedings: ISBN 978-963-482-873-0, CD-format Article No. 22
Szabó, K. 1999: Hálózatok hiperversenyben. Vezetéstudomány, 1999./1. sz., p. 15-25.
Dinya, L. – Domán, Sz. 2001: Managerial Challenges in the Network-Economy. In: „International Scientific Days 2001”, Slovenska Pol’nohospodarska Univerzita, Nitra, 2001., Vol. 1., p. 148-151.
Tomka J. 2009: A megosztott tudás hatalom. Harmat Kiadó, Budapest, 2009.
Christopher, M. - Payne, A. – Ballantyne, D. 1991: Relationship marketing. Oxford: Butterworth – Heinemann

SZERVEZETI KULTÚRA ÉS KOMPETENCIÁK: ELMÉLETI MODELLEK ÉS EMPIRIKUS VIZSGÁLATI LEHETŐSÉGEK

Dr. Málovics János¹, Dr. Málovics Éva²

¹ Osztályvezető

² Szakcsoportvezető egyetemi docens

¹ Congress&Travel Kongresszus és Utazásszervező Iroda

² Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete

Absztrakt

Jelen tanulmány célja a szervezeti kultúra és az egyéni kompetenciák kapcsolatának megragadása és leírása. A kultúra a szervezeti tudás egyik jelentős területe illetve hordozója; feltételezzük, hogy döntő hatással van a szervezetek tagjainak kompetenciájára, s e tényezők nagymértékben hozzájárulnak a szervezet sikerességéhez és a szervezeti tagok motiváltságához és elégedettségéhez. Az elméletnek a gyakorlatban is jelentős relevanciája van: a szervezetekben a kompetencia modellek fő alkalmazója az emberi erőforrás-gazdálkodás.

Abstract

The aim of this paper is to seize and describe the connections between organizational culture and individual competences. Culture is one of the main areas and bearers of organizational knowledge; it is supposed to have a key impact on the competence of organizational members, and these factors largely contribute to the success of the organization and to the motivation and satisfaction of its members. Theory has significant relevance in practice as well: human resources management is the main area that adopts competence models.

Bevezetés

Tanulmányunkban elsősorban a szervezeti kultúra és az egyéni kompetenciák közötti összefüggések elméleti megalapozására törekszünk.

Tanulmányunk célja a szervezeti kultúra és az egyéni kompetenciák kapcsolatának megragadása és leírása. Feltételezzük, hogy a szervezeti kultúra döntő hatással van a szervezetek tagjainak kompetenciájára, s e tényezők nagy mértékben hozzájárulnak a szervezet sikerességéhez és a szervezeti tagok motiváltságához és elégedettségéhez.

A szervezeti kultúra fogalma, megközelítései

A szervezetkutatók a kultúra fogalmát az antropológiából vették át, s ugyanúgy nem sikerült konszenzust kialakítaniuk a fogalom tartalmát és konceptualizálását illetően.

A nagyszámú kultúraértelmezéssel és konceptualizálással jelen tanulmányunkban nem foglalkozunk bővebben, témánk szempontjából az üzleti tudományokban leggyakrabban alkalmazott integrációs megközelítés releváns, így a következőkben ennek rövid kifejtése következik.

Az integrációs irányzat egyik legkomplexebb szervezeti kultúra fogalmát E. H. Schein alkotta, aki a következőképpen határozza meg a kultúrát:

„Közös alapfeltevések mintázata, amelyet egy adott csoport fedezett fel illetve fejlesztett ki, miközben megtanult megbirkózni a külső alkalmazkodás és a belső integráció problémáival, s amely alapfeltevések elég jól működnek ahhoz, hogy érvényesnek tekintsék őket, s a csoport új tagjainak átadják őket, mint a problémák észlelésének, a róluk való gondolkodásnak és a velük kapcsolatos érzéseknek a helyes módját.” (Schein 1991, 247. o.)

A definíciókból levonható következtetések: a kultúra meghatározza, hogy a szervezet tagjai hogyan észlelik a körülöttük lévő valóságot, hogyan gondolkodnak róla, s mit éreznek ezzel kapcsolatban.

Az integrációs megközelítésről

E megközelítés szerint a szervezeti kultúra a szervezeten belüli konzisztencia forrása, hozzásegíti a tagokat a szervezet belső jellemzőinek és külső környezetének egységes értelmezéséhez. Fő képviselői E. H. Schein és G. Hofstede, Deal és Kennedy. E megközelítések szerint a szervezeti kultúra elősegíti az egyetértés kialakulását abban, hogy mit kell tenni, miért és hogyan, segíti a megértés és az azonosság kialakulását a szervezetben.

A kultúra mintegy integráló mechanizmusként működik, amely az egyéni viselkedések számtalan variációját korlátok közé szorítja. A számos kultúradefinícióban általában közös, hogy a kultúrát azon értékek, hitek és előfeltevések rendszerének tartják, amit a szervezet tagjai megosztanak egymással. Tehát a kultúra egyfajta társadalmi kötőanyagként működik, amely összetartja a különböző, elvileg széthúzó csoportokat, egyéneket, mivel az egyéni érdekérvényesítési törekvéseknek korlátot állít. Az adott kultúra jellemzőitől függ, hogy milyen szűkek vagy szélesek ezek a korlátok.

A kultúrát alkotó elemek e felfogás szerint konzisztensek, így a kultúra egy bizonyos fokú harmónia forrása. Az egyetértés alapját a közösen vallott értékek és normák alkotják. E megközelítés a vezetés szerepét meghatározónak tartja a kultúra kialakításában és formálásában, az empirikus vizsgálatok gyakran a szervezetek vezetői által vallott értékeket vizsgálják és tartják meghatározónak.

E felfogás képviselői között abban is egyetértés mutatkozik, hogy a kultúrának különböző szintjei különböztethetők meg, az adott kultúra elemeit premisszák, alapfeltevések gyúrák egységes egészé. Ezek egy része könnyen felismerhető, a felszínen megjelenő, tanulmányozható. Mások viszont a mélyebb rétegekben rejtve vannak, nehezen azonosíthatók, a kultúra lényegének megértéséhez azonban szükségesek. (Schein, 1991). G. Hofstede vizsgálatai bizonyították, hogy a szervezeti kultúra nem értelmezhető önmagában, hanem több erőter tagjaként. A szervezeten belül meghatározó szerepet játszanak a vezetés által képviselt értékek, normák, azaz a vezetői kultúra meghatározó szerepet játszik, amire azonban visszahat a szervezet.

Deal és Kennedy (1982) az erős kultúrák fontosságát hangsúlyozták, megfogalmazásuk szerint „a kultúra erő”. A kultúrát az elkötelezettség és a lelkesedés kialakításában a legfontosabb tényezőnek tartották. A kultúra megtervezése és közvetítése a szervezeti tagok felé szerintük a vezetés feladata. E felfogás szerint a fő kérdés, hogy hogyan lehet az emberekben azt az érzést kialakítani, hogy valamilyen értelmes ügyért dolgoznak. Ennek kialakításában kulcsszerepe van a dolgozókra való odafigyelésnek és a közös értékek és normák elsajátításának.

E megközelítésből adódik a kérdés, hogy mik azok a mechanizmusok, amik a tagok észleléseinek azonosságát, a közös értékek, hitek kialakulását befolyásolják. Schneider és Reicher (1983) az erre a kérdésre adott válaszokat a következő három csoportba sorolta:

A strukturális megközelítés. E felfogás szerint a szervezeti felépítés befolyásolja az emberek értékeit és attitűdjeit, valamint a szervezeti események észlelésének módját. A munka fajtája és az egyéni munkatapasztalatok közvetlenül befolyásolják a munkaszituáció észlelését, ennek hasonlósága a munka hasonló jellegével növekszik. Így a specializáció az, ami növeli az eltérő tapasztalatokat, csökkenti az egyetértést a kultúra észlelésének terén.

A kiválasztás – vonzás - kiválás (SAA: selection – attraction - attrition) és a szervezet demográfiai összetételéből kiinduló megközelítés. E megközelítés az egyéni viselkedés szintjén zajló folyamatokból indul ki. Meghatározónak tartja a kiválasztási, kiválasztódási folyamatokat. Egyrészt felhívja a figyelmet arra, hogy a szervezet kiválasztja azokat, akik illenek a már ott dolgozókhöz, másrészt az emberek már eleve olyan szakmákhoz vonzódnak, amelyik illik az egyéniségükhöz. Tehát a kiválasztás-vonzás- kiválásnak az egyén szintjén zajló folyamatai a szervezeti tagok viszonylag homogén csoportját hozhatja létre, amelyek között ezért nagy az egyetértés a kultúrát illetően. Ez a megközelítés feltételezi, hogy a kultúra „erőssége” attól nő, ha azokat a tagokat, akiknek eltérő véleményük, nézeteik vannak „kigyomlálják”, a hasonló nézetűeket viszont ott tartják. Nagy jelentőséget tulajdonítanak a személyiségnek a munkaszituáció értelmezésében. Az SAA egyfajta „próbálkozás – tévedés” mechanizmusként működik. E feltételezések érvényességét számítógépes szimulációval is sikerült alátámasztani (Harrison, Carol, 1991, 1995), mind a tartalom (a kultúradimenziók átlagos értékei), mind az egyetértés foka (az átlagértékek szórásai) változott a kiválasztás – szocializáció – fluktuáció paramétereinek

változtatásával. E megközelítés szerint tehát sokkal inkább várható azonosság a kultúra percepciójában azokban a szervezetekben, ahol a demográfiai jellemzők hasonlóságot indikálnak. A szociális interakcionizmus és a kommunikáció légköre. E megközelítés szerint a kultúrát illetően kialakuló egyetértés az interakciók következménye. A hangsúlyt az egyének közötti interakcióra helyezik, mint a munkaszituáció megfelelő értelmezésének forrására, ami egyre nagyobb kongruenciát alakít ki a kultúrát illetően. Az interakció közvetlenül hat a jelentések konstruálására azon keresztül, hogy megmutatja a közösen elfogadott hiteket, értékeket, szükségleteket. A szociális kontextus az új tagok szocializációjának is döntő tényezője. A szervezeti kultúra tehát szoros kapcsolatban áll a kommunikáció légkörével az adott szervezetben.

Összefoglalva, ez az irányzat arra hívja fel a figyelmet, hogy a szervezeti tagoknak vannak közösen elfogadott értékeik és világfelfogásuk, ez egy közösen kialakított lojalitást és elkötelezettséget okoz, ami a szervezeti hatékonyságot növeli. A szervezeti kultúra e megközelítések szerint tiszta, világos, konzisztens értékek rendszere, amik alapján a szervezeti tagok eldönthetik, hogy mi helyes és mi nem. E felfogás alapján az empirikus kutatások során felmerülő ellentmondások egy adott szervezet kultúrájában úgy értelmezhetők, mint a kultúra hiánya.

Szervezeti kultúra és kompetenciák

A kultúra a szervezeti tudás egyik jelentős területe illetve hordozója: a szervezetelméletben napjainkban sokan paradigmaváltást észlelnek. Az új szervezeti képet tudásbázisú rendszernek nevezik, amely hálózati felépítésű, s a vezetői funkciók és szerepek jelentős változáson mennek keresztül. „Ebben az új világképben a vezető nem dönt, utasít, felülvizsgál, hanem arról gondoskodik, hogy „beosztottai” a feladataikat önállóan és eredményesen lássák el. Nem a csapat pályára kifutó kapitánya, hanem edző (coach, mentor), aki a felkészítésért felelős, akihez tanácsért lehet fordulni, aki kisegít a bajból... irányt adó, motiváló, személyes példát mutató, megerősítő leader.” (Bögel-Salamonné, 1998. 24. o.)

Egyre fontosabbá válik a szakértő, aki a legjobban ért az adott dologhoz a szervezetben, ezért nem dönthet helyette semmilyen „felettes”. Peter Drucker a kórház példájával világítja meg a szervezetekben kibontakozó új jelenséget. Az orvosi hivatásnak szerinte olyan nyilvánvaló célja a beteg emberek gyógyítása, hogy minden autonóm munkatárs számára világos és jelentőségeltjes a stratégiai szándék. Ebből az egységes és hatékony értékrendszerből olyan küldetéstudat és motiváció származik, amely feleslegessé teszi a középvezetők utasításait és kontrollját. (Drucker, 1992.)

Peter Drucker több írásában kifejti, hogy napjainkban a versenyképességet a magasan képzett szakemberek termelékenységének növelése határozza meg, ez teszi ugyanis lehetővé a technológiai fejlődés eredményeinek kihasználását. „A versenyben annak vannak esélyei, aki gyorsabban tanul a többiekénél, a tudás és a tanulás képessége válik a legfontosabb versenytényezővé ” (Bögel-Salamonné, 1998. 42. o.) E felfogás szerint a versenyképesség egyik fontos dimenziója a működőképesség és a változóképesség egyidejű megléte, azaz a változásvezetés és ennek során a szervezeti stabilitás és rugalmasság egyensúlyának fenntartása.

„A tudás alapvetően az egyének sajátja, de a szervezeten belül is tudás jön létre, ... a vállalat tudása tehát azokba a szervezőelvekbe van beágyazódva, amelyek alapján az emberek a szervezeten belül kooperálnak, azaz a vállalat tudása társadalmi jellegű.” (Kapás, 1999. 9. o.) A szervezeti tudás kialakulásában döntő szerepet játszik az egyéni implicit tudás kollektív tudássá történő átalakítása, mindez jelentős hatással van a szervezet innovációs képességére és a döntések minőségére. A vállalat tudása a koordinációs mechanizmusban és a rutinokban gyökerezik. A beágyazottság elmélete szerint a társadalmi struktúra, a kultúra és a rutin bizonyos mértékig korlátozza és irányítja az egyéni cselekvéseket. Mindezekből következik egy fontos vezetői feladat, a szervezetben szétszórt tudás koordinálása, melynek legfontosabb eszköze a szervezeti kultúra, amelyen keresztül jön létre a vállalatra jellemző közös tudás.

Sokan összefüggést látnak a szervezetben uralkodó tudástípus és a szervezeti struktúra között. Amely vállalatoknál az explicit tudás dominál, ott általában a formális koordinációs és célellenőrzési struktúra a jellemző. Ahol az implicit tudás az uralkodó, ott inkább a decentralizált struktúra és az informális koordinációs mechanizmus a jellemző. E tudás mobilizálásának feltétele az autonómia és az elkötelezettség, ezek hiányában látens marad. (Kapás, 1999)

E gondolatok a munka kompetenciák alakításának témakörében is megjelennek. A munkatársak kompetenciái nem közvetíthetők csak felülről lefelé, hanem főként alulról felfelé. Az „emberközpontú termelési koncepció” a funkcionális munkamegosztás alacsony szintjéből indul ki. Egyik alapfeltevése, hogy az emberi munkaerő korlátozott felhasználása fontos termelékenységi tényezőt pazarol el, mert a dolgozók képzettségében és szakmai önállóságában rejlő produktív erőket nem használja ki. Az embernek nagyobb cselekvési teret nyújtó forma pl. a team munka, a munka mennyiségi és minőségi bővítése. A felgyorsult műszaki fejlődés a technika új, tágabb értelmezését tette szükségessé, ennek dimenziói, a természeti, a humán és a szociális dimenzió. A technika funkcionális –kritikai racionalitása mellett megjelenik az alkotó innovatív racionalitás fogalma, melynek alapgondolata a munka, technika és a képzés szociotechnikai rendszerként való felfogása. A technika alakításának képessége azt feltételezi, hogy az ember képes legyen társadalmi életviszonyait másokkal együtt alakítani. Mindez egy új vállalati kultúra, a tanuló vállalat kultúrájának kialakulását előfeltételezi. A képzési célok az önállóság irányába tolódnak el, a cél az ún. „hivatásbeli cselekvési kompetencia” megszerzése, ami a szakmai képzettség mellett kommunikációs, együttműködési, döntési és munkakialakítási képességet is jelent. E kultúra jellemzői, a konstruktív hiba és problémamegoldás, a részvétel és a felelősség, azaz a hagyományos paradigmát a konstruktivitás paradigmája váltja fel. (Farkas, 1999.)

A kompetencia fogalmak elméleti háttere

A kompetencia konstrukcióját is számos tudományág kutatja, amelyek eredményeit az üzleti tudományokban is felhasználják. Ebből következően különböző kompetencia megközelítések léteznek. A pedagógiai pszichológiai aspektusok főként az egyén munkára való alkalmasságával foglalkoznak, a gazdasági megközelítések főként a vállalatok, illetve a szervezeti együttműködések versenyképességet helyezik a középpontba. A különböző diszciplínák megközelítései más-más célokat követnek, s ennek megfelelően a kompetenciát több– az egyén, csoport, szervezet és a hálózatok - szintjein is értelmezik. Első ránézésre ezek a definíciók nem sok hasonlóságot mutatnak, a kompetencia kutatások területe fragmentáltnak nevezhető, definíciók sokasága található párhuzamosan. Ezt a jelenséget kísérlik meg Wilkens és társai rendszerezni az 1. táblázatban.

1. táblázat: A kompetencia definíciók megközelítései

A vizsgált terület	Megközelítés	Alapértelmezés	Sikerkritériumok
Hálózat	Versenyelmélet Kapcsolatorientált megközelítés Komplexitáselmélet	<u>Hálózati kompetencia</u> a.) Az értékteremtés kooperációs képességei b.) Hálózat létrehozása c.) Hálózati menedzsment d.) Koevolúció a káosz peremén	Cselekvési és versenyképesség, innovációs képesség, tagság, koevolúció
Szervezet	Versenyelmélet Erőforrás alapú megközelítés, dinamika, rendszerelmélet	<u>Szervezeti kompetencia</u> a.) Specifikus erőforrások, dinamikus képességek b.) Interpretációs, együttműködési és kapcsolódási képességek c.) Immateriális erőforrások, főként tudástőke d.) Önszervezési képesség	Cselekvési és versenyképesség, gazdasági járulékok, értékteremtés, folyamatoptimalizálás.
Csoport	Szociálpszichológia, csoportpszichológia	<u>Csoportkompetencia</u> a.) interakción alapuló cselekvőképesség b.) a csoport szakmai, módszertani, társas és önkompetenciái	A csoport cselekvési és önvezérlési képessége, a csoport tanulási és fejlődési képessége
Egyén	Pedagógia, pszichológia	Egyéni kompetencia a.) Szituációtól független	Önhatékonyság észlelése,

		cselekvési képesség: önhatékonyság b.) Szakmai, módszertani, társas és önkompetencia c.) Kvalifikáció	cselekvőképesség, szakmai siker, a jövőbeni kihívásoknak való megfelelés képessége
--	--	--	--

Forrás: Wilkens, Keller, Schmette (2006. 124. o.)

A másik közös jellemző az, hogy az említett cselekvőképesség az adott szituáción túlmutat, ez nem teljes kontextus függetlenséget jelent, de az egyének szintjén a kompetencia pl. nem csak a kvalifikáltságot jelenti, hanem olyan önirányítási képességet, amely alapján az egyén az új kihívások esetén képes a megfelelő cselekvési alternatívákat kifejleszteni. A kollektív területeken szintén az önszervező diszpozíciókat hangsúlyozzák, a csoportok, szervezetek hálózatok esetében is olyan dinamikus képességek szükségesek a túléléshez, amelyek révén meg tudnak birkózni a fenyegető tendenciákkal, és meg tudják újítani cselekvésrepertoárjukat.

Tehát megállapítható, hogy a különböző diszciplínák kompetencia konstruktumai közös magfeltevésként tartalmazzák a szituáción átnyúló cselekvési és problémamegoldó képességet. (Wilkens/Keller/Schmette, 2006.)

Miután tanulmányunkban a szervezeti kultúra és az egyéni kompetenciák kapcsolatának összefüggéseivel foglalkozunk, igen fontos a különböző kompetencia területek (egyéni-csoportos) kapcsolódási pontjainak, a közöttük lévő hatásmechanizmusok vizsgálata.

Wilkens és társai már említett tanulmányukban a hálózati és szervezeti szintek kompetenciáit a komplexitás elmélet alapján értelmezik, a szervezeteket komplex adaptív rendszereknek tekintve. A komplexitáselméleti perspektíva a kompetenciát a rendszer specifikus cselekvőképességeként értelmezi, amely dinamikus fejlődési folyamatok révén olyan flexibilis rendformák kialakulását teszi lehetővé, amelyek a környezeti komplexitás növekedéséhez alkalmazkodni képesek. Ennek alapján a szervezet rendszer- kompetenciája a formális és informális alrendszerek kapcsolódásainak mennyiségétől és erősségétől függ.

A fent említett elméleti modellt azonban nem találták kielégítőnek az egyéni szint magyarázatára, s így a további elméleti megalapozás után kutatva Bandura szociál - kognitív elméletét is felhasználták, ami a kompetencia csoportos és egyéni szintjei közötti kölcsönhatások magyarázata szempontjából fontos új szempontokra hívja fel a figyelmet.

Bandura szociális – kognitív elméletében az egyén önhatékonysági elvárásai központi helyet foglalnak el, amelyek az egyénnek azt a meggyőződését jelentik, hogy képes bizonyos magatartásváltozás véghezvitelére, pl. a felmerülő kihívások kezelésére. Ebben az elméletben a cselekvés alapját az egyéni elvárások adják. Az egyén rendelkezik valamilyen cselekvés – eredmény elvárással, és a tényleges cselekvést illetően valamilyen önhatékonysági elvárással, amely a cselekvési képességein alapul. Az ember csak akkor tesz erőfeszítéseket, ha úgy látja magát, mint aki képes az adott cselekvésre, és azt felmerülő akadályok ellenére véghezvinni. (Bandura, 1997) A kompetens önvezérlés kulcsa az említett optimista meggyőződés saját magáról. A szociális-kognitív elmélet szerint ez azonban kapcsolatban áll az egyén kognitív előfeltevéseivel és szociális feltételeivel.

Kísérleti úton is bizonyítást nyert, hogy az önhatékonysági elvárások átvihetők a különböző tanulási és cselekvési helyzetekre, ami arra utal, hogy nem csak helyzetspecifikus önhatékonysági elvárások léteznek, hanem stabil személyiség diszpozíciónak tekinthetők. E meggyőződés mögött a tanulásra és a fejlődésre való készség áll. Ez nyitottságot, önreflexiós készséget, terhelhetőséget és rugalmasságot feltételez. Tehát a kompetenciát e modellekben, mint személyiségjegyet tekintik.

Bandura szerint az egyéni kompetencia elvárások szoros kapcsolatban vannak az individuum kollektív kompetenciaelvárásaival. Kollektív kompetencián azt érti, hogy az egyéni elvárások hogyan válhatnak hatékonyá a közösségben, valamint hogyan válhatnak a közösséggel, mint egészzel hatékonyá, és tartalmazza a csoport cselekvési hatékonyságának kollektív észlelését is, „A csoport által közösen vallott meggyőződések a cselekvési hatékonyságukról.” (Bandura 2000, 76. o.) Szerinte a csoportban létezik valamilyen közös elvárás a közös hatékonyságról, amely befolyásolja az aktivitás szintjét. Bandura az egyéni és a kollektív kompetencia elvárások szoros összefonódottságát feltételezi. Ezt a közös elvárást befolyásolják a tagok egyéni önhatékonysági elvárásai, azonban nem azonos ezek pusztán összegével. Az egyéni önhatékonysági elvárásokat

erősítheti és fékezheti is a csoport, s ez a hatásmechanizmus oda-vissza fennáll. Az egyén önhatékonyságaként felfogott kompetenciák mérésre validált operacionalizálási kritériumokat dolgoztak ki. (Schwarzer, 1994)

Az egyénnek a saját cselekvőképességéről kialakuló hitének négy módját írja le Bandura:

- A sikeres cselekvés – megküzdési tapasztalatok: A kihívásokkal való megbirkózás során elért sikerek, pozitív tapasztalatok növelik az észlelt önhatékonyságot, a kudarcok ugyanakkor csökkentik.
- Behelyettesítő tapasztalatok: amennyiben hiányoznak valamely területen a saját tapasztalatok, az önhatékonyság észlelésére a referencia csoport vagy valamely fontos személy modell – viselkedése is pozitív hatással lehet.
- Verbális információközlés: ha az egyén a saját viselkedését nehezen méri fel, úgy a visszacsatolás erősítheti észlelt önhatékonyságát.
- Pszichológiai és érzelmi állapotok: a hangulatok és érzelmek szoros kölcsönhatásban állnak észlelt önhatékonysággal. Stressz és rossz hangulat esetén az észlelt önhatékonyság alacsonyabb, pozitív érzések viszont növelik ennek szintjét.

Wilkens és társai a szociális – kognitív elmélet kompetencia dimenzióit a következőképpen operacionalizálták:

1. A komplexitás kezelése. Az egyén úgy képes fenntartani azon képességét, hogy váratlan helyzetekben képes legyen megfelelően cselekedni, ha képes a növekvő komplexitás mérséklésére az információk szelektálásával. Ebben segítséget nyújtanak a megküzdési tapasztalatai, valamint a pszichológiai és érzelmi állapotainak szabályozása.
2. Önreflexió. Bandura szerint az egyén önreflexiós képességének lényeges eleme a környezet visszacsatolásainak mélyreható feldolgozása, valamint ezek felhasználása a viselkedés változtatásában. Mindez az önhatékonyság észlelésének fontos építőeleme. E kompetencia dimenzió egyik kifejeződési formája a feedback konstruktív feldolgozása.
3. Kombináció. Az új kihívások kezelésekor keletkező új ötletek felhasználása új probléma megoldási módok kialakításában, fejleszti az egyén azon képességét, hogy tudását különböző problémahelyzetekben legyen képes alkalmazni, s ezáltal új kombinációkat kialakítani. Ez a tudása növekedését jelenti. A megküzdési tapasztalatok és a modellkövető tanulás hozzájárulnak a kombinációs képességek fejlődéséhez..
4. Kooperáció. Az új kihívások kezelésekor keletkező új ötletek felhasználása új probléma megoldási módok kialakításában, fejleszti az egyén azon képességét, hogy tudását különböző problémahelyzetekben legyen képes alkalmazni, s ezáltal új kombinációkat kialakítani. Ez a tudása növekedését jelenti. A megküzdési tapasztalatok és a modellkövető tanulás hozzájárulnak a kombinációs képességek fejlődéséhez.

A kompetencia konstrukciók mögötti elméleti modellekből különböző következtetések vonhatók le az említett kompetenciaterületek közötti kölcsönhatásokkal kapcsolatban. Amik további kutatások hipotéziséül szolgálhatnak. Bandura kompetencia elmélete alapján a következő területeken látjuk az egyéni és a kollektív szint közötti legfontosabb hatásmechanizmusokat:

1. Az egyéni kompetencia a kollektív kompetenciák fejlődésének az alapjai. A szociális-kognitív elmélet szerint az egyénnek nem csak egyéni, hanem kollektív kompetencia elvárásai is vannak, egyrészt azzal kapcsolatban, hogy egyénileg hogyan lehet hatékony az adott közösségben, másrészt a közösség, mint egész viszonylatában. Bandura a kollektív kompetenciát is társas konstrukciónak tekinti, ahol a magas egyéni önhatékonysági elvárása magas kollektív hatékonysági elvárás előfeltétele, s ezen keresztül a cselekvési készség megalapozója.
2. A formális rendszerek kollektív kompetenciája az egyéni kompetencia fejlődés forrása. Bandura ez esetben a társas rendszereket emeli ki, különösen az ezekben uralkodó társas-kommunikatív gyakorlat hatását az egyéni kompetencia fejlődésére.

Összegzés: kompetencia fogalom a gyakorlatban

A szervezeti gyakorlat oldaláról közelítve a kompetencia fogalomhoz, „a kompetenciák viselkedésekre bontják le az adott szervezet által fontosnak ítélt értékeket, célokat, ezzel hozzájárulnak az üzleti célok megvalósulásához, mivel ezek nagyobb megértést tesznek lehetővé a munkavállalók körében.” (Szelestey, 2009. 3. o.) A kompetencia modellek mögött tehát az a

feltevés húzódik meg, hogy a kompetencia teljesítményhez vezet, a fogalomhoz pozitív jelentés társul, amely a kvalifikációhoz képest többletjelentéssel bír. Míg a kvalifikáció formális és kívülről szerezzük meg, a kompetencia a gyakorlatban mutatkozik meg. A inkompetens szó stigmatizálóbban hathat, mint a kvalifikálatlan, hiszen a tanúsítvány gyakran inkább megszerezhető utólag.

E megközelítés egyik megvalósítása az ún. kompetencia szótárak formájában történik, amelyekben rögzítik azokat a viselkedésformákkal leírható képességeket, készségeket, amelyek a teljesítménycélok eléréséhez vezetnek.

A kompetencia meghatározás különböző módszerei alakultak ki, pl.:

- Viselkedés interjú (Behavioral Event Interview)
- Szakértői bizottsági interjú
- Kritikus esemény technika
- Szerep repertoár eljárás

A szervezetekben a kompetencia modellek fő alkalmazója a HRM, számára a kompetenciák konstrukció a következő előnyöket nyújtja:

- A személyben gyökereznek, de fejleszthetők
- Olyan meghatározott viselkedésekről van szó, amelyek megalapozzák a teljesítményt
- Fő jellemzőik a megragadható teljesítménykülönbségekhez kapcsolódnak, és ezáltal különbség tehető a jó és a nagyon jó teljesítmény között.

A HRM gyakorlatához nagyon jól illik a kompetencia modellek alap gondolata, hogy induljunk ki abból, amit az emberek konkrétan tesznek és teljesítenek, nem pedig olyan elvont jellegzetességekből, amit az elméleti szakemberek alkottak, és igen csekély előrejelző erővel bírnak a teljesítményt illetően. Ahhoz azonban, hogy a gyakorlati alkalmazás eredményes legyen, a fogalom elméleti háttérét alkotó, egymás mellett élő versengő álláspontokat és vizsgálati módszereket érdemes átvizsgálni, rendszerezni, és a köztük lévő kapcsolódási pontokat megkeresni.

Felhasznált irodalom

- Bandura, A. 2001: Social Cognitive Theory. An Agentic Perspective. In: Annual Review Psychology, 52, S. 1-26.
- Borgulya, I., & Barakonyi, K. 2004: Vállalati kultúra. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Bögel György-Salamonné Huszty Anna 1998: vállalatvezetés felsőfokon. Kossuth K. Bp.
- Cooke, R. A, and Rousseau, D.M. 1988: Behavioural norms and expectations: A quantitative approach to the assessment of organisational culture. Group and Organisation Studies, 13. 245-273.
- Deal, T. and Kennedy, A. 1982. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. Reading, MA., Addison-Wesley.
- Drucker, Peter 1992: A hatékony vezető. Park kiadó.
- Farkas Ferenc 1999: Az alkalmazottak kompetenciáinak fejlesztése. HARVARD BUSINESS Manager, 4. Sz.
- Hofstede, G. 1991. Cultures and Organisations: Software of the Mind. London: McGraw-Hill.
- Schein, Edgar, H. 1985: Organisational Culture and Leadership. Jossey-Bass Publishers, San Francisco - Washington - London
- Schneider, B. – Reichers, A. E. (1983) On the Etiology of Climates. Personnel Psychology, 36. Pp. 19-39.
- Schreyögg, G. Kliesch, M. 2003: Rahmenbedingungen für die Entwicklung Organisationaler Kompetenz. QUEM Materialien, Nr. 48. Berlin.
- Schwarzer, 1994: Optimistische Kompetenzerwartung: Erfassung einer personellen Bewältigungsressource. In: Diagnostica, 40 (2), S. 105-123.
- Wilkens, U./Keller, H/Schmette, M. (2006) Wirkungsbeziehungen zwischen Ebenen individueller und kollektiver Kompetenz. Managementforschung 16, hrsg. Von G. Schreyögg-P. Conrad. Gabler Verlag, Wiesbaden, S. 121-161.

KARRIERVÁLTÓK MAGYARORSZÁGON - ÉLETSZAKASZOK ÉS KARRIERVÁLTÁSOK -

Dr. Bokor Attila¹, Fertetics Mandy², Hidegh Anna Laura³, Váradi Szabó Zsuzsa⁴

egyetemi docens¹, Ph.D. hallgató³, Ph.D. hallgató⁴

BCE, Vezetéstudományi Intézet, Szervezeti magatartás Tanszék, OD Partner Kft.¹ Alternate Tanácsadó Kft.² BCE Vezetéstudományi Intézet, Szervezeti magatartás Tanszék^{3,4}

Kutatásunkban olyan emberek élettörténetét kívántuk feldolgozni, akiknek volt egy vagy több jelentős karrierváltásuk, például társadalmi szférát, szakterületet, vagy munkaerő-piaci státuszt váltottak. A kutatás jelenlegi fázisában főként az elmesélt élet- és karrierváltási történetek tartalmi elemeire koncentráltunk: kik, honnan, hová, milyen folyamatban, milyen közvetlen és közvetett befolyásoló tényezők hatására, mire építve váltottak. A tanulmányban röviden bemutatjuk a kutatás kiindulópontjait és módszertanát, majd kiemelünk egy – a karrierváltási történeteket integráló – metszetet: a váltások jellemzőit az életszakaszokhoz viszonyítjuk. Az egyes életkorszakokban megfigyelhető jellegzetes fázisok elemzésével betekintést adunk a váltások befolyásoló tényezőibe, motivációiba és fő mintázataiba is, valamint a kutatásunk további érdekes elemzési fókuszaiból is ízelítőt adunk.

The aim of the research project is to analyze those people life stories, who had one or more remarkable carrier change in their life: they changed for example social sphere, speciality or status in the labour market. In the recent phase of the research process we focus on the content analysis of the life and carrier stories: direction of carrier change, process, direct and indirect influential factors, transfer of competencies. In the study we present briefly the starting points and the methodology of the research project, and then we feature one cross section of the data, which integrate different carrier change stories. In this section we discuss the features of the carrier change connected to life stages. Through the analysis of the typical patterns appearing in the different life periods we allow an introspection in the conditions and motivations of the carrier changes. In addition we provide a preview about the further direction of the analysis in our research project.

Olyan karrierváltókat kerestünk, akiknek az életében a hagyományos karrier fogalomhoz képest valamilyen egyedi, vagy kombinált határváltó lépés is történt: más szektorba, más munkaerő-piaci státuszba, más szakma területre léptek át, vagy a lépés eredményeként jelentősen újrendezték, újradefiniálták a munka és magánéleti szerepeiket, vagy karrierszünetet tartottak.

A hazai szakirodalomban kevés példa vált ismertté, amelyen keresztül megérthetnénk, hogy a hazai üzleti és kulturális sajátosságok fényében milyen akadályok és lehetőségek befolyásolják a nemzetközi szakirodalomban, illetve a HR gyakorlatban is nagy figyelmet kapott karrier és karriermenedzsment témakört. A karrierhez köthető kérdések az egyén, és a tágabb környezet szintjén is számos izgalmas kérdést vetnek fel mind elméleti, mind gyakorlati szempontból, hiszen a téma a „társadalmi történelem és az egyéni életút közös határmezsgyéjén található” (Grandjean 1981: 1057, id: Mayrhofer et al. 2006), azaz a mikro- és a makroszintű keretek összekapcsolódását jelenti. A személyes siker, a státusz, a különböző nemek és társadalmi csoportok lehetőségei, a mobilitás, a karrierút során meghozott döntések, illetve ezek kereteit jelentő belső motivációs és értékrendszerek, továbbá az észlelt külső korlátozó és támogató feltételek tanulságos tükröképet nyújtanak az egyének és szervezetek között kialakított és folyamatosan „újrátárgyalt” pszichológiai szerződésről, kölcsönös elvárás rendszerről. Mindez lehetőséget ad általánosabb társadalmi folyamatok feltárására is, miközben közvetlen vállalatvezetési tanulságokkal is szolgál a tehetségek vonzására, megtartására és motiválására vonatkozóan.

Kutatási terv

A kutatás fókuszában a karrierváltások folyamatának, a döntések meghozatalának, az életpályaszakasz, nemek és generációk jellemezőinek, valamint a döntések tágabb kontextusának

megértése áll. Így több kérdéskört is vizsgálunk: 1) Karrier és munka jelentése, tartalmak változása, felelősségvállalás. 2) Váltások szervezeti, környezeti, magánéleti okai, az új karrierlehetőségek kialakulása, ismeretek továbbvitele. 3) A döntések magánéleti és professzionális szereplői, a döntések tudatossága, előkészítettsége, kényszer jellege. 4) Életpályaszakaszok hatása: pályaválasztás, életpályaközép válság. 5) Nemek: nők és férfiak karrierváltásai, szerepváltozások és –felfogások, magánélet és a karrier kapcsolata. 6) Generációk: Boomer-ek, X és Y generáció. 7) Kontextus: jelen viszonyaink, társadalmi és szervezeti szintű elvárások, egyéni törekvések, célok, sikerkritériumok, siker felfogás.

A mintavétel elvei, a minta jellemzői

A legalapvetőbb célunk a minta sokszínűsége és gazdagsága volt annak érdekében, hogy a hazánkban az elmúlt 20-25 év során megjelent karrierváltási minták vizsgálatunk tárgyát képezhessék. A célcsoportot ezért tágran definiáltuk, majd a több csatornán keresztüli toborzás után körülbelül 170-180-an jelentkezöböl végül 51 főt (21 nő és 30 férfi) válogattunk ki az általános kvalitatív mintavételi stratégiák (Miles-Huberman, 1994) figyelembevételével.

Az 51 interjúból ebben a fázisban részletesen elemzett 48 interjúalanyunk életútjában 124 karrierváltás fordult elő. Az általánosítás szintjén ez azt jelenti, hogy a 45 év átlagéletkorú alanyaink átlagosan majdnem háromszor váltottak a munkaéletben eltöltött kb. 22-23 éves pályafutásuk során, ami 7-8 évenkénti átlagos váltást jelent. Egy karrierváltás átlagosan egyszerre két határváltó lépést is jelentett, azaz lényegi változást jelentettek életútjukban, szakmai identitásukban, és egyben jelentős eltérést is a hagyományos létramászás jellegű és szakmai alapú karrierhez képest. A váltásokra változatos életkorokban került sor, a legfiatalabb váltás 20, a legidősebb pedig 68 (!) éves korban történt. A váltások közel 70%-a 25 és 40 éves kor között történt, ugyanakkor további 31 váltás e kor felett zajlott. Az eloszlási adatok értelmezéshez természetesen figyelembe kell venni, hogy még nem minden interjúalanyunk érte meg a magasabb életkort, így az életkori kategóriákban feljebb haladva egyre kisebb a váltások gyakorisága.

Adatgyűjtés és adatelemzés

A kutatási módszertani alapját a kvalitatív megközelítéshez tartozó narratív interjúzási és interjúelemzési technika jelenti, amely az egyéni élettörténetek feldolgozására alapul. A narratív (élettörténeti) interjúk témáját a megkérdezett személyével, életével kapcsolatos élmények, események elbeszélése alkotja. (Vajda, 2003) Az interjú menetrendjét a narratív módszertan alapelveinek megfelelően alakítottuk ki. Az interjúprotokoll a főnarratíva elindítása után narratív utánakérdezésből, evaluációkat elősegítő asszociációs kártyákból, önértelmezés kérdésekből és a zárásból állt

A narratív interjúk elemzését a kutatók az ún. megalapozott elmélet (grounded theory) alapján dolgozták ki és alkalmazták (Feischmidt, 2005) Az eljárás első lépéseként a szöveges és vizuális adatokat, interjúkat és megfigyeléseket írásban kell rögzíteni, és egységes, kezelhető formába hozni (ez az ún. transcribing, a leírat-készítés folyamata) (Bauer, 1996). A kutatásunkban az 51 interjú 120 órás hanganyaga több mint 4 millió karaktert eredményezett. Az elemzési eljárás következő lépése során biográfiai adatok kigyűjtését végeztük el, (biográfiaelemzés), majd az empirikus anyag többrendbeli átolvasása után az elemzés kategóriáit dolgoztuk ki redukcióval és kontextualizációval (Glazer–Strauss, 1967), majd a kategóriákból kódokat alkottunk, és először nyílt kódolást hajtottunk végre.

Itt fontos elágazási pont volt, hogy az addigi elemzések alapján körvonalazódó karrierváltási minták szerinti csoportokra bontottuk fel a teljes mintát. 1) Több karrierváltást végrehajtó Ugrálók (14 fő), akiket a váltások eltérő okai miatt további három alcsoportra bontottunk: Keresgélők (5 fő), akik egyfajta útkeresés miatt a leggyakrabban váltanak munkahelyet és karriert, Visszatálók (5 fő), akiknél az induló elképzelésük gátlódik, majd többszöri váltások eredményeképp ehhez a pályához kanyarodnak vissza, illetve a Kiemelkedők (4 fő), náluk a váltások legfőbb hajtóereje a fontos, egyedi és nagy feladatok teljesítése, így jellemzően további kihívásokat keresnek. 2) Multi szervezetbe belépők (13 fő), akiknél a belépés egyúttal karrierváltást is jelentett. 3) Multi szervezetből felsővezetői pozíciót elhagyók (17 fő), akiknél az elhagyás karrierváltást is jelentett.

4) Civil szektorba belépők más szektorból (11 fő) (nem vettük ide azokat, akik más munkájukkal párhuzamosan művelik a „civilkedést”). 5) Civil szektort elhagyók (7 fő), akik más szektorba váltanak.

A hierarchikus kódolást tehát már a csoportokon belül végeztük el, a szövegrészekhez primer értelmezéseket kapcsoltunk, majd statisztikai jellemzők szerinti elemzést, mintakeresést folytattunk. A további elemzések, értelmezések alapja az interjúk tematikus és biográfiai elemzése, valamint a kódok és kódláncok elemzése volt. Az alcsoportok részletes elemzése mellett a teljes mintát átfogó témákat is vizsgáltunk; elemeztük a határátlépések jellegét, a váltásokat jellemző kompetenciátranszfer jelenségét, a karrierértelmezéseket, és az életszakaszok jellemzőit, ez utóbbi elemzést mutatjuk be jelen tanulmányban.

Elméleti háttér

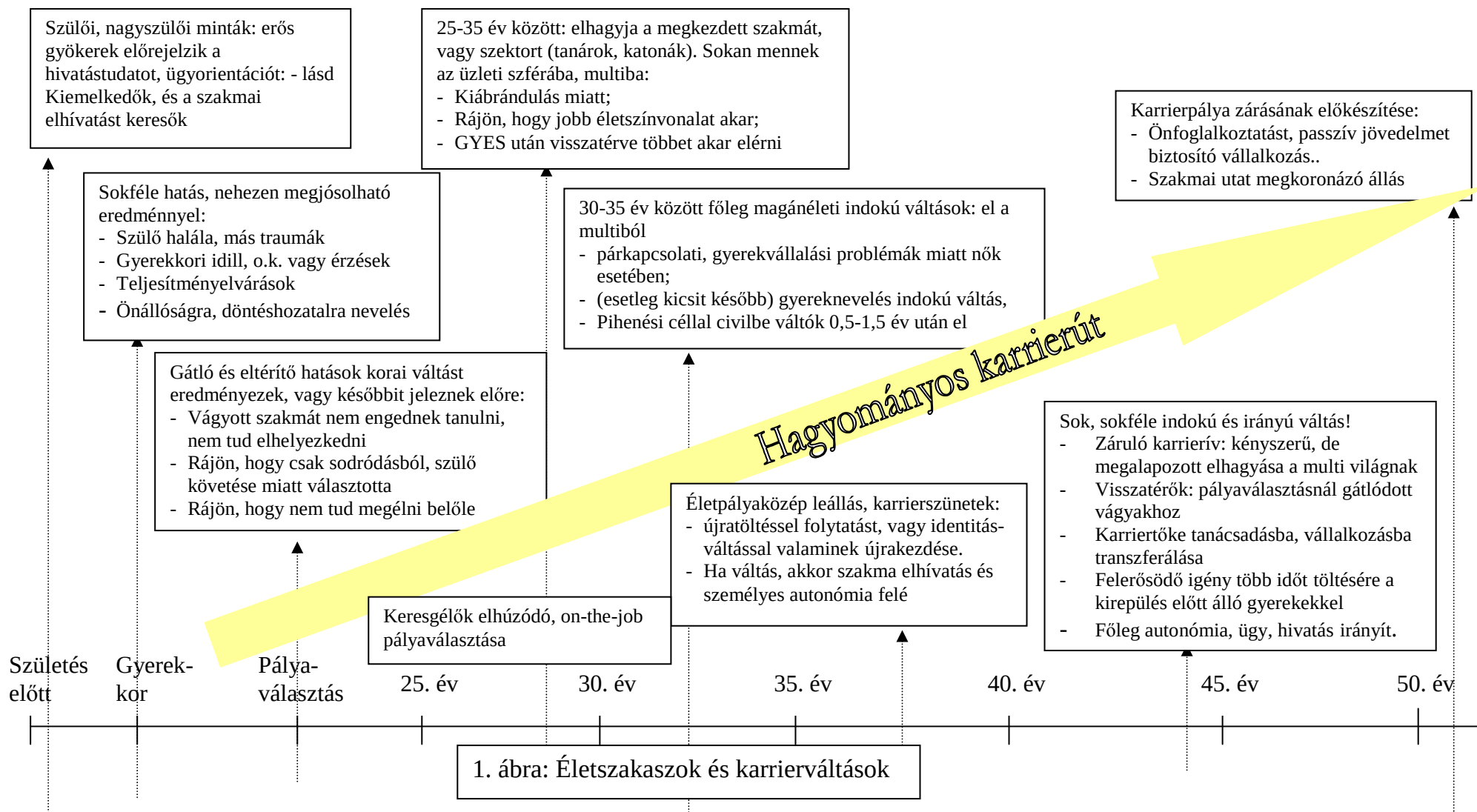
A felhasznált főbb elméleti fogalmakra és modellekre itt most csak utalást teszünk. A témakörben két korábbi kutatásunkra építkezünk: a Fialat Vezetők Kutatásra (Bokor–Radácsi, 2006), valamint a Karriermenedzsment Magyarországon kutatási programra (Bokor et.al, 2007). A karrierértelmezésekkel foglalkozó irodalomból figyelmet fordítottunk a karrierfelfogás változását leíró metaforákra (Bokor et al., 2007), és az ezekből kibontakozó hagyományos és újszerű karrierfelfogás modelljére, az ehhez kapcsolódó szubjektív (Gattiker–Larwood, 1988 és Rose, 1989) és objektív karrier (Koncz, 2002) fogalmára.

A szakirodalomban ismert karriertípusok közül a lineáris felfogáson (Koncz, 2002; Super, 1986; Patton–McMahon, 2006) túllépő nem lineáris karriert feltételező elméletek jelentettek kiindulási alapot; ezek a karriert egy megszakításokkal, ugrásokkal tördelt útnak tekintik, ami sem időben, sem fejlődési ívében nem egyenletes. A karrierváltás definiálásához felhasználtuk az ún. „boundaryless” vagy határváltó karrier elméletét, amelyben a karrier munkalehetőségek sorozata, és a váltások túllépik a megszokott foglalkoztatási kereteket. (DeFilippi és Arthur, 1996 In: Sullivan et al., 2004) Vizsgáltuk továbbá a párhuzamos karrier (Whymark et.al., 1999, In: Koncz, 2002) megjelenését, alkalmaztuk a karrierdöntések folyamatelméleteit (Super, 1986; Bohlander et al., 2006) és tartalomelméleteit (Holland, 1997 in: Koncz 2002 és Niels et. al., 2002, Schein, 1978, 1993, 1996, Sullivan, 2007), valamint Rhodes (1983) integrált váltási modelljét, amelyben helyet kapnak a váltási döntés objektív és szubjektív tényezői is. A személyes identitás elméletek közül E. Erikson, valamint Marcia (Attkinson, 2003) modelljeit alkalmaztuk a karrierdöntések életpályaszakaszhoz kapcsolódó vizsgálatában.

Életszakaszok és karrierváltások

A karrierváltási történetek egyik integrálási módja, ha a váltások jellemzőit az életszakaszokhoz viszonyítjuk mind az egyéni személyiségfejlődés (identitás), mind pedig a külső környezet és szerepeink változása szerint jellegzetes fázisok különíthetők el. Vannak olyan váltások, amelyek életkortól függetlenül külső környezeti hatásra következnek be. Ezek közül a rendszerváltozás időszaka gyakorlatilag az összes, akkoriban a munkaerőpiacon lévő alanyunk karrierjét befolyásolta: a multi szervezetek felszívó ereje, a vállalkozások indításának ösztönzése, a civil szektor kialakulása és erősödése, illetve az új, divatos szakmák és szektorok megjelenése hatottak váltásaikra. A mintában felfedezhető továbbá a váltók két olyan csoportja, akiknek az életútjában már korán és rendszeresen megjelennek a karrierváltások, így kevésbé figyelhetőek meg az életkorszak szerinti sűrűsödések. Ők a leggyakrabban váltók közé tartoznak és nem a hagyományos karrierfelfogásban működnek, azonban bemutatható a gyerekkori, illetve a pályaválasztás időszakához kapcsolódó események erős befolyásoló hatása a későbbi karrierváltásaikra.

Az alábbi ábrán összefoglaljuk a legfontosabb tapasztalatainkat arra a kérdésre vonatkozóan, hogy milyen életkorszakokban és miért válnak jellemzően karrierváltókká alanyaink.



Az egyes életszakaszokban bizonyos témák, problémák és lehetőségek válnak aktuálissá, így a váltások inkább kiugrásokat, alkalmankénti letéréseket jelentenek a hagyományos karrierútról. Közvetett módon a családi, szülői minták, hatások is befolyásolhatják a későbbi karrierváltási mintákat, ezért röviden ezekre is kitérünk.

1) Családi gyökerek a küldetéstudat táplálói

A családi gyökerek több interjúalanyunk számára már megszületése előtt jelentettek olyan alapot, amire saját karrierjét is építhette. Kiemelkedő, saját környezetükben mintaadóknak számító szülők, nagyszülők előrejelzik a hivatástudatot, ügyorientációt. Természetesen nehéz pontosan kibogozni a kapcsolatokat. Vajon ezek az erős személyek közvetítenek követendő mintákat, vagy pedig a valamiért hivatás és küldetéstudattal rendelkezők keresik meg, emelik ki saját narratívájukban a sorszerű kapcsolódási pontokat, korábbi gyökereket?

2) Gyerekkori élmények: minták és traumák

A gyerekkor és különösen a szülők hatása nagyon sokirányú, ami támogatásban, gátlásban is testet ölt. Megfigyelhető a mintaadás, személyiségfejlesztés, teljesítménymotiváció kialakítása, nemi szerepekre való mintaadás, traumák és tabuk okozása/továbbadása, mérceállítás és ellenpontképzés. A gyerekkori traumákat átélők esetében az identitáskérdések nyitottabbak maradnak a karrier későbbi időszakában is, és hosszabb helykeresést, illetve szakmaváltásokat jeleznek előre. Visszatérő témaként jelent meg a szülő korai halála, illetve a szülők válása, amelyek a bizonytalanságból fakadóan az anyagi szempontok előtérbe kerülését okozták. Továbbá valószínűsítik a mintakeresést (szerep, érték, személy), illetve a szülői minta tiszteletből való követését, ami a legtöbb esetben később pályaelhagyással jár.

3) A pályaválasztás korszaka: gátolt vágyak és sodródások – 16-25 éves kor

Az előkészítő, közvetett hatást gyakorló évek, és a tényleges karrierváltó jelenségek határán foglal helyet a – tapasztalataink szerint jelentős hatással bíró – pályaválasztás időszaka. Többször (12 fő) is előfordult, hogy az ekkor megfogalmazott vágyott karrier elképzelések gátakba ütköztek; a szülők nem engedték tanulni (jellemzően a nem pénzkereső szakmákat, a művészeti, humán és bölcsész területeket „tiltják le”), vagy nem tudott elhelyezkedni a szakmájában (főként bölcsész területeken). Ezek a legátolt karriervágyak jó előrejelzői a későbbi váltásoknak, mivel a kényszerből elindított karriernek korábban záródnak, ami egy korai keresgélési, vagy egy életpályaközepe, illetve záruló karrierívhez kapcsolódó folyamat eredményeképp váltáshoz vezet.

Ugyancsak többször is (16 fő!) előfordul a tiszteletből, vagy szülői nyomásra a szülő minta követése, a szakma és felsőoktatás választásban. Feltűnik, hogy az ilyen indokú felsőoktatás választások után a – jellemzően műszaki és bölcsész – végzettségét az interjúalanyunk akár nem is végzi el, vagy már az első munkahely választásánál el is hagyja a szakmáját. Hasonló következménnyel jár, amikor a karrierváltó munkaerő-piaci realitásokat felismerve rájön, hogy egzisztenciális igényei magasabbak az adott szakma által biztosítottaknál, és olyan lehetőséget keres, amivel azt ki tudja elégíteni, azaz vállalkozásba kezd, vagy pedig belép az üzleti, multi világba. Tanárok esetében gyakran fordult elő ez a minta, és a korai – egyetem alatt, vagy rögtön azután – családalapítás is ilyen irányba befolyásolja a pályakezdőket.

Egy újabb jelenség, mikor nem történik meg a pályaválasztás, keresési vagy sodródási folyamat indul be. Ennek egy különleges oka a szülőkkel való szembefordulás, lázadás. Érdekes megjegyezni, hogy mintánkban nagyon kevesen vannak olyanok, akiket rögtön a pályakezdésük során valamilyen erős szakmai elkötelezettség, érdeklődés indít el útjukon. A belső motivációk, a szakmai elkötelezettség hiánya azonban nyitottabbá teszi interjúalanyainkat ezen – jellemzően üzleti szervezeten belüli, vezetői – karrierjük elhagyására, különösen, amikor az indító anyagi motivációk már jórészt kielégítésre kerültek.

4) Kiábrándulás és átstartolás időszaka: 25-30 éves kor

A korai karrierszakaszban két típusú váltás zajlik, amelyek a pályaválasztásnál bemutatott jelenségek következményeiként értelmezhetőek. Egyfelől ebben az időszakban nagyon aktívak azok, akik keresik a helyüket, az önazonos működésüket, ők vállalkozásokkal, illetve alkalmazotti pozíciókkal próbálkoznak különböző szakmaterületeken. A másik típusú váltást azok (9 fő) jelentik, akik itt hoznak meg egy fontos döntést: miután elkezdtek dolgozni tanult hivatásukban, most úgy döntenek, hogy pár év tapasztalat után elhagyják ezt. A háttérben főleg anyagi indokok, nagyobb elismertség iránti igény, vagy pedig – jellemzően a szakma közegéből való – kiábrándulás áll. Katonák, tanárok, korán szülő és az otthoni gyereknevelési időszak után más területre visszatérő nők tartoznak ebbe a csoportba. Néhány év eltolódással (33-35 évesek) ide sorolhatóak azok a civil szférából kilépő férfiak, akik fiatalon, jellemzően valamilyen egyetemi közösségben, mozgalomban kezdtek civil, közösségi tevékenységbe, és most elhagyják azt. A kiábrándulás utáni váltási irányt náluk is főként az egzisztencia teremtés növekvő igénye határozza meg, így szinte minden esetben az üzleti élet, a multi világ felé kanyarodnak.

5) A magánéleti krízis korszaka: 30-35 éves kor

Jellegzetes csoportot alkotnak azok a nők, akik karrierje eddig az időszakig gyorsan ívelt felfelé, legtöbbször az üzleti életben értek el vezetői pozíciókat. A munkahelyi siker azonban a magánélet területén párkapcsolati problémákkal (4 fő) járt együtt, más esetben az anyai szereppel (3 fő) volt nehezen összeegyeztethető. A gyereknevelési indokú váltásokra jellemzően kicsit később, inkább a 33-40 éves kor között kerül sor, a 30-as évek első felében inkább a válás vagy a tartós kapcsolat hiánya az, ami elindította a karriercélok újragondolását. Az identitáselmélet felől közelítve ezeket a váltásokat úgyis értelmezhetjük, hogy a fiataalkori életszakaszhoz kapcsolódó, intimitás teremtés identitásfeladat elkésett megoldási kísérleteiről van szó, mivel ezekben az esetekben nem a „klasszikus, elméletileg előrejelölt pályán” halad a személyiség fejlődése, hanem előbbre kerül a teljesítmény, alkotás feladat megoldása.

A váltások legtöbbször az üzleti és multi világból elfelé, a civil szféra irányába mutatnak, ahol viszont jellemzően ezek a beváltások nem véglegesek, 0,5-1,5 év alatt ki is pihenik magukat és továbblépnek. Összességében elmondhatjuk, hogy a 30-as évek a munka magánéleti kérdések kiéleződésének időszakának tekinthetők, különösen a női vezetők esetében.

6) Életpályaközepe válság időszaka: 35-40 éves kor

A szűk személyiségfejlődési értelemben vett életpályaközepe válság elakadást tekintve feltűnik a váltások ezen életkorszak szerinti sűrűsödése. A legkorábbi ilyen jelenség 33 éves korban fordul elő, míg a legkésőbbi 47 évesen, azonban a 14 valóban pszichológiai/identitás jellegű elbizonytalanodás túlnyomó többsége a 35-40 éves kor közé esett.

Alanyaink ez időszakban a „ki vagyok én, mit szeretnék még megtenni az életemben?” kérdésekre próbálják újrafogalmazni az eddigi jól működőnek tűnő válaszaikat. Az elbizonytalanodás és új prioritás, célkeresés eredete és fókusza különböző lehet, a mintában leggyakrabban a következők jelentek meg: 1) Családalapítás, párkapcsolat „rendbetételének” időszaka ez: mi a célom a magánéletben? 2) A jelenlegi szervezetükben, szakmájukban nem látják a perspektívát: Milyen szervezetben és területen tudnék még eredményt létrehozni, hasznos lenni, és élvezetet találni? 3) A biztonság, mind egzisztenciálisan, mind a jövőbeni karriert illetően fontos szemponttá válik: Hogyan tudom megteremteni magam számára a függetlenséget? Milyen módon vehetem a kezembe a jövőmet?

Mindezen elakadások a bizonyos tünetekkel jelentkeztek, illetve alanyaink tipikus kezelési módokkal éltek. Többen karrierszünetet tartottak az elgondolkodás, kísérletezés, újratöltődés érdekében, amelyek három hónaptól két évig is eltartanak. Pszichoszomatikus jellegű betegség, illetve alkoholizmus jelentkezhet az életpályaközepe válság kapcsán. A leggyakoribb a karrierváltás, vagyis szakmaváltás, szektorváltás vagy saját vállalkozás alapítása. Az e korban bekövetkező váltásoknak fontos jellemzője az autonómia növelésének a szándéka, ami egy vágyott szakmaterület felé fordulással az alkotóképesség újraélesztését, dinamizálását hozhatja magával.

A fenti váltások sok esetben egybeesnek különböző váltócsoporthajaink jellegzetes lépéseivel is. A helyüket, az önazonos működést keresők erre az időre találják meg hivatásukat, illetve ekkortájt indítják meg visszatérési folyamatukat korábbi vágyaikkhoz, a kihívásokat keresők megszólíthatóak egy újabb nagy feladattal, és a multi elhagyások is megindulnak ebben az időszakban. Mindezen váltások egy része a civil szféra felé fordulást is jelent egyben.

7) Zárás és újrainyítás korszaka: 40-50 éves kor

A 30-as évek végétől fogva sem csökkent alanyaink karrierváltó „kedve”. Mintánkon belül leginkább azok a váltások sűrűsödtek össze itt, amelyek a multi világ elhagyásáról szólnak (10 fő). A váltások mögött legtöbbször egyfajta záruló karrierív is van, azaz az egyén befutja az adott szervezeti közegben lehetséges pályát, és a más céghez váltás esélyei beszűkülnek e szféra kor iránti diszkriminációja miatt. A legtöbb esetben azonban egyéni motívumai is vannak a váltásnak: ahol gyerekek vannak, ott az ő kiröplésük előtti időszak értékelődik fel, illetve a vezetői lét túlpörgetettségéből és bezártságából akarnak kiszabadulni az egyének. Korábban vágyott szakmákba váltanak, vagy pedig a megszerzett tudásukra és kapcsolati tőkéjükre építve tanácsadók, illetve üzleti vállalkozók lesznek. Mindkét esetben a személyes autonómia növelése fontos értéke az új karrierívnek. Fontos megjegyezni, hogy a multi világól kilépők számára az eddigi karrierjük során felhalmozott jövedelem biztonságossá és finanszírozhatóvá teszi a váltást, csökkentve a bizonytalanságot és a kockázatokat.

8) Karrierzárás előkészítése: 50 év felett

Mintánk korosztályi adottságaiból adódóan csak kevés (4 fő) karrierváltó esik ebbe a szakaszba, ami különösebb következtetések levonására nem ad lehetőséget. Azonban az látszik, hogy változás várható az elmélet szerinti visszavonulást előkészítő szakasz motivációit illetően is: a mai világban egyre többen maradnak aktívak túl a hagyományos nyugdíjkorhatáron is.

Kitűnő példa erre a 72 éves interjúalanyunk, akinek legutolsó karrierváltása 68 éves korában zajlott, mikor is egy állami cég felső vezetői posztjáról lépett át egy üzleti cégbe tanácsadói szerepbe, tele ötletekkel és aktivitással. Ketten (nők) önfoglalkoztatók lesznek, csökkenve a függést a korról szemben általában diszkrimináló szervezetektől, szakmailag ugyanakkor mindketten aktívak, még tele vannak tervekkel. A negyedik 50 év feletti váltónk, aki férfi, egy multinacionális szervezet első számú pozíciójába váltott államtitkári helyéről, mintegy megkoronázva addigi pályafutását.

Összegzés

A tanulmányban röviden ismertettük a Karrierváltók Magyarországon kutatási projekt kiindulópontjait és jelenlegi elemzési fázisait, valamint az éle szakaszokhoz kapcsolódóan egyfajta rátekintést adtunk a váltások jellemzőire. Láthattuk, hogy minden életkorszakban megfigyelhetők tipikus váltási jelenségek és befolyásoló hatások, így a váltások íve felrajzolható. Az látszik, hogy az alanyok nagy többsége három fázisú karrier utat követ: 1) a helykeresés rövidebb, hosszabb időszaka a pályaválasztáskor és fiatal korban, 2) a hely megtalálása után a csúcsra járatott teljesítés, az objektív karriersikerek begyűjtése, egyben az egzisztencia megteremtése, 3) egy átmeneti időszak után fontosabbá válik a szubjektív karriersiker, a személyes autonómia, a hivatástudat, az alkotás, vagy egy ügy szolgálata. Elméleti szempontból érdekes, elgondolkodtató eredmény, hogy a fiatalabb generációk mintha nem a „klasszikus” életpálya elméleteket követnék, az intimitás és a családalapítás témái későbbre tolódnak, megelőzi azt az alkotás, teljesítés időszaka.

Hivatkozások:

- Atkinson, R. L. et al. (2003): Pszichológia, Osiris, Budapest
- Bauer, M. (1996): The Narrative Interview. Comments on a technique for qualitative data collection. London School of Economics and Political Science, Methodology Institute, 1996. October
- Bohlander G. W., - S. Snell – A. Sherman (2006): Managing Human Resources, South-Western College, Cincinnati, Ohio
- Bokor A. – Radácsi L. (2006) Aranykalitkában, Alinea Kiadó, Budapest
- Bokor A. – Szöts-Kováts K. – Csillag S. – Bácsi K. – Szilas R. (2007): Emberi erőforrás menedzsment, Aula Kiadó, Budapest
- Feischmidt, M. (2005): A megalapozott elmélet: empiria és elmélet viszonya a kvalitatív kutatásokban. Kvalitatív módszerek az empirikus társadalom- és kultúrakutatásban. Szabadbolcsészet. http://szabadbolcseszet.elte.hu/index.php?option=com_tanelem&id_tanelem=848&tip=0, letöltés ideje: 2008. jan. 17.
- Gattiker, U. E., & Larwood, L. (1988). Predictors of managers' career mobility, success, and satisfaction. Human Relations, 41, pp. 569-591.
- Glaser, B. – Strauss, A. (1967): The Discovery of Grounded Theory: Strategies of Qualitative Research. Chicago, Aldine
- Koncz K. (2002): Karriermenedzsment, Aula Kiadó, Budapest
- Mayrhofer W., H. Steyrer, M. Meyer, A. Iellatchitch, A. Hermann, G. Strunk, C. Erten, C. Mattl, M. Schiffinger, A. Dunkel (2006): Towards a habitus based concept of managerial careers, Conference paper: Managerial Careers in a Post Industrial Context, Toronto
- Miles, M. B. – A. M. Huberman (1994): Qualitative data analysis, Sage, London
- Niles, S.G. – Harris - Bowsbey, J. (2002): Career Development Interventions In The 21th Century, Pearsons Education, Inc., New Jersey, New York
- Patton, W. – McMahon, M. (2006): Career Development and Systems Theory. Connecting Theory and Practice. (2nd Ed.), Sense Publishers, Australia
- Rhodes, S. R. (1983): An Integrated Model of Career Change. In: The Academy of Management Review, 8. évf., 4. szám, pp. 631 – 639
- Rose, N. (1989) Governing the Soul: The Shaping of the Private Self, Routledge, London.
- Schein, E. H. (1993): Career anchors: Discovering Your Real Values. Pfeiffer and Co., Sydney
- Schein, E. H. (1978): Career Dynamics: Matching Individual and Organizational Needs Addison-Wesley Publishing Co., Inc.,
- Schein, E.H.(1996): Career Anchors Revisited: Implications for Career Development in the 21st Century, MIT Sloan School of Management
- Sullivan, S.E. - Mainiero, L. (2007): Kaleidoscope Careers: Benchmarking Ideas for Fostering Family-Friendly Workplaces. Organizational Dynamics. 36. évf., 1. szám, pp. 45-62
- Sullivan, S.E. - Martin, D.F. - Carden, W.A. - Mainiero, L.A.(2004). The Road Less Traveled: How to Manage the Recycling Career Stage. In: Journal of Leadership and Organization Studies. 10. évf., 2. szám, pp. 34-42
- Super, D. E. (1986): Life Career Roles, In Career Development In Organizations, szerk.: D. T. Hall, Jossey-Bass, San Francisco, California
- Vajda, J. (2003): Az élettörténet szövegének szövete. Jel-Kép, 2003. 1.sz. pp. 89-96.

A VEZETÉSFEJLESZTÉS LÉLEKTANI ALAPJAI – AZ ÖNISMERET JELENTŐSÉGE –

Dr. Kunos István

Ph.D., egyetemi docens

Miskolci Egyetem, Vezetéstudományi Intézet

This article underlines the importance of self-insight.

Insight is the foundation for development. Leaders who do not understand themselves are unlikely to have an accurate view of others or be sensitive to other's feelings, needs, and attitudes.

Self-insight is the bedrock of meaningful personal growth and development.

By practical guidelines, I try to outline ways for leaders to enhance their self-insight.

Már az ókorban felismerték az önismeret jelentőségét.

A környezethez való alkalmazkodás és a tanulás is megköveteli tőlünk, hogy törekedjünk önmagunk és környezetünk minél mélyebb megismerésére.

Az ember életének egyik legfontosabb célja, hogy megértse önmagát, felfedezze jellemvonásainak azt a különös egyvelegét, amely – az ujjlenyomathoz hasonlóan – mindenki mástól teljesen megkülönböztethető egyedi emberré teszi. Az, amit magunkról gondolunk vagy érzünk, ahogyan kifejezzük magunkat, jóformán az életünk minden területét befolyásolja.

Saját magunkra vonatkozó benyomásaink hasonlóak ahhoz, ahogyan más embereket észlelünk, jóllehet az önészlelés folyamatában sokkal több torzító tényező működik.

Önmagunk tökéletes megértése nem könnyű feladat. Bármennyire is azt hisszük, hogy ismerjük magunkat, attól még képtelenek lehetünk előre megjósolni egy szokatlan eseményre adott válaszunkat.

Az önismeret nem állapot, hanem folyamat. Ideális esetben olyan folyamat, amelyről a munkánk hatékonyabbá válása, az élet teljesebb átélése, az emberek felől érkező pozitív jelzések azt érzékeltetik, hogy jó irányban halad.

Az emberek azonban gyakran éppen attól félnek a legjobban, ami a leginkább hasznukra válna, becsukják érzékszerveiket a róluk érkező információk elől, nehogy az esetleges negatív információk veszélyeztessék az önbecsülésüket, az énképüket.

Sok ember számára nehéz belátni, hogy nem tökéletes, nem mindentudó.

Freud szerint a legjobb, amit az ember tehet, ha teljesen őszinte magához, mert ez vezet a fejlődés iránti vágyhoz és az egyre fejlettebb önismeret iránti igényhez.

Valójában mindnyájan rendelkezünk egy olyan határvonallal, amelyen túl érzékenyen reagálunk, védekezővé válunk az énképünkötől eltérő információkra, a viselkedésünk megváltoztatására irányuló törekvésekre.

Az énkép egyfajta „komfort-zónával” rendelkezik. Ha valaki megpróbálja kibillenteni az énképünket az általunk elfogadott szakaszból, akkor vagy az információ érvényességét vonjuk kétségbe, vagy megpróbáljuk figyelmen kívül hagyni a jelzést – többnyire arra törekszünk, hogy az énképünk ne változzon drasztikusan.

Az önismeret („Self-insight”) egy többdimenziós fogalom, mely magába sűríti a személyes erősségek és gyengeségek halmazait.

Ez egy kontinuumként is felfogható, melybe beletartozik a(z):

- Énkép, mely a saját, tipikus viselkedésünkről alkotott képünk, illetve annak tudata, hogy azt mások hogyan érzékelik.
 - o Ez másrésztől szituációfüggő is lehet. Például egy kellemetlen, vagy egy új helyzetben általában nagyobb figyelmet fordítunk saját viselkedésünkre, mint gyakori, rutin szituációkban. Ebből viszont az is következik, hogy adott pillanatbeli érzéseink befolyásolhatják önmagunkról alkotott képünket.
- Önmagunk megértése, mely tiszta felismerése saját erősségeinknek, gyengeségeinknek, szükségleteinknek, érzelmeinknek és motivációinknak. Múltbeli tapasztalataink és jelen állapotunk befolyásoló hatásának ismerete is ide tartozik.
- Öntudatosság. Ellentétben az önmagunkról alkotott képpel, ez nem szituációfüggő, hanem diszpozicionális. Itt inkább egy rögzült jellemvonásról beszélhetünk. Azok, akik ebben a

tulajdonságban „jók”, tisztában vannak azzal, hogy viselkedésük és érzéseik önmaguk eredeti részének tekinthetők.

- Önértékelés, melynek során képességeinkről és az általuk elérhető célok megvalósíthatóságáról ítéltünk.
- Önmegfigyelés. Ez egy olyan folyamat, ahol egy sztenderdhez hasonlítjuk viselkedésünket, s ha kell, annak megfelelően módosítunk rajta. A sztenderd belsőleg és külsőleg (pl. főnök) is felállítható.
- Önbizalom. Hit személyes képességeinkben, melyekkel a pozitív eredmények elérhetők. (McCauley, 2000)

Ezek az önismeret interpretációjának különféle módjai.

Az a személy, akire azt lehet mondani, hogy mély önismerettel bír, az az előzőek mindegyikében jó.

A széleskörű szemlélődés igényének eleget téve meg kell említeni, hogy az önismeretről alkotott elképzelések a nyugati és a keleti felfogásban jelentős eltéréseket mutatnak.

A nyugati pszichológia egy erős ego-struktúra és mellette egy egészséges self-érzés kiépítésének fontosságát hangsúlyozza. Véleménye szerint ez az alapja a – korábbi cikkeim egyikében már tárgyalt – jóllét érzésének. Azok az emberek, akik nem képesek erre, nem lesznek hatékonyak, és a világ boldogtalanabbik részének táborát gyarapítják.

A keleti pszichológiában – különösen a Buddhizmusban – nem létezik self. Szerintük a self, mint nem változó entitás csak a képzelet szüleménye. A tapasztalat egy állandó folyam, ami nem vezethető vissza egy önálló identitásra.

A két eltérő nézőpontban azonban mégis fellelhető egy közös kapcsolódási pont, a visszacsatolás általi tanulás, és az erre épülő fejlődés.

A nyugati pszichológiában az önismeret fejlődését azonban gyakran gátolja, hogy az emberek nem akarják elfogadni a negatív visszajelzést, és az azzal együttjáró negatív érzelmeket.

A keleti földrészen a visszajelzés „élményének” teljes elfogadását tanítják. Meggyőződésük, hogy minden gondolat és érzés pillanatnyi, folyamatosan változó argumentum. Az egyének élményt szerezhetnek és tanulhatnak belőlük anélkül, hogy attól félnének, hogy azok mit jelenthetnek önazonosságukra nézve.

Az emberek többsége ugyanis kényelmetlenül érzi magát, ha negatív visszajelzést kap viselkedéséről, de általában mégis hajlandóak elfogadni azt, különösen ha az segíti őket azon viselkedésformáik azonosításában, melyek megváltoztatásával hatékonyabbak lehetnek.

Az önismeret a vezetésfejlesztésben is központi szerepet játszik.

Egy hatékony vezetőnek pontosan tisztában kell lennie adottságaival, képességeivel, kompetenciáival, de még azzal is, hogy mások hogyan vélekednek ezen sajátosságairól.

A vezetők önismeretük növelése érdekében jól teszik, ha keresik a visszajelzés különféle forrásait, fokozzák tudatosságukat (pl. nem kategorizálnak automatikusan bizonyos információkat – különösen a negatív visszajelzést), elősegítik a pontos belső attribúciókat (pl. felismerik, hogy az adott visszajelzés mely viselkedésük közvetlen reakciója), valamint segítik kollégáikat önmagukról alkotott elképzeléseik felülvizsgálatában és fejlődési terveik kidolgozásában.

Mindezek megvalósítása érdekében az alábbi praktikus tanácsokat érdemes fontolóra venni:

1. A visszajelzés forrásai:

- a, Képezzük a vezetőket ön-megfigyelési képességeik fejlesztésére, mint pl. figyelem a szóbeli és a meta jelzésekre, kísérletezés a különféle viselkedések által másokból kiváltott reakciókkal, elgondolkodni a másik nézőpontjából, valamint a történeteket kívülállóként szemlélni!
- b, Támogassuk az önértékelést! Teremtünk lehetőséget a vezetőknek, hogy értékeljék és értelmezzék saját viselkedésüket és annak eredményét! Adjunk időt a vezetőknek, hogy strukturált módon reflektáljanak viselkedésükre! (pl. Egy work-shop-on ismertessük a vezetéselmélet lényegét, majd kérjük meg kollégáinkat, hogy értékeljék magukat egy, az erre a célra készült kérdőív segítségével! Majd beszéljük meg az eredményeket!)

c, Bátorítsuk a vezetőket, hogy keressék a visszajelzést! Tanítsuk meg őket, hogy hogyan kérhetnek hasznos információkat tartalmazó visszajelzést! Mindenekelőtt meg kell érteniük, hogy nincs azzal semmi baj, ha másokat kérdeznek saját viselkedésükről, illetve annak hatásáról. Ezt persze úgy kell kérni, hogy az ne legyen fenyegető a másik fél számára.

d, Különbő forrásokból és nézőpontokból gyűjtsünk visszajelzéseket! (A vezetőt a különböző pozícióban és szerepben lévő emberek más és más módon láthatják, szituációtól, kompetenciáiktól és a személyes viszonyuktól függően.)

Meg kell jegyezni, hogy a különböző módon – pl. kérdőív, interjú, fókuszcsoport stb. – összegyűjtött információk akár egymástól eltérő tartalmat is hordozhatnak!

2. A tudatosság fokozása:

a, Adjunk pozitív és negatív visszajelzést! Könnyebb közölni az emberekkel, hogy mi az amit jól csinálnak, mint azt, hogy mi az amiben gyengén teljesítenek. Nyújtsunk széleskörű információt, de e mellett emeljük ki a teljesítményük, vagy más egyéb szempontból fontosabb tényezőket!

b, A visszajelzés a viselkedésre, és ne személyes jellemzőkre irányuljon, így elkerülhetjük énképünk veszélyeztetését! A vezetőknek ismerniük kell saját domináns viselkedési tendenciájukat, hogy szükség esetén – ha az nem elég hatékony – meg tudják változtatni azt. A viselkedést könnyebb megváltoztatni, mint a személyes jellemvonásokat. A személyes jellemvonásokra irányuló visszajelzés (pl. „Veszekedős vagy!”) zárkóztató teheti az értékelést, és az ezután elhangzó információkat hiteltelennek fogja nyilvánítani.

c, Nyújtsunk új keretet referenciául (pl. szervezeti változásokkal összefüggő teljesítményelvárások és karrier lehetőségek stb.)! Kollégáink ekképp történő informálása nagyobb figyelmet eredményez mondandónk iránt, ezáltal több időt szánnak arra, hogy elgondolkozzanak kompetenciáik és a változó szervezet igényeinek egyezőségén.

d, Világosan fogalmazunk a teljesítményeket, elvárásokat és jutalmakat illetően! Minél tisztábban látható, hogy mely viselkedések és eredmények kívánatosak, annál inkább tudjuk azokat hatékonyan alkalmazni visszajelzéseink során.

3. Belső attribúciók:

a, Mutassuk meg a vezetőknek, hogy hogyan óvhatják meg magukat a negatív visszajelzésekből fakadó védekezéstől vagy tagadástól! Gondolkozzanak el, hogy mely tényezők – lehetőleg ne csak egy – vezettek a negatív visszajelzés szükségéhez.

b, Nyújtsunk összehasonlító teljesítmény-információt! Ez azért hasznos, mert a gyengén produkálók sokszor túlértékelik saját teljesítményüket, míg a csúcsteljesítők gyakran hajlamosak alulértékelni a sajátjukat másokhoz képest.

c, Gyakran adjunk visszajelzést, ne csak egyszer egy évben! Ha van rá mód, azonnal jelezzünk vissza a konkrét viselkedés megnyilvánulása (pl.: értekezlet, prezentáció stb.) után! Így könnyebb visszaemlékezni a részletekre, mint később, egy formális teljesítményértékelés során.

4. Az énkép felülvizsgálata:

a, Használjuk a visszajelzést a teljesítmény és a fejlődési célok kitűzése során! Ez erősíti a kapcsolatot a visszajelzés és az egyén viselkedés-változása között. Ez a vezetőt is segíti saját énképének reális felülvizsgálatában.

b, A célkitűzést és a fejlesztési tervet legalább évente egyszer végezzük el! A tervezésnek folyamatosnak kell lennie, melynek része a visszajelzés. Ha ez rendszeressé válik, a visszajelzés kevésbé fenyegetővé és az üzletmenet szerves részévé válik. (Ezen felül a figyelmet a fejlesztésekre, és nem csak az elrontott dolgokra irányítja.)

c, Kössük össze az üzleti célokat és az egyéni vezetésfejlesztési célokat! A vezetők fejlődési szükségletei saját ambícióikból és az üzleti teljesítményből erednek. Ez motiválja a vezetőket arra, hogy átgondolják saját kompetenciáikat az üzleti igényekhez mérten, és hogy átértékeljék én-koncepciójukat mindezeknek megfelelően.

- d, Ajánljunk a vezetőknek fejlesztési forrásokat! A fejlesztés megtervezése és a bevezetés leginkább a vezető, míg a szükséges források megteremtése a szervezet feladata kellene, hogy legyen.
- e, Jutalmazzuk meg a menedzserek fejlesztés érdekében tett erőfeszítéseit! A felsővezetőknek gondoskodniuk kell a források megfelelő helyre történő juttatásáról, de talán még ennél is fontosabb, hogy megjutalmazzuk a pozitív eredményeket (pl. nagyobb felelősségvállalás, elkötelezettség stb.). Ezáltal a visszacsatolás hatékonyabbá, a változás iránya pedig egyértelműbbé válik.
- f, Jutalmazzuk meg a felsővezetőket, ha hozzájárulnak a rendszer kiépítéséhez azzal, hogy támogatják a fejlesztési folyamatot komolyan vevő, nekik megfelelően jelentő kollégákat! Ez azt fogja eredményezni, hogy ők is több figyelmet fognak szentelni arra, hogy valójában mit is jelent számukra egy jól működő visszajelzési rendszer.
- Összességében megállapítható, hogy az önismeret minden ember életében, születésüktől a halálunkig fontos szerepet játszik. Önismeretünk folyamatos mélyítése a teljes és kiegyensúlyozott élet alapja, mellyel nem csak a saját magunk, hanem a körülöttünk lévőket is könnyebbé tehetjük. Ez a személyközi hatás az önismeret vezetésfejlesztésben betöltött szerepét még nagyobb jelentőséggel – ezáltal a vezetőt még nagyobb felelősséggel – ruházza fel.
- Öröndötes, hogy ennél az életünk végéig tartó folyamatnál – mely sokszor „rögös”, és olykor kellemetlen meglepetéseket is tartogat számunkra – találkozunk az egyéni és a „köz”-érdek.
- A hatásmechanizmus ezen természeténél fogva gyakran a pusztán figyelemfelkeltés is „csodákra” képes, miáltal a tanulási folyamat az üzenetünket befogadó embertársunknál is egy hosszú, kalandos utazássá válhat.

Felhasznált irodalom

- Carver, C.S.– Scheier, M.F.: Személyiségpszichológia, Osiris, Budapest, 2006.
- Eliot, R.S. – Mackie, D.M.: Szociálpszichológia, Osiris, Budapest, 2001.
- Goldstein, J.: Insight mediation: The practice of freedom, Shambhala Publications, Boston, 1994.
- Goleman, D.: Leadership that gets results, Harvard Business Review, 78 (2), 2000.
- Kaagan, S.S.: Leadership games: Experimental learning for organizational development, Thousand Oaks, California, 2000.
- Kunos, I.: Az empátia és az érzelmi intelligencia vezetéspszichológiában betöltött szerepe, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, V. Nemzetközi Konferencia, Konferencia-kiadvány, Miskolc-Lillafüred, 2005.
- Kunos, I.: Behavioural Approach of Management Science – from the original idea to the conclusions –, Business Studies, University of Miskolc, Volume 3, Number 1, 2005.
- Kunos, I.: A pozitív pszichológia és a vezetéslelektan kapcsolata, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, VI. Nemzetközi Konferencia, Miskolc-Lillafüred, 2007.
- Kunos, I. – Lakatos, O.: Vezetőnek születni kell? Vezetői személyiségjellemzők vizsgálata TCI-kérdőív segítségével, Vezetéstudomány című szakfolyóirat, XXXIX. évfolyam 2008. 1. szám
- Kunos, I.: Positive Psychology in Management Science, 4-th European Conference on Positive Psychology, Conference Book, Opatija, Croatia, 2008.
- Kunos, I.: A vezetéspszichológia pozitív lélektanra épülő adaptációs modellje, „Hagyományok és új kihívások a menedzsmentben” konferencia, Debrecen, 2008.
- McCauley, C.D.: A systemic approach to leadership development, Organizational Psychology, New Orleans, 2000.
- Moxley, R.S.: Leadership & Spirit, Jossey-Bass, San Francisco, 2000.

VÁLLALATÉRTÉKELEÉS A TUDÁSALAPÚ GAZDASÁGBAN

Kiss Anita

egyetemi tanársegéd

Debreceni Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pénzügyi és Kontrolling Tanszék

Abstrakt

A tudásalapú gazdaság létrejötté ma már nemcsak jelszó, hanem a nemzetközi vállalatok üzem – és munkaszervezését átalakító gyakorlat, ami viszont kihívást jelent az ipari korszakban létrejött minden vállalat számára.

Egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a menedzsereknek új típusú erőforrásokat is számításba kell venniük. Mindez ahhoz vezetett, hogy jóval több tényezőt és hatást kell figyelembe venni a vállalatok értékelésekor, erős és gyenge pontjainak, a környezet lehetőségeinek és fenyegetéseinek meghatározásakor, valamint a vállalati célok és stratégiák kialakításakor.

Sokan tartják úgy, hogy a XXI. század egyik legfontosabb sikertényezője a tudás alapú eszközök kezelése lesz. Számos kutató, közöttük Karl – Erik Sveiby is, egyetértenek abban, hogy a tudás a legfontosabb termelési tényező. Ennek megfelelően a szervezetekben jelen levő szellemi tőke új termelési faktorként jelentkezik, amelynek menedzsmentje, értékelése alapvető a vállalat szempontjából.

Mind nagyobb az immateriális javaknak, mint vállalati erőforrásoknak a szerepe, mégis felmerül a kérdés, hogyan tudnánk a vállalat tudását értékelni, mérni.

A probléma az, hogy a hagyományos számviteli eljárásokkal egyáltalán nem lehet, vagy csak nagyon nehézkesen lehet kimutatni egy vállalat „intellektuális” tőkéjének nagyságát, míg a kézzel fogható termékek, anyagok esetén lehetővé válik ennek a számszerűsítése. Az intellektuális tőke esetében a vagyoni érték felmérése előtt már az is kérdéses, hogy minek az értékét akarják megbecsülni.

Írásom célja ennek a kérdésnek a megválaszolása, hogyan tudjuk tehát ezeket a „megfoghatatlan” eszközöket értékelni.

Az immateriális javak osztályozása

A vállalati többletértéket többféleképpen igyekeztek megmagyarázni az utóbbi években. Szinte mindenki igyekezett saját érdekéért feltüntetni a sokszor igen tetemes különbséget. Nanoka-Takeuchi szerint az emberi erőforrás, tudásalkotás, Romhard és Probst szerint a folyamat, Agnus és Patel szerint a technológia adja a többletet, Kaplan-Norton, Edvinsson, és Sveiby a mérésre fókuszáltak, annak tulajdonítják a teljes különbséget. (Sveiby, 2001)

A kutatók többsége azonban – legtöbb definíció szerint mindezeket összefogó – meg-nem-érinhető vagy szellemi tőke (illetve a gyakran szinonimaként használt immateriális javak) együttes értékét látja a különbségben.

A vállalati többletérték tehát olyan tényezőkből ered, amelyek szorosan kötődnek a vállalathoz, ám önállóan nem értékesíthetők. Legalább két oka lehet annak, hogy egy tényezőt ebbe a csoport sorolunk: (1) az adott tényező nem a vállalat tulajdona, így azt nem is adhatja el (menedzsment, alkalmazottak), vagy (2) az adott tényező a vállalattól elválaszthatatlan, ezért önállóan eladhatatlan (stratégia, növekedési lehetőségek, szervezeti rendszer, szerződések). Mindezen tényezőket az irodalom általában szellemi tőkeként (intellectual capital – IC) említi.

A vállalat vagyonának azon részét, amely fizikai formával, tárgyasult megjelenéssel nem bír, azaz anyagilag megfoghatatlan immateriálisnak nevezzük. Ezen eszközcsoport megítélésében a legóvatosabb a számvitel. Mivel az ilyen eszközök értékelése igen bizonytalan, a legtöbb szabályozás csak a piaci alapú értékelést engedélyezi: amennyiben nem külső féltől vásárolta a cég az adott eszközt, hanem maga állította elő, akkor nincs lehetőség a mérlegben való feltüntetésre.

Mindez nem azt jelenti, hogy az immateriális javak értékbefolyásoló hatása elhanyagolható, csak a számbavételi hiányosságok okozta torzítás nő folyamatosan, annak ellenére, hogy a sokat bírált számviteli rendszerekben is tetten érhető már az átalakulás.

Noha az immateriális javak egyes elemei a mérlegben is feltűnnek, mégis ezek az eszközök adják a mérlegen kívüli tételek leggyakrabban felemlgetett csoportját. Az IAS szabályai szerint immateriális eszközt (önállóan) csak akkor szabad feltüntetni – kizárólag bekerülési költségen – a mérlegben, ha

1. a goodwilltől jól elhatárolható,
2. a vállalat rendelkezik felette,
3. az eszközhöz kapcsolható jövőbeli pénzáramlások befolyásának nagy a valószínűsége és
4. az eszköz költsége megfelelő pontossággal mérhető.

Ez a meghatározás a gyakorlatban a legtöbb immateriális eszköz kirekesztését jelenti.

Damodaran (2002) szerint számos oka van annak, hogy a legtöbb probléma az immateriális javak számbavételével van. Ezen eszközök piaca van talán a legtávolabb a tökéletességtől, mivel az eszközök gyakran egyediek, vagy elválaszthatatlanok az adott vállalattól.

A mérlegen kívüli tételeken azon a tényezőket értem tehát, amelyek a könyv szerinti érték és a vállalati érték különbségét okozzák, összesített hatásuk nagyságát pedig a számviteli nyilvántartásban szereplő saját tőke és hitelállomány könyv szerinti értékének és a vállalat üzleti értékének különbsége adja.

Karl Erik Sveiby (2001) az immateriális javak három fajtáját különbözteti meg:

1. alkalmazottak kompetenciája,
2. belső szerkezet,
3. külső szerkezetek.

Az alkalmazottak kompetenciáján azt a képességet érti, hogy az emberek dologi és eszmei vagyont hoznak létre. A belső szerkezet szabadalmakat, elméleteket, modelleket, számítástechnikai és adminisztratív rendszereket tartalmaz. Ezeket a vállalatnál dolgozók hozzák létre, és a szervezetek birtokolják. A vállalati kultúra is része a belső szerkezetnek, az alkalmazottakkal együtt alkotják a szervezetet. A külső szerkezet az ügyfelekkel és szállítókkal kialakított kapcsolatokat tartalmazza, magába foglalja ezen kívül még a márkanévet, védjegyeket, valamint a vállalat hírnevét és arculatát. Szerinte létezik az immateriális javaknak egy olyan része, amelyik nem jelenik meg a vállalat mérlegében.

Black et al. (2001) az immateriális javakat négy csoportra osztják:

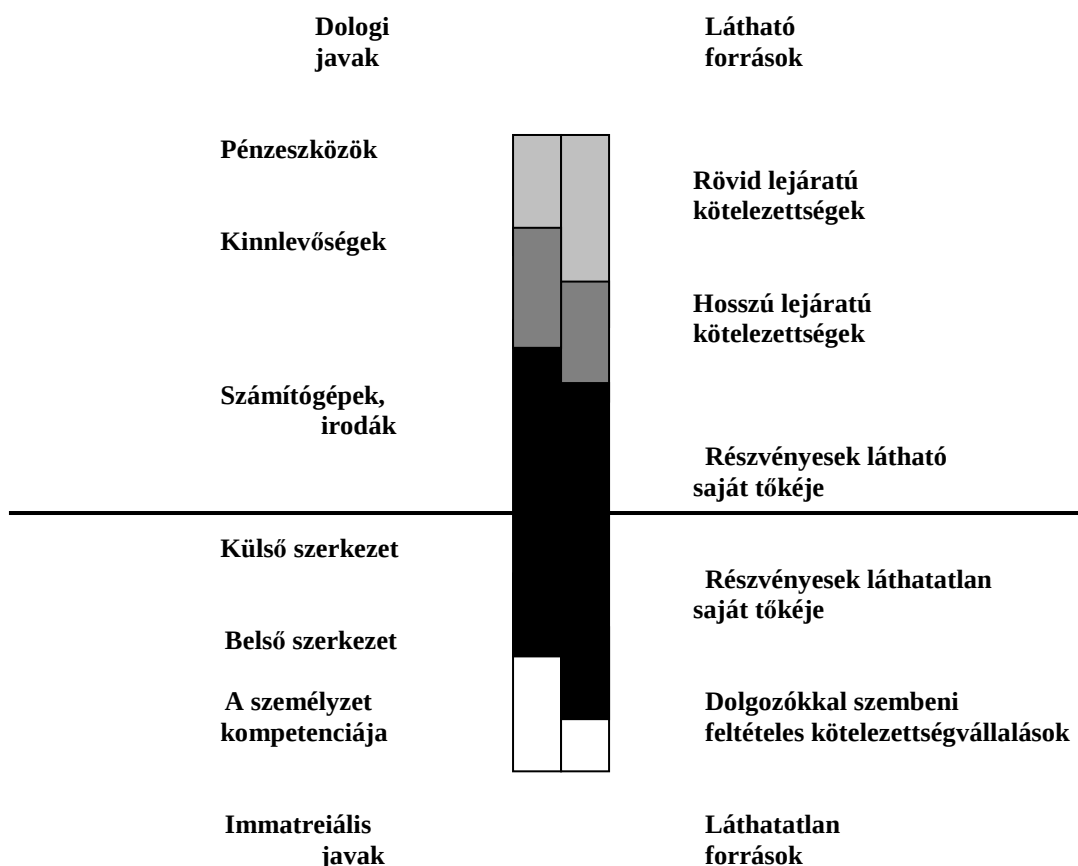
1. innovációs tőke,
2. strukturális tőke,
3. piaci tőke és
4. goodwill.

Az innovációs tőke a kutatás, fejlesztés, átszervezés gyakran folyó költségként jelentkező kiadásai révén keletkezik. A strukturális tőke a vállalati szervezet koherenciáját és rugalmasságát jelenti. Ide sorolják a vállalat alkalmazkodó készségét, az alkalmazottak képességeit és lojalitását is. A piaci tőke a márkanéveket, védjegyeket, franchise jogokat tartalmazza, amelyeket a vállalatok adnak-vesznek egymás között.

Standfield (2002) szerint az immateriális javaknak két csoportja létezik:

1. a tulajdonolhatóak (hard intangibles), mint a márkanévek, szerzői jogok, és a
2. csak menedzselhetőek (soft intangibles), mint a minőség vagy a tudás.

A mérlegben csak a tulajdonolható vagyont tüntethetjük fel, a csak menedzselhető javak („kvázi eszközök”) értékelését az 1. ábra mutatja.



1. ábra: A tudásszervezet mérlege (Sveiby, 2001, pp. 66.)

Immateriális eszközök értékelése

Az immateriális javak értékelésére szolgáló eljárásokat három (költség-, piaci- és jövedelem alapú) csoportra oszthatjuk. (Schweihs, 2002).

1. *Költség alapú értékelési eljárások.* Ezeknek az eljárásoknak az alkalmazása mögött három alapvető megfontolás húzódik meg. (1) A helyettesíthetőség elve azt mondja ki, hogy egyetlen befektető sem fizet valamiért többet, mint amibe az eszköz pótlása kerülne. (2) A kereslet és kínálat szabálya szerint az értéket egyszerre kell befolyásolnia az adott eszköz beszerezhetőségének, és az iránta felmerülő igénynek. (3) Az externáliák hatása azt jelenti, hogy külső befolyás nyomán az előbbiektől függetlenül is módosulhat egy eszköz értéke, például a piaci, szociális trendek és a jogi környezet megváltozása, vagy új iparági technológia megjelenése nyomán.

2. *Piaci értékelési eljárások.* Ezen eljárásoknál először meg kell találni a megfelelő piacot, illetve az összevethető termékeket és tranzakciókat (adás-vételek, licencek). Ellenőrizni kell azok relevanciáját, hiszen nem csak az eltelt idő, a bekövetkező piaci változások, hanem a felek érdekei és erőviszonyai miatt is torzítottak lehetnek. Mivel az ügyletek semmilyen szempontból sem standardizáltak, gyakran a megfelelő összehasonlítási egység megtalálása is gondot okoz. Az értékelendő eszköznek megfelelően korrigálni kell az egyes üzletek árait, majd a kapott becsléseket egymással és szakértői véleményekkel is össze kell vetni.

3. *Jövedelem alapú eljárások.* Ezen módszereknél Schweihs (2002) öt altípust különböztet meg. Értékelhetünk aszerint, hogy az adott eszköz birtoklása (1) milyen többletjövedelemhez juttatja tulajdonosát, (2) milyen költségcsökkenést eredményez, (3) mekkora bérleti díj megfizetésével volna egyébként lehetséges, illetve az eszköz átadásakor a piacon milyen bevételekre számíthatnánk bérleti díjából. Becsülhetünk úgy is, hogy (4) meghatározzuk az egész vállalat (vagy üzleti egység) értékét az adott eszközzel és anélkül is, s a különbséget az eszköz értéke. Ezen túlmenően vannak olyan eljárások is, melyek (5) a vállalat vagy üzleti egység, illetve immateriális

javakat is tartalmazó eszközcsoporthoz értékének másként meg nem magyarázott, reziduális részéből indulnak ki.

A jövedelemalapú eljárásokat számítási technika szerint két csoportra bonthatjuk. A közvetlen tőkésítési eljárások egyetlen periódusra határozzák meg a várható standardizált jövedelmet, majd azt örökjáradékként vagy annuitásként kezelve határozzák meg a jelenértéket. A DCF módszerek több periódusra jeleznek előre s képesek az eltérő időpontoknál különböző diszkontrátákkal is dolgozni.

Dzinkowski (2000) három klasszikus szellemi tőke mérési eljárást azonosít: a piaci és könyv szerinti érték hányadosát (market-to-book value), a Tobin féle q mutatót és a számított immateriális érték (Calculated Intangible Value - CIV) módszert.

1. *A piaci és könyv szerinti érték hányadosa* alapján becsült szellemi tőke érték Dzinkowski által is elfogadott *naiv változata* szerint a szellemi tőke értéke megegyezik a saját tőke piaci és könyv szerinti értékének különbségével, így a hányados növekedése a szellemi tőke emelkedését tükrözi. Ez a ráta azonban nem veszi figyelembe a könyvekben szereplő eszközök értékének kimutatottól való eltérését, az esetlegesen kimutatott goodwillt, amely a szellemi tőke egy részét takarja, és a kötelezettségek piaci értékének változását sem. Az ezekkel *korrigált változat* a saját tőke piaci értékét viszonyítja a könyv szerinti eszközök és források fair értéke alapján kalkulált sajáttőke értékhez, amelynek kiszámításakor a könyvekben kimutatott IC elemeket levonjuk.

2. *Tobin féle q* . A Nobel díjas James Tobin nevéhez fűződő, 1969-ben publikált, eredetileg a befektetési döntések előrejelzésére kifejlesztett mutató a vállalat piaci értékének és eszközei összesített helyettesítési értékének hányadosa. Ha q egynél nagyobb, a vállalat valamilyen okból a normálnál magasabb hozamot ér el – értéket teremt.

3. *Számított immateriális érték (CIV)*. Az NCI Research által kifejlesztett eljárásban úgy becslik az IC értékét, hogy a megelőző évek iparági átlagos eszközarányos megtérülést (ROA) és vállalati eszközállományt alapul véve meghatározzák, hogy az átlagosnál mennyivel nagyobb a vállalat nyeresége a „várhatónál”, s az elvárt hozamrátaival tőkésített különbözetet tekintik a szellemi tőke értékének (Dzinkowski, 2000).

A teljes vállalati szellemi tőke értékelésekor figyelni kell arra, hogy a számviteli mérlegből – a kétszeres számbavétel elkerülése érdekében – el kell távolítani az ott figyelembe vett eszközök könyv szerinti értékét. Az el nem különíthető, vásárolt szellemi tőke elemek értékét általában a goodwill tartalmazza. (Az elkülöníthető, vásárlással szerzett immateriális javakat 2002-től a GAAP és a kanadai számvitel önállóan mutatja be, másutt ez is a goodwillt gyarapítja.) A saját előállítású szellemi tőke értéke jelentős része egyáltalán nem jelenik meg a kimutatásokban, ugyanakkor egyes részeinek (eredményes fejlesztések, IT rendszer) bemutatására gyakran találunk példát. A magyar számviteli rendszerben például lehetőség van az alapítás-átstrukturizálás, a kísérleti fejlesztés, illetve a saját előállítású és vásárolt szellemi termékek (találmányok, szabadalmak, know-how, védjegy, szoftver) kimutatására is (2000. C. törvény).

A szellemi tőke mérése a gyakorlatban

A szellemi tőke mérésére elsőként a szellemi tőkét vállalatban belül már 1985 óta mérő (biztosító és pénzügyi szolgáltató) Skandia tett kísérletet, kifejlesztve a Skandia Navigator nevű rendszerét a kilencvenes évek elején. A munka irányítását az 1991-ben a cég szellemi tőke igazgatójának kinevezett Leif Edvinsson végezte. (Sveiby, 2001) A vezetésével kialakított, a vállalati szellemi tőke változását bemutató jelentést a 1994 óta csatolják a kötelező számviteli beszámolókhöz. A Skandia példáját sokan követték, s 1996-ban már 43 svéd vállalat egészítette ki pénzügyi beszámolóját a szellemi tőke változását bemutató adatokkal. Nem sokkal később a dán kereskedelmi minisztérium felkért húsz vállalatot, hogy három éven keresztül készítsenek beszámolót szellemi tőkéjük alakulásáról, megteremtve ezzel az igazodási pontokat.

A Skandia modelljében öt dimenzióban mérik a szellemi tőkét:

1. pénzügyi,
2. ügyfél-,
3. alkalmazotti,
4. folyamatokhoz kötődő és
5. megújuláshoz és fejlesztéshez kapcsolódó mércéket használnak.

A modell célja nem a pénzübeli érték meghatározása, hanem a szellemi tőke változásának nyomon követése. A rendszer 91 különböző újonnan definiált szellemi tőke mutatóval dolgozik a hagyományos mércéken alapuló további 73 mellett.

Részben hasonló gyökerekkel és egyszerűsítési céllal jött létre 1992-ben Kaplan és Norton (1996) Balanced Scorecardja.

Az Egyesült Államokban a Dow Chemical kezdete meg elsőként a szellemi tőke mérését 1993-ban. A rendszer lényege sokkal inkább a számbavétel, a szellemi tőke leltár elkészítése semmint az értékelés vagy a nyomon követés volt.

A kilencvenes évek közepén jelentek meg a szellemi tőke-index rendszerek. Ezek egyetlen számadatba igyekeztek összesűriteni a ScoreCard rendszerek szerteágazó mérésének eredményeit. A cél minden esetben olyan mutató kialakítása volt, amely szoros kapcsolatot mutat nem csak a szellemi tőke állomány alakulásával, de (főként) annak vállalati teljesítményhez való hozzájárulásával is. Ezt a különböző dimenziókban alkalmazott (általában változást tükröző, mértékegység nélküli) mutatók és a mért eredmények súlyozásának optimalizált megválasztásával igyekeznek elérni. Mivel a végső számadat a cégek egyedi adottságai szerinti súlyokat tükrözi, s nincsen mértékegységük sem, a konkrét értékek vállalatok közötti összehasonlítása értelmetlen. Ilyen célra a kiszámított mutató értékének változását kell használni.

Összegzés

A szellemi tőke azonosítására sokféle modell született. Az általánosan elfogadott rendszerben szervezeti rendszerhez kötődő és emberi erőforráshoz kötődő elemekről beszélhetünk. Miközben ezek a tényezők komoly jelentőséggel bírnak a befektetési döntések meghozatalában, mérésükre nincsen egységes keret. Az egyes szakterületek (pénzügyi, szervezet-irányítás, marketing, stratégia) önálló modellekkel dolgoznak, a számukra fontos elemeket kiemelve a rendszerből.

Ennek megfelelően a szellemi tőke elemek mérésére sem áll rendelkezésre egységes megoldás, sokkal inkább az érintett szakterület eszköztára alkalmazható. Ez nem feltétlenül hátrány, hiszen a szellemi tőke jellegénél fogva olyannyira inhomogén, hogy egy egységes mérési rendszer létrehozása szinte lehetetlen feladatnak tűnik, miközben az ezen tételeknél fő értéket jelentő egyediség feltehetően elveszne. Ez azt jelenti, hogy komplikáltabb és pontatlanabb rendszert alkotnánk. A specializált mérési eljárások azonban sokszor többszörös számbavételhez vezetnek, emiatt különösen figyelni kell arra, hogy az elemek önálló értékelése után az átfedéseket kiszűrjük.

A mérés kapcsán sokszor felmerül, hogy az adott érték pénzübeli kifejezése egyáltalán nem vagy csak komoly torzítással, bizonytalansággal lehetséges. A ScoreCard rendszerek támogatói szerint a pénzübeli mérésre nincs is feltétlenül szükség: az egyes tőkeelemek változása más módon is nyomon követhető, ami elegendő lehet a vállalati értékteremtés nyomon követéséhez és irányításához, s támpontot adhat egyféle összehasonlító értékeléshez is.

Miközben különféle mérési megoldásokat már 1985 óta a gyakorlatban is használnak, vizsgálatok azt mutatják, hogy a cégek ezeket az eredményeket nem publikálják, így a vállalatvezetésen kívül az információk többnyire nem elérhetők. Ráadásul az esetek túlnyomó többségében a mérési eredményeket az azokhoz hozzáférő menedzsment sem hasznosítja.

Summary

The knowledge is the most important wealth that the companies spend a lot of money for, but, why the intangible assets are not involved in the balance sheet, they do not take into consideration it during the calculation of the capital recovery.

Although a question has arisen that how could we evaluate the knowledge of a company.

So, the main goal of my project is to try to answer this question, how to evaluate, and what kind of indexes should we use to estimate the value creation of the companies?

A further question of my project is to find such models which can show the real corporate capital structure properly.

Irodalomjegyzék

2000. évi C. törvény a számvitelről

Black, A. – Wright, P. – Davies, J. 2001: In search of shareholder value, Managing the drivers of performance. 2nd ed., PricewaterhouseCoopers – Pearson Education, London

Brealey, R.–Myers, S.C. 1999: Modern vállalati pénzügyek. Panem, Budapest.

Copeland, T.–Koller, T.–Murrin, J. 1999: Vállalatértékelés. Panem, Budapest.

Dzinkowski, R. 2000: The measurement and management of intellectual capital: An introduction. Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants, February 2000, pp. 32-35.

Schweihs, R. P. 2002: Valuation of intellectual property is the focus of the new accounting guidelines. Intellectual Property & Technology Law Journal, May 2002, pp. 6-13.

Standfield, K. 2002: Intangible management: tools for solving the accounting and management crisis. Academic Press, Boston

Sveiby, K. E. [2001]: Szervezetek új gazdasága: a menedzselt tudás. KJK – KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft, Budapest

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK VEVŐ-SZÁLLÍTÓ KAPCSOLATAINAK SAJÁTOSSÁGAI MAGYARORSZÁGON

Gubik Andrea

PhD, egyetemi adjunktus
Miskolci Egyetem

Absztrakt

A vállalati együttműködés újszerű szerepét és kiemelt jelentőségét a gazdasági élet gyors változása és a bizonytalanság kezelése terén betöltött szerepe hívta életre, felértékelve minden olyan sajátosságot, amely a gyors reakciót és alkalmazkodást segíti, így például a felek közötti bizalmat és a hosszú távú kapcsolatokat. Az együttműködés sajátosságait az együttműködés irányába ható folyamatok mellett nagyban befolyásolja a vállalkozó maga, akinek együttműködési hajlandósága függ adottságaitól, képességeitől, de meghatározóak a vállalat jellemzői, mint például a vállalat mérete és a tevékenységi köre. Ugyanígy fontos az a gazdasági, társadalmi és kulturális közeg is, melyben az említett tényezők érvényesülnek. A vállalati együttműködés a vállalati gazdálkodás bármely területén megvalósulhat, mint például kutatás-fejlesztés, marketing, beszerzés vagy értékesítés. Jelen cikk a kis- és középvállalatok vevő-szállító kapcsolatainak bemutatására törekszik, egy empirikus felmérés tapasztalataira támaszkodva. Megítélésünk szerint a vevő-szállító kapcsolatok jellemzőiből az együttműködésre irányuló törekvések meglétére vagy hiányára következtethetünk, így sokat megtudhatunk a kis- és középvállalatok partnerkapcsolatairól.⁴⁶

Bevezetés

Napjainkban a kis- és középvállalatok mindenütt egyre nagyobb figyelmet kapnak gazdasági, és főként társadalmi jelentőségük miatt. A gazdasági életben zajló változások és egyéb folyamatok következtében megnőtt a bizonytalanság és felértékelődött a rugalmasság a vállalati gazdálkodás minden területén. Az egyre erőteljesebb verseny és az állandó változás folyamatos megújulásra, új utak és megoldások keresésére kényszeríti a gazdasági élet szereplőit. Ezek egyikének tekintjük a hálózatosodást, a vállalatközi kapcsolatok széles skálájának kialakulását.

A kis- és középvállalati szektor nagy része számára a partneri kapcsolatok eddig is jelentősek voltak főként erőforrásaik korlátozottsága miatt. A változásokat kísérfő bizonytalanság és a fokozott rugalmasság követelménye viszont a vállalati együttműködések minőségében és a részt vevők körében is lényeges változást hozott.

A magyarországi kis- és középvállalatok kialakulása és fejlődése azonban több szempontból is sajátos. Sem a Nyugat-Európára jellemző, alapvetően közgazdasági logikán alapuló szerves fejlődési folyamattal, sem pedig az ázsiai országok társadalmi tradíciókon nyugvó kis- és középvállalati szektorával nem mutat érdemi hasonlóságot. Kialakulása és fejlődése nem tekinthető organikusnak, mert a rendszerváltás után nagyrészt kényszerből jött létre. Másrészt kialakulásában és fejlődésében a társadalmi hagyományok nem játszottak és játszanak markáns szerepet. Kialakulásuk sajátosságait a szerzők több tényezővel magyarázzák⁴⁷ (például a történelmi hagyományokkal, a laza üzleti erkölcsre vonatkozó szocializációs örökséggel, az átöröklési hatás hiányosságával, a politikai kapcsolatokból eredő társadalmi tőke értékességével stb.). Ugyan a rendszerváltás óta eltelt időszakban eltűnni látszanak ezek a különbségek, mégis éreztetik hatásukat a vállalatok működése, attitűdje és gyakorlata szempontjából egyaránt.

Ezek a sajátosságok akkor is szembetűnők, ha a hazai kis- és középvállalati szektor számos statisztikai mutató tekintetében nem különbözik jelentősen más európai országoktól. Éppen ezért a rendelkezésünkre álló nemzetközi kutatások eredményeit (lásd például: Observatory of European

⁴⁶ Az alábbi cikk a 76870/2009 OTKA kutatás támogatásával készült.

⁴⁷ Lásd például: Róbert 1999, Román 2007, Kuczi 1998, Czákó et al. 1995, Gábor 1997.

SMEs, 2003) csak óvatosan hasznosíthattuk kutatásunkban. Ez különösen igaz az Észak-Magyarországi régióra.

Vizsgálataink ezt a hiányt szeretnék pótolni, egyrészt arra keresve a választ, hogy általában véve milyen munkamegosztási sajátosságok tapasztalhatók a kiválasztott kis- és középvállalati körben, másrészt milyen jellegzetes eltéréseket tapasztaltunk a nemzetközi felmérésekhez képest. Ennek alapján kívántuk megválaszolni azt a fontos kérdést, vajon a vizsgált hazai vállalkozói kör eljutott-e már az igazi együttműködő vállalkozásig.

Kutatási módszertan

Az empirikus vizsgálatban a Doktori Iskolánk FKFP 0015/2002. oktatási és kutatási programja keretében készült kérdőívet használtam fel. A kérdőív adataiból létrehozott adatbázis 217 Borsod-Abaúj-Zemplén megyei kis- és középvállalat (10-249 fő foglalkoztatott) létszám-kategória és tevékenységi kör szerinti reprezentatív adatait tartalmazza. Továbbá 16 mikrovállalat (1-9 fő) válaszait is felhasználtam, de csak a vállalkozók szubjektív véleményét felmérő kérdéseknél az esetleges tendenciák szemléltetéséhez. Ez utóbbi vizsgálatoknál a kapott eredmények fenntartásokkal történő kezelésére minden esetben külön felhívtam a figyelmet. A megye vállalatainak méret szerinti összetétele sem az országos, sem az európai statisztikáktól nem tér el jelentősen. A csak 10 fő feletti vállalatokat vizsgálva a kis- és a középvállalatok megoszlása megközelítőleg 80-20 százalék.

Az adatok elemzéséhez SPSS 14.0 programcsomagot használtam. Leíró statisztikákkal, többváltozós elemzésekkel, klaszter-, faktorelemzéssel, több változó között meglévő sztochasztikus kapcsolat erősségét jelző mutatókkal vizsgáltam a rendelkezésre álló mintát.

A kis- és középvállalatok teljes sokaságára vonatkozó statisztikus következtetések alkalmazása miatt külön figyelmet fordítottam a mintavételre. Ennek során a véletlen mintavételi technikák közé tartozó rétegzett mintavételi technikát alkalmaztam. A mintavétel megbízhatósági szintje 95 százalék, a mintavételi hiba véges sokasági korrekcióval számolva $\pm 6,16$ százalék. Az elemzés során a hiányzó értékek kezelésénél pár szerinti kizárást alkalmaztam, azaz minden egyes vizsgálatnál csak a teljes és érvényes válaszokat vettem figyelembe. A vizsgálat során 0,05-ös szignifikancia szintet tekintettem kielégítőnek és az egyes elemzések után jeleztem az ettől eltérő valószínűségeket.

Borsod-Abaúj-Zemplén megye helyzetének bemutatása

Néhány adat kiemelésével szeretnénk bemutatni Borsod-Abaúj-Zemplén megye aktuális gazdasági-társadalmi helyzetét. Az egy főre jutó GDP 1355 ezer forint, ami az országos átlag 67 százaléka (KSH, 2006a). Ugyanilyen lemaradás érzékelhető a beruházások terén, ahol a megye egy lakosra jutó teljesítménye az országos átlag 70,3 százaléka (KSH, 2006a).

A megye elmaradást mutat a gazdasági szervezetek statisztikái terén is. Kedvezőtlen gazdasági helyzetére utal az alacsony vállalkozói kedv; az ország regisztrált szervezeteinek 4,8 százaléka található a megyében, mintegy 63 ezer szervezet. Ezek közel 90 százaléka mikrovállalat. Ezzel a statisztikával a vállalkozási kedv messze az országos átlag alatti, az 1000 lakosra jutó vállalkozások száma 77 (míg az országos átlag 120) (KSH, 2006a). Ennek részben ellentmond a Global Entrepreneurship Monitor által végzett felmérés, amely szerint az Észak-Magyarországi régió a vállalkozói aktivitás terén a 4-5. helyen áll a régiók rangsorában. A szerzők szerint a vártnál kedvezőbb adat a felzárkózás jeleként értékelhető, amelyben az autópálya építés katalizátor szerepet tölthet be (Szerb, Varga, 2004). A kutatás-fejlesztési aktivitás terén szintén az országos átlagtól elmaradó teljesítményt találunk a megyében a statisztikai adatgyűjtések szerint (KSH, 2005a, 2005b).

A kedvezőtlen gazdasági helyzet a társadalmi mutatókban is tükröződik. A munkanélküliségi ráta 2006. 1. negyedévében 11,7 százalék volt, miközben az országos átlag 7,7 százalék. További kedvezőtlen társadalmi tendenciákra bukkanhatunk az elvándorlás és a polarizáció vizsgálata során is.

Az empirikus kutatás eredményei

A kis- és középvállalatok együttműködési aktivitásának vizsgálata során külön kezeltük a vállalatok által *megjelölt együttműködést* (amikor a kérdőívet kitöltő számolt be az együttműködésről⁴⁸), valamint a vállalatok közötti *látens kooperációt*. Jelen cikk ez utóbbit vizsgálja a vevő-szállító kapcsolatok elemzésével, a vevő, illetve a szállító részesedése, földrajzi távolsága, valamint a kapcsolat időtartama alapján. A megkérdezett vállalatoknak három legfontosabb vevő és három legfontosabb szállító kapcsolatukat kellett jellemezni.

A szakirodalom a hosszú távú kapcsolatok előnyeit hangsúlyozza többek között a rutinok, a partnerek közötti bizalom kialakulásának lehetősége miatt, amelyekkel a vállalatok gazdasági előnyökre tehetnek szert. Ilyen előny például a folyamatok olcsóbbá válása.

Kiinduló hipotézisünk szerint a racionálisan viselkedő vállalatok stratégiai döntéssel alakítanak ki tartós partnerkapcsolatokat viszonylag szűk földrajzi térségben.

A legjelentősebb vevő átlagos részesedése meghaladja az 50 százalékot, viszont magas szórással találkozhatunk, (szórás=27,9), A legjelentősebb szállító átlagos részesedése alig marad el ettől, 48,3 százalék (szórás=25,2). A vevők és a szállítók részesedése között gyenge, szignifikáns ($p=0,01$, Pearson Correlation=0,302) kapcsolat figyelhető meg, ami azt jelenti, hogy a vevő és szállítókapcsolatok koncentrált volta összefügg, a koncentrált vevőkörrel rendelkező vállalatoknak egyúttal a szállítói kapcsolatai is koncentráltabbak.

A legfontosabb partnerek részesedésének vizsgálatát követően a kapcsolatok hosszát derítettük fel.

1. táblázat: A vevő kapcsolatok átlagos hossza a megkérdezett vállalat mérete és a partner típusa szerint

Fő	Vevő típusa	Átlag (év)	N	Szórás
10-19	lakosság	10,10	31	5,31
	kis- és középvállalat	10,33	12	6,41
	nagyvállalat	7,95	19	4,74
	önkormányzat	7,50	2	3,54
	Összesen	9,42	64	5,33
20-49	lakosság	13,58	12	4,38
	kis- és középvállalat	8,13	23	3,92
	nagyvállalat	9,14	21	5,15
	önkormányzat	12,67	3	2,52
	Összesen	9,83	59	4,85
50-249	lakosság	23,25	8	19,73
	kis- és középvállalat	9,71	7	4,64
	nagyvállalat	10,64	14	5,56
	önkormányzat	9,00	2	1,41
	Összesen	13,58	31	11,94

A *kapcsolatok hosszát* megvizsgálva azt találtuk, hogy a legjelentősebb vevővel ápolat kapcsolat átlagos hossza a legfontosabb vevő esetén meghaladja a 10 évet (szórás=7,059). A vállalatok és szállítóik közötti kapcsolat átlagos tartama szintén közel 10 év (szórás=6,04).

A vállalatok vevő-szállító kapcsolatainak vizsgálatát megnehezíti, hogy vállalatméretenként eltérő a vállalatok túlélési esélye és így eltérő az egyes vállalatcsoportok átlagos kora is. Így a kapcsolatok átlagos hossza a vállalatmérettel nő.

⁴⁸ A kérdés a következő volt: Érintett-e bármilyen együttműködésben, amely túlmutat a vevő-szállító kapcsolaton (Együttműködés: hosszabb távú partnerkapcsolat független kis – és középvállalatok között, valamely közös cél elérése érdekében, mely cél túlmutat egy konkrét feladat elvégzésén, egy egyszeri adásvételen.)

Ezért egy új változót vezettünk be, annak érdekében, hogy a vállalatok eltérő korát kiszűrjük és a kapcsolatok tartósságát kifejezzük. A változó százalékos formában fejezi ki a vevők hűségét a vállalat irányába és a vállalat ragaszkodását szállítóihoz.

$$\text{A kapcsolat tartóssága a vállalat korának arányában} = \frac{\text{A kapcsolat hossza(év)}}{\text{A vállalat kora (év)}}$$

A tartóssági mutató átlagos értéke a legfontosabb vevő esetén 0,783, a szállítónál 0,72, ami azt mutatja, hogy a vállalati kapcsolatok átlagosan stabilak.

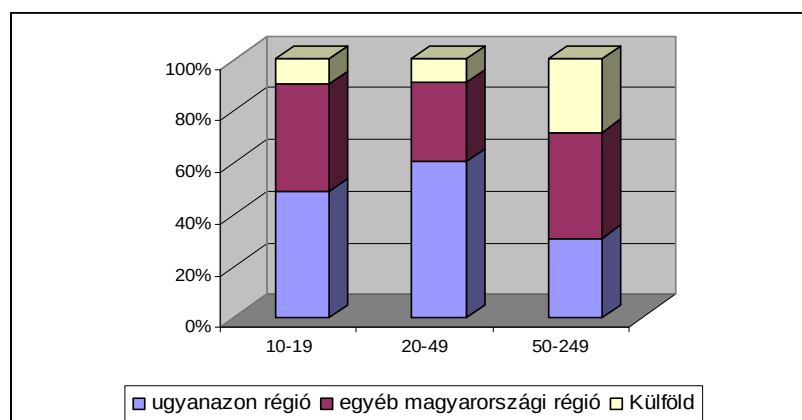
Megerősítést nyert, hogy a megkérdezett vállalatok legfontosabb partnerkapcsolatainak tartóssága között összefüggés van: amennyiben egy vállalat tartós partnerkapcsolat kialakítása mellett dönt, úgy valamennyi partnerkapcsolatában hasonlóan igyekszik eljárni. ($p=0,000$, például a legfontosabb vevő és a második legfontosabb vevő közötti kapcsolat: Pearson Correlations 0,721; a legfontosabb vevő és a második legfontosabb szállító közötti kapcsolat Pearson Correlations 0,721, 0,657). Ugyanez az összefüggés a vevő és szállító kapcsolatok esetén is kimutatható. A vállalatok tehát stratégiai döntéssel aknázzák ki az együttműködés pótlólagos hozamát.

Ezt követően a vevő és szállító kapcsolatokat *földrajzi koncentrációjuk* szerint is megvizsgáltuk. Feltételezésünk szerint a vállalat mérete és a partnerkapcsolatok földrajzi koncentrációja, valamint a földrajzi koncentráció és a kapcsolatok tartóssága között szignifikáns összefüggés van.

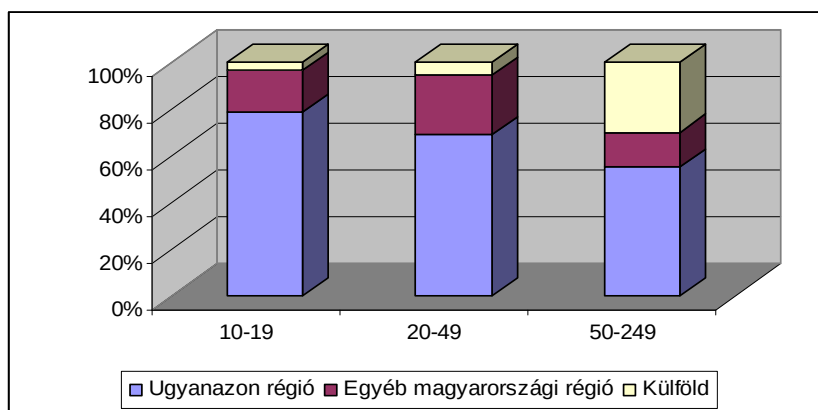
A megkérdezett kis- és középvállalatok számára a helyi piac általában véve meghatározó. Minél kisebb egy vállalat annál inkább kötődik a helyi piachoz, a vállalat korlátozott erőforrásai, tevékenységének jellege és a vevő jellemzői miatt. Kiderült, hogy a személyes kontaktus és általában az emberi tényezők meghatározóak az együttműködés sikere szempontjából, ezért nagy szerepük van a partnerkapcsolat tartósságának alakulásában.

A kapcsolatokat a térbeliség szempontjából vizsgálva megállapítottuk, hogy a vállalat mérete és a partner vállalatok földrajzi távolsága között szignifikáns kapcsolat létezik ($p=0,01$, Eta 0,341), minél kisebb egy vállalat, annál koncentráltabbak partnerkapcsolatai. Ezt az összefüggést szemlélteti az 1. és 2. ábra.

Az is kiderült, hogy a koncentráció fokozódása a kapcsolatok tartósságának növekedésével jár együtt.



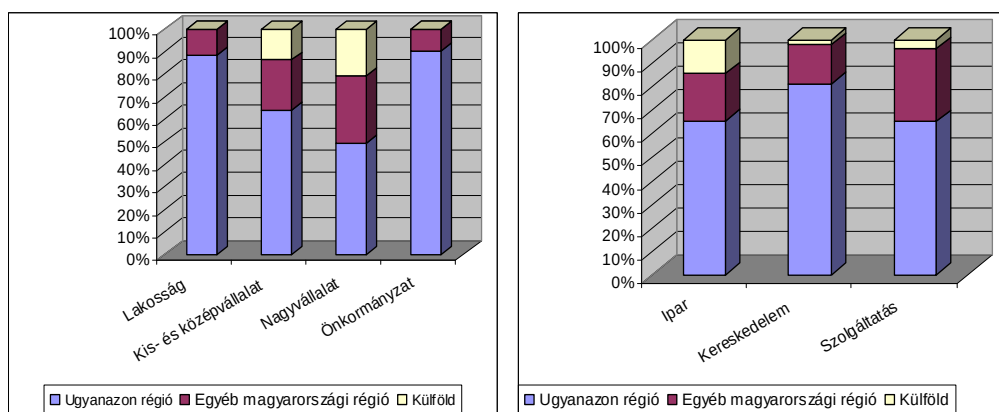
1. ábra: A szállítók földrajzi elhelyezkedése vállalatméretenként



2. ábra: A vevők földrajzi elhelyezkedése vállalatméretenként

Másrészt a tevékenység jellege és ebből fakadóan a partner típusa is meghatározó ($p=0,000$, Cramer's $V=0,259$) a partner földrajzi helyzete szempontjából. A kereskedelemmel és szolgáltatással foglalkozó vállalatok vevőköre földrajzilag koncentráltabb, távolabbi vevőkkel, nemzetközi aktivitással inkább az iparvállalatok rendelkeznek. A főbb összefüggéseket szemlélteti a 3. ábra.

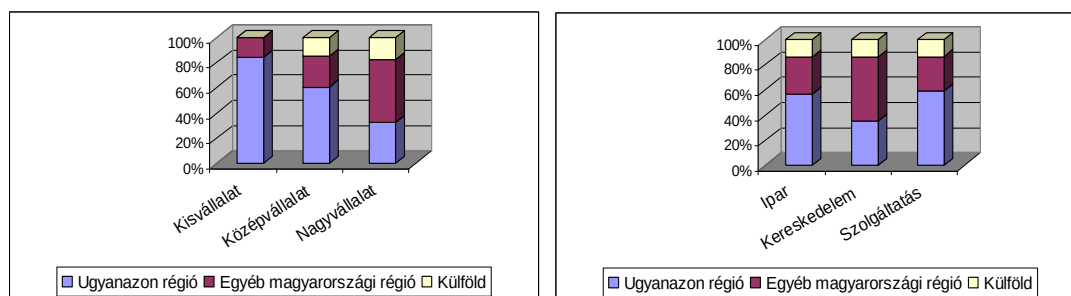
A közvetlenül lakosságnak és az önkormányzatoknak értékesítő vállalatok esetén a vevők mintegy 90 százaléka a vállalat székhelyével azonos régióban található. A kis- és középvállalatoknak és nagyvállalatoknak értékesítő vevőköre már kevésbé koncentrált, de itt is jelentősebb az ugyanazon régióban tevékenykedő vevő (63,7 és 49,3 százalék).



3. ábra: A vevők földrajzi elhelyezkedése a vevők típusa és vállalat tevékenységi köre szerint

A szállító vállalatok földrajzi elhelyezkedése eltérést mutat a szállító típusa és a megkérdezett vállalat tevékenységi köre szerint is. A kisvállalati szállítók jellemzően a vállalattal azonos régióban találhatók. A szállító vállalat méretének növekedésével a vállalatok közötti távolság valószínűsége is nő ($p=0,000$, Cramer's $V=0,304$). Ezt az összefüggést szemlélteti a 4. ábra

Az ipari és a szolgáltató vállalatok régió belüli szállító kapcsolatai az átlagosnál jelentősebbek (56,5 és 59 százalék). A szolgáltatás terén viszont jelentős eltéréseket fedezhetünk fel szolgáltatási áganként (a szállítás és a pénzügyi tevékenység kevésbé koncentrált).



4. ábra: A szállítók földrajzi elhelyezkedése a vevők típusa és vállalat tevékenységi köre szerint

Külön megvizsgáltuk a megkérdezett vállalatok vevő és szállító kapcsolatainak időbeli hosszát és a partner vállalatok egymás közötti földrajzi távolságát. Elemeztük a tartósság (a partnerkapcsolat időbeli hossza a vevő korának százalékában) és a vevő/szállító földrajzi elhelyezkedése közötti sztochasztikus kapcsolatot.

A minta tanúsága szerint minél közelebb található a partnerek (vevő és az adott vállalat) székhelye egymáshoz, annál hosszabb kapcsolattal találkozhatunk. Ebből arra következtethetünk, hogy a tartós kapcsolatnak kedvez a személyes kontaktus, az együttműködés emberi tényezői meghatározóak lehetnek annak sikere szempontjából. A vevőkapcsolat átlagos hossza és a vevő földrajzi elhelyezkedése közötti összefüggést szemlélteti a 2. táblázat.

2. táblázat: A vevőkapcsolat átlagos hossza a vevő földrajzi elhelyezkedése szerint

Vevő székhelye	Átlag (év)	N	Szórás
Vállalata székhelyén	12,41	32	4,655
Vállalata 50 km-es vonzáskörzetén belül	9,93	41	8,878
Ugyanazon régió	9,46	37	4,959
Egyéb magyarországi régió	9,24	33	3,873
EU tagország	9,29	14	5,797
Egyéb ország	3,00	3	1,732
Összesen	9,99	160	6,144

A magas szórásértékek arra figyelmeztetnek, hogy a minta nem homogén, ezért megvizsgáltuk a vevők egyes típusaira lebontva is az összefüggést. A vevő típusa szerint a kis- és középvállalati vevő esetén szignifikáns, a nagyvállalatoknál viszont nem szignifikáns a kapcsolat a vevő földrajzi elhelyezkedése és a kapcsolat hossza között, azaz a nagyvállalati kapcsolatok esetén nincs jelentősége a vevő vállalattól való távolságának a kapcsolat hosszában.

A kapcsolat tartóssága (százalékos forma) és a vevő földrajzi elhelyezkedése esetén is megfigyelhető az összefüggés, a partner vállalat földrajzi közelsége a vevőkapcsolat tartósságának növekedésével jár ($p=0,02$, $\eta^2=0,117$).

A partnerkapcsolatokra vonatkozó fenti megállapítások a térbeli és időbeli sajátosságok ellentmondását világítják meg.

A gazdasági kapcsolatok erős térbeli koncentrációja egyrészt előnyös a vállalatok számára, mert hozzájárul a partnerkapcsolatok tartósságának fokozódásához, pótlólagos gazdasági előnyhöz juttatva a vállalatokat, másrészt viszont a túlzott koncentráció ellentmond a gazdasági racionalitás követelményének, mivel annak következtében a vállalat túlzott mértékben válik kiszolgáltatottá szűk környezete gazdasági helyzetének alakulásától.

Összefoglalás

A megkérdezett vállalatok legfontosabb partner-kapcsolatainak tartóssága között összefüggés fedezhető fel: amennyiben egy vállalat tartós partnerkapcsolatot alakít ki valamely területen, úgy igyekszik valamennyi kapcsolatában így eljárni. Ebből arra következtethetünk, hogy a vállalat

stratégiai döntéssel aknázza ki az együttműködés pótlólagos hozamát. A tartós partnerkapcsolatok viszonylag szűk földrajzi térségben jönnek létre, és a földrajzi koncentráció fokozódásával a kapcsolatok tartóssága növekszik.

A kis- és középvállalatok szűk földrajzi térségre koncentrált tartós partnerkapcsolatai egyrészt hozzájárulnak a tartós partnerkapcsolatokban rejlő gazdasági előnyök kiaknázásához, másrészt viszont kiszolgáltatottá teszik őket a gazdasági környezetüknek. Itt a gazdasági racionalitás paradox módon jelenik meg.

A racionálisan viselkedő vállalatnak ezért meg kell találnia az egyensúlyt a gazdasági előnyökkel kecsesítő tartós kapcsolatok kialakítása és a pótlólagos kockázatot hordozó földrajzi koncentráció között.

A Borsod-Abaúj-Zemplén megyei felmérés egyszeri keresztmetszeti kutatás volt, de lehetőséget látunk az Észak-Magyarországi Régióra történő kiterjesztésére a kérdőív szükséges kiegészítésével. Mindez lehetővé tenné a *regionális összehasonlítást*, sőt, tapasztalataink összevethetők az Observatory of European SMEs kis- és középvállalati felméréseinek eredményeivel is.

További *kvalitatív vizsgálatokat* (esettanulmányok, interjúk) indokolnak felmérésünk megismert korlátai, amelyek abból adódtak, hogy a vállalatok közötti együttműködés kialakulásának körülményei igen összetettek. A kapcsolatrendszerek komplexitása, a beágyazottság vizsgálata mélyinterjúk, vagy esettanulmány módszerrel tárható fel. A rendelkezésre álló adatok nem tették lehetővé az összefüggések, különösen az oksági kapcsolatok teljes felderítését sem, ami szintén a további kutatásokat indokolja.

Felhasznált irodalom

- Róbert Péter 1999: Kikből lettek vállalkozók? A vállalkozóvá válás meghatározó tényezői Magyarországon a kommunizmus előtt, alatt és után. Közgazdasági Szemle XLVI. évf. 403-427. oldal
- Román Zoltán 2007: a vállalkozás a magyar gazdaságban – nemzetközi tükröben. Köz-Gazdaság 2007. II. évf. 2. pp. 67-84.
- Kuczi Tibor 1998: Vállalkozói kultúra – az életutak finalitása. Replika 29. szám 1998.
- Czakó Ágnes – Kuczi Tibor – Lengyel György – Vajda Ágnes (1995: A kisvállalkozások néhány jellemzője a 90-es évek elején. Közgazdasági Szemle, XLII. évf. 1995. 4. sz.
- Gábor R. István 1997: Belső versus foglalkozási munkaerőpiac – a posztoszocialista átalakulás elhanyagolt dimenziója. Közgazdasági Szemle XLIV. évf. 457-473. oldal
- KSH 2006a: A gazdasági fejlődés regionális különbségei Magyarországon 2005-ben. Országos statisztika, Központi Statisztikai Hivatal Debreceni Igazgatósága
- KSH 2005a: Kutatás és fejlesztés 2004 Központi Statisztikai Hivatal
- KSH 2005b: Innováció 2003. Központi Statisztikai Hivatal
- Szerb, L., Varga, A. 2004: A vállalkozói aktivitás regionális és lakóhely szerinti különbségei Magyarországon 2004-ben. Megjelent: Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében. Global Entrepreneurship Monitor, 2004 Pécs
- Observatory of European SMEs 2003/5: SMEs and Cooperation. KPMG Special Services and EIM Business & Policy Research in the Netherlands, European Network for SME Research, Intomart Luxembourg.

KÉRDŐJELEK A VIDÉKFEJLESZTÉSBEN

Buday-Sántha Attila

a közgazdaságtudomány doktora, egyetemi tanár
Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar

A vidék helyzete és a fejlesztésére irányuló törekvések

Már egy évtizede a konferenciák visszatérő témája a vidék helyzete. Az eredmény azonban csekély. Ezt mutatja a vidék gazdasági és szociális helyzetének alakulása. Az alapvető ok az, hogy a politika irányítói nem akarnak és nem képesek szembenézni a rendszerváltáskor a vidékkel szemben elkövetett bűnökkel. A vidék is megosztott. A rendszerváltás nyertesei védve az elért gazdasági előnyeiket azt hirdetik, hogy minden jó úgy ahogy van, csak az állam adjon több támogatást, garantálja a mezőgazdasági termékek árát, nyújtson védelmet az árletörő piaci hatásokkal szemben, és tegye lehetővé számára a még állami tulajdonban lévő földek megszerzését. A vesztes többség pedig hallgat.

A vidék egyet jelent

- az alulképzettséggel,
- az alulfoglalkoztatottsággal,
- az infrastrukturális hiányosságokkal,
- a közszolgáltatás alacsony színvonalával és drágaságával,
- a jövőkép hiányával és a kiszolgáltatottsággal.

Bár a vidék sohasem volt homogén és jelenleg sem az, a felsorolt gondok mindegyike nagy térségekre igaz. Ezek jó része ugyan tradicionális gond, gondolva itt a mezőgazdaság túlnépesedésére, az alulképzettségre, a jövedelem hiányra, az infrastruktúra és a közszolgáltatások hiányosságaira, de ezeket a negatív jelenségeket a rendszerváltás sokszor szélsőséges módon kiélezte és elmélyítette. Minden előtt

- a helyi foglalkoztatás csökkentésével, amely a mező- és erdőgazdaság, valamint a helyi iparok leépülésének volt a következménye, és hozzájárult a tartós vidéki munkanélküliség és alacsony szintű foglalkoztatottság kialakulásához, a cigánykérdés központi problémává válásához,
- az előzőből adódó mobilitási kényszerrel, amelynek sem az anyagi, sem pedig az infrastrukturális feltételei nem adóttak,
- a szakképzettség mértékének és típusának a változásával, amelyre rövid távon szinte nincs lehetőség.

Az alapprobléma valójában az, hogy a vidék gazdasági alapjai a rendszerváltással megrendültek és azóta erre nincs megoldás. Ötletekben természetesen nincs hiány. Sokan a nyugati országokban szerzett tapasztalatok alapján kívánják megoldani a magyar helyzetet, elfeledkezve arról, hogy

- a például választott országok gazdasági ereje, nemzetközi érdekérvényesítő képessége sokszorosa a magyarénak, pl. Ausztria,
- a népesség vásárlóereje ennek megfelelően alakul,
- a népesség képzettségi szintje a magyarét meghaladja, és
- ott végbement a vidéki települések iparosítása, és
- a vidék infrastrukturális helyzetében is lényeges különbség van.

Ezért nem jelentenek a vidék egészére megoldást a következő javaslatok:

- A falusi turizmus a megoldás. Igen, ott ahol a település olyan történeti vagy kultúrtörténeti vonzerővel rendelkezik, amiért érdemes oda menni és ezzel egyidejűleg adóttak a fogadás személyi és tárgyi feltételei is. Ez a hármas feltételrendszer azonban nagyon kevés helyen, legfeljebb a települések 5-10%-ában áll rendelkezésre.
- Fejleszteni kell a kézműipart. A leggazdagabb ötletekkel itt találkozhattunk a szegkovács cigány falutól, a kosárfonáson át a cigányok marketing képzéséig. Valójában kézműves

termékekre az országnak csak korlátozottan van szüksége. Ezek forgalmának egyik legfőbb akadálya a népesség alacsony vásárlóereje. A jelentős térségi foglalkoztatást biztosító igényes népművészeti termékek termelését viszont a tevékenység liberalizálása tette tönkre, amely utat nyitott a termékek silány minőségű ipari előállításának.

- A biotermelés a megoldás. A biotermelés a korszerű mezőgazdaságnak az integrált termelés mellett meghatározó, speciális minőség (vegyszermentesség) előállítására törekvő gazdálkodási módja, amely azonban magas kockázata és kisebb hozama miatt eredményesen csak akkor folytatható, ha a megtermelt termékeket 30-50%-kal magasabb áron tudják értékesíteni. Mivel a magasabb bioélelmiszer árak a fogyasztást korlátozzák, a piac gyorsan telítődött és a biotermékekből kínálati helyzet alakult ki. Ezért ma a biotermék piac éppen olyan versenypiac, mint a hagyományos agrártermékeké, ahol csak az tud talpon maradni, aki a biotermékeket az átlagosnál nagyobb technológiai színvonalon és szakértelemmel, megfelelő mennyiségben, az előírt minőségi követelmények mellett a versenytársakénál kisebb önköltséggel tudja előállítani. Ez tehát nem a rosszul felszerelt, átlagosan kb. 4 ha területtel, 92%-ban 8 általános iskolával rendelkező gazdák termelési módja. Ezt jól mutatja az is, hogy jelenleg a hazánkban megtermelt biotermékeknek közel 90%-a – főleg, mint feldolgozatlan nyersanyag – exportra kerül és ennek döntő részét a biotermelésre vállalkozó nagygazdaságok állítják elő, ahol a technikai színvonal, a termelési méret és a szükséges szakmai és piaci ismeret is rendelkezésre áll. Ez egyébként így van világszerte, a piacot meghatározó biotermelők átlagos gazdaságmérete lényegesen meghaladja a gazdaságok átlagméretét (pl. az EU-15-ben a gazdaságok átlagmérete 19 ha, a biogazdaságoké pedig 40 ha). A gazdaságméret azonban csak egy tényező – a hagyományos termeléshez hasonlóan –, a gazdálkodás eredményességét alapvetően meghatározza az egész termékpályának (termelés-feldolgozás-értékesítés) a szervezettsége, amely jelenleg a magyar agrárgazdaságnak (nemcsak a biotermelésnek) az egyik legfőbb problémája. A hazai biogazdaságok termelési szerkezete is megfelel a hagyományosnak, a biotermelésbe vont szántóterületek 98%-án gabonaféléket (búza, tönkoly, árpa, kukorica stb.), olajos növényeket (napraforgó, repce, szója, olajtök stb.) és takarmányféléket állítanak elő. A biotermékek piaca bővülő, de korlátos piac, amit a nyugat-európai termelés megtorpanása is jelez és a biotermékek fogyasztása hosszú távon sem fogja meghaladni az 5-10%-ot.
- A falusi örökség megőrzése, a hagyományok ápolása feladat. Ez nagyon fontos cél, de a faluközpontoknak, templomoknak európai uniós pénzekre történő felújítása, éjszakai kivilágítása nem feledtetheti azt, hogy a települések gazdasági háttere hiányzik és a vidéki emberek életkilátásai kedvezőtlenek.
- A vidéki energiatermelés megoldás. Ez egy kihasználatlan lehetőség, amit az erdőgazdálkodás fejlesztésével és mezőgazdasági melléktermékek (szalma, kukoricaszár, fanyesedék) hasznosításával lehetne viszonylag olcsón megoldani, helyi fűtőművekben, mezőgazdasági melléktermékeket is hasznosító hulladékégetőkben, illetve biobrikett piaci célú termelésével. Az erdőgazdálkodás fejlesztéséhez hasznosíthatatlan gyepterületek (kb. 600ezer ha), gyengébb minőségű szántók (kb. 300-400 ezer ha) rendelkezésre állnak, de az erdőgazdálkodás fejlesztését az alacsony támogatási keret (kb. 10ezer ha/év), a területek magántulajdona, továbbá az korlátozza, hogy teljesen indokolatlanul a műveletlen gyepterületeket védetté nyilvánítják és ezzel még az eredeti erdei ökoszisztémák visszaállítását is gátolják.

A bioenergia-termelés mai sláger formái a biodiesel és a bioetanol előállítás, amelyek a nemzetközi piacok versenykövetelményeinek vannak kitéve és a fejlesztéseik a mezőgazdasági termelés versenyképességének a függvénye, így teljesen mindegy, hogy pl. takarmánygabonát, vagy bioetanol alapanyagot állítanak elő.

Az elhangzó javaslatok a vidék fejlesztésében mind fontos részelemek lehetnek, de egyenként nem okozhatnak radikális változást. A feladat sokkal komplexebb és csak olyan irányú fejlesztés jelenthet megoldást, amely a jelenlegi versenypiaci követelményeknek megfelel. Az elhangzó javaslatok többségének pontosan az a problémája, hogy a hatékonysági verseny kikerülésére törekszik, pedig a modern gazdasági-társadalmi életben nincs olyan terület, ahol ezt tartósan meg

lehetne oldani, mert a versenyképesség feltétele a hosszú távú fennmaradásnak és az anyagi gyarapodásnak, a vidék komplex gazdasági és társadalmi fejlesztése tehát elkerülhetetlen. Teljesen tévesek a következő megközelítések:

- Liberális: A központi fejlesztések majd lecsorognak a vidékre. Az elmúlt évtizedek nem ezt bizonyították. A központi fejlesztések hatása legfeljebb az agglomerációs övezetekben érvényesült és arra volt alkalmas, hogy a népességet ezekbe a térségekbe vonzotta.
- Népieskedő: Ez a hagyományos paraszti életformák és termelési módot tekinti alapnak, azt próbálja rekonstruálni. Képviselői elfeledkeznek arról, hogy a fiatalok és főleg a nők éppen úgy akarnak élni, mint a városiak és nem úgy, ahogy a nagyszüleik, és nem is lehet már úgy élni.
- Ökoromantikus: Képviselői az ember életében túlértékelik a természeti környezet szerepét, egyoldalúan, a gazdaságot fékező módon a védett területek extenzív kiterjesztésére törekszenek és a vidéki embereket tájgondozó boldog bennszülötteknek képzelik el. Tevékenységük a területhasználat változatlanságára irányul, sőt a kultúrtájból természetes tájat kívánnak formálni őserdők, mocsarak kialakításával a természetvédelem jelszava alatt. Tevékenységük ma már sok esetben kifejezetten káros, a területek racionális fejlesztésének akadályozásává válik. Erőszakos fellépésükkel azokat a helybeli lakosokat regulázzák, akiknek egyáltalán köszönhető az, hogy a területi értékek fennmaradtak és ennek az agresszióknak - elsősorban a hiányos környezetvédelmi felkészültségük miatt - az irányító szervek sem tudnak gátat szabni. A lényeg azonban az, hogy a társadalmi-gazdasági követelmények iránt teljesen érzéketlen megszállottak miatt a vidéki emberek nem tudnak, és nem is akarnak rezervátumokban élni.

A vidékre egyaránt veszélyt jelent a magára hagyottság, valamint a népi romantikára és ökoromantikára alapozott életszerűtlen, rossz fejlesztési irányok kitűzése.

Az agrárgazdaság szerepe a vidékfejlesztésben

Ma visszatérő állítás, hogy a vidék nem azonos a mezőgazdasággal! Ez igaz, de az is igaz, hogy a mezőgazdaság nélkül nincs vidék! Nem csak azért, mert a mezőgazdaság a vidéki gazdaság egyik legtermészetesebb és kizárólag a vidékhez kötődő alapja, hanem azért is, mert mind azokat a szolgáltatásokat, amelyek élelmiszer- és ipari nyersanyagtermelésen kívül a vidék a társadalomnak nyújthat (gondozott táj, kultúrtáj, élővilág gazdagsága, vidéki kultúra, hagyományok stb.) elválaszthatatlan a mező- és erdőgazdálkodástól. A mezőgazdaságot képviselő agrárpolitika – korszerű értelemben – a gazdálkodás egyik ága, amelynek feladata a társadalom élelmiszer- és ipari nyersanyag, valamint energiaellátásának a biztosítása, az agrárgazdaságban dolgozók életszínvonalának és az ágazat nemzetközi versenyképességének a fenntartása, a táj kulturális állapotának a megőrzése és a természeti elemek, az élővilág sokféleségének a védelme. Mivel az ország agrárgazdaságának adottságai kiemelkedően jók, ezért megdöbbentő, hogy napjainkban a politika és a gazdaság képviselői milyen mértékben leértékelik a mezőgazdaságot és milyen közömbösen szemlélik annak már két évtized óta tartó leromlását. Erre a gondolkodásra visszatérő hivatkozás az, hogy a mezőgazdaság már sem a GDP-ben (kb. 3%), sem a foglalkoztatásban (kb. 4,8%) nem tölt be jelentős szerepet. Ez természetesen így nem igaz, mert a mezőgazdaság annak az agribusiness láncnak az alapja, amelyre a termelőeszköz gyártás (gépipar, vegyipar, üvegipar, műanyagipar stb.), a mezőgazdasági termékek feldolgozása (élelmiszeripar, faipar, textilipar stb.), a mezőgazdaságnak nyújtott szolgáltatások (oktatás, kutatás, igazgatás) ráépülnek egészen a mezőgazdasági termékek, élelmiszerek nagykereskedelmi és kiskereskedelmi forgalmáig, sőt még azon túl a közétkeztetésig és az éttermi szolgáltatásokig. Az agribusiness aránya már a GDP-ből és a foglalkoztatásból a legfejlettebb országokban is eléri a 10-20%-ot. Erre jó példa, hogy Európa legiparosodottabb országában, Németországban a mezőgazdaság a dolgozóknak csupán 0,8%-át foglalkoztatja, de az agribusinessben a GDP aránya eléri a 12-14%-ot. Ezek az adatok az USA-ban lényegesen magasabbak. Kevesen tudják, hogy a világnak, de az Európai Uniónak is a legnagyobb ipara az élelmiszeripar és nem az autóipar, és az változatlanul rendkívül gyorsan fejlődik, amit Európában Nestlének vagy az Unilevernek a világ legnagyobb vállalatai között elfoglalt helye is bizonyítja.

Amikor a mezőgazdaság leértékelését, az értékes földterületek pazarló felhasználását tapasztaljuk, akkor világossá válik a gazdaságpolitika irányítóinak rövidtávú szemlélete. Elfeledkeznek arról, hogy az élelmiszer, a víz legjelentősebb stratégiai termék és a jövőben a világ élelmiszerellátása korántsem biztos. Jelenleg 850 millióra becsülik az éhezők számát (a hiányosan táplálkozóké elérheti a 2-3 milliárdot), és a legjobb esetben is 2025-ig kb. 2 milliárdos népesség növekedés következik be, és vészesen csökken a termőterület, a mezőgazdasági hozamok növekedése pedig lelassult.

A mezőgazdaság a társadalom által igényelt szolgáltatásokat csak életképes mezőgazdaság esetén tudja nyújtani, aminek alapvető feltétele az ágazat nemzetközi versenyképessége. Az agrárágazat versenyképességét pedig

- a termelési méret,
- a termelési színvonal (technológia),
- a termelő ember felkészültsége,
- a termelés nemzetgazdasági szervezetsége határozza meg.

A helyzet ellentmondásosságát jól tükrözi, hogy jelenleg Magyarországon a gazdaságok átlagmérete 9 ha, a magángazdaságoké pedig 4 ha. Ilyen méretű és ilyen nagyszámú gazdaság esetében pedig korszerű technológiai rendszereket kialakítani nem lehet gazdaságosan, és ha valamilyen csoda folytán ez megtörténne, a termelés fajlagos költségei elviselhetetlenül magasak lennének. A kialakult kedvezőtlen helyzet javítását viszont gátolja a gazdálkodók szélsőséges önérdekűsége és kooperáció képtelensége.

A XXI. században a mezőgazdaság mérnöki, sőt sok tekintetben már szakmérnöki tudomány, melynek egyszerre kell garantálnia a termelés gazdaságosságát, az élelmiszerbiztonságot és a környezeti elemeknek, a természetnek a védelmét. Ma Magyarországon a gazdálkodók 92%-ának 8 osztály vagy annál kevesebb végzettsége van. De ha minden feltétel, a gazdaságméret, a technológiai színvonal és a képzett humán erőforrás rendelkezésre áll is, annak hatékony működését megbéníthatja a termékpiacok nemzetgazdasági szintű szervezetlensége, vagy ellenérdekeltsége, ami napjaink egyik fő gondja.

A vidék esetében a rendszerváltás az ősök győzelme volt az utódok felett. Más szóval a múlt győzelme a jövő felett.

- A mezőgazdaság versenyképes struktúráját lerombolta és a magyar mezőgazdaság a birtokstruktúrájával besorolt az európai államok sorának végébe.

Gazdaságok száma: Magyarország (2008)	625.000 gazdaság
o NSZK	460.000 gazdaság
o Dánia	50.000 gazdaság
- A rendszerváltás szétszabdalta és ellenérdekelté tette az egyes termékpiacok szakaszokat (mezőgazdasági termelés – feldolgozás – értékesítés) és nagyon sok esetben az olyan külföldi versenytársak, illetve hazai pénzügyi befektetők kezébe juttatta, akiknek a közvetlen profitszerzésen túl, az agrártermelés hosszútávon történő fenntartásához egyáltalán nem fűződött érdeke (lásd pl. a magyar cukor- vagy baromfiipar leépülését).
- A rendszerváltás nyertesekre és vesztesekre osztotta a vidéket, így nincs egységes érdekképviselő, csak sok alapkérdésben egymásnak ellentmondó réteggépviselők vannak.
- A rendszerváltás lefejezte a vidéket ismerő és annak elkötelezett, korábban a mezőgazdasági nagyüzemekben koncentrált értelmiséget (agrármérnök, kertészmérnök, gépészmérnök, jogász, állatorvos stb.), és ennek hiánya nagyon érződik az egyes térségekre adekvát racionális fejlesztési irányok meghatározásakor. Nem lehet megnyugtató és nem is lehet túl eredményes az, ha fővárosi vagy vidéki nagyvárosi pályázati irodák készítik el egy-egy település fejlesztési tervét.
- A rendszerváltás a 60%-os bérleti rendszerrel megteremtette a mezőgazdaságból a folyamatos jövedelem-kivonás lehetőségét és az nem csak a termelés fejlesztését korlátozza és bizonytalanná teszi, de ennek a jövedelemnek a jelentős része nem is a falvakban élők életszínvonalát javítja, hanem városi földtulajdonosokhoz kerül.

A mezőgazdaság problémája nem az, hogy a foglalkoztatás 4,8%-ra, közel 180ezer főre csökkent, hiszen ha a mezőgazdaságra fordított munkaidőt vesszük alapul, beleértve a kiegészítő tevékenységét és a házkörüli termelésben végzett munkát is – munkaidő alapján ennek kb. kétszerese jönne ki, hanem az, hogy nemzetközi mértékben rendkívül alacsony hazánkban a mezőgazdasági munka termelékenysége és a mezőgazdaságban dolgozók ma az országos átlagjövedelem 60-70%-ért kénytelenek dolgozni. A mezőgazdasági munka alacsony termelékenysége és ebből adódóan a mezőgazdasági termékek magas önköltsége miatt a mezőgazdaság folyamatosan piacot veszít és az a foglalkoztatás további lemorzsolódását eredményezi. Ez azonban nem törvényszerű folyamat, az a magyar mezőgazdaság több évtizede elhúzódó válságának a következménye. Ha azt keressük, hogy hol vannak az elveszett versenyképes munkahelyek, akkor erre a termelés alakulásából választ kapunk. Erre néhány példa:

- Szarvasmarha-tenyésztés:
 - o 1990-ben volt 1,6 millió db szarvasmarha
 - o 2008-ban volt 0,7 millió db szarvasmarha
 - o 900.000 db csökkenés: 50db/fő = 18.000 munkahely
- Sertés-tenyésztés:
 - o 1990-ben volt 8,5 millió db sertés
 - o 2008-ban volt 3,9 millió db sertés
 - o 4.600.000 csökkenés: 500db/fő = 9200 munkahely
- Szőlő- és bortermelés:
 - o 1990-ben volt 130.000 ha szőlőterület
 - o 2008-ban volt 80.000 ha szőlőterület
 - o 50.000 ha csökkenés: 2,5ha/fő = 20.000 munkahely

Ha csak a három ágazatot vesszük is alapul közel 50,000 munkahely elvesztésével számolhattunk, de a leépülés szinte az összes munkaerő-igényes ágazatot érintette. Ennek az eredménye az egyszerűsödő, alacsony értéktartalmú termelési szerkezet, amelynek legfőbb jellemzői és következményei;

- a gabonafélék és olajos magvak túlsúlya,
- az állattenyésztés leépülése,
- a feldolgozatlan alapanyag export, gyakran gyenge, a piacokon könnyen helyettesíthető minőségben,
- a mezőgazdasági termékek piacvesztése,
- a belső piacvesztéssel járó növekvő import, amelynek hatására Magyarország alapvető élelmiszerekből (tejtermékek, sertéshús, gyümölcs, cukor) nettó importtörre vált.

A jórészt általunk okozott agrárválságunkra tévesen az Európai Uniótól vártuk a megoldást, abban a reményben, hogy ismét egy nagy piac részévé válunk és az Unió támogatása segítséget nyújt számunkra a technikai lemaradásunk gyors felzárkóztatásához. Sajnos rövid idő alatt bebizonyosodott, hogy a mezőgazdaságunk termelési színvonala és szervezetsége nem teszi lehetővé, hogy az adottságunknak megfelelő pozíciót foglaljunk el. A technológiai felzárkóztatásunk és termelésnövelésünk – ami a jelenlegi birtokszerkezet és az ellenérdekelt termékpálya megléte mellett egyébként is lehetetlen – az Unió régi tagállamainak nem áll érdekében, hiszen az a piaci verseny növelését jelenti a számukra.

Ezt Franz Fischler EU biztos egyértelműen meg is fogalmazta: ”Kelet-Európa mezőgazdasági potenciáljának kihasználása az Uniónak nem érdeke”. Ebből adódóan, az Unió régi tagországainak ellenérdekeltsége és gazdasági nehézségei miatt az új tagállamok (EU-12) esetében nem vállal olyan mértékű felzárkóztatást, mint amilyent korábban a mediterrán államok esetében alkalmazott. A termelés növelésével szemben sokkal inkább érdeke fűződik a vidékfejlesztéshez, a természetszerű tájak fenntartásához, az élővilág gazdagságának megőrzéséhez, tehát mindahhoz, ami náluk már hiányzik, és nem jelent gazdasági konkurenciát. Ezzel is magyarázható, hogy nem is tartja olyan fontosnak a 2004-ben csatlakozó tagállamok földpiacának a megnyitását, mert az biztosan a termelés növekedésével járna.

Mire támaszkodhat a vidékfejlesztés?

Enyedi György és Nemes Nagy József már 1993-ban felhívták a figyelmet arra, hogy a vidék felzárkóztatását a jövőben nem lehet elsősorban a mezőgazdaságtól várni. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az ágazatokban rejlő jelenlegi és főleg jövőbeni lehetőségeket le kell értékelni. A megoldás azonban rendkívül nehéz, most nem várható egyetlen olyan változás sem, amely rövid idő alatt, vagy akár középtávon is a foglalkoztatás jelentős bővülésével járna. Nemigen remélhető, hogy Nyugat-Európához hasonlóan kiépül a vidéki kisvárosokba, nagyobb községekbe települő ipar, amely az ott élő alacsony képzettségű tömegek foglalkoztatását megoldja (ami megvolt, az is felszámolásra került, pl. konzervgyárak, baromfifeldolgozók, hűtőházak, textilüzemek, varrodák stb.), és a fiatal generáció számára pedig életpályát kínál. Az ilyen jellegű iparok vagy a még olcsóbb munkaerő miatt a Távol-Keletre vándoroltak, vagy pedig a nagyvárosokban koncentrálódnak, mert az oda települő iparok többsége sem igényel ténylegesen alapképzettségnél többet, hiszen döntő többségében betanított munkásokat alkalmaz. A helyzet így csak nagyon nehezen javítható, ahhoz a területenként eltérő belső és külső erőforrásokra egyaránt szükség van. Az azonban nagyon lényeges, hogy ezek a fejlesztések gazdaságilag kellően megalapozottak legyenek, mert pl. elképzelhetetlen, hogy minden megyében 8-10 melegvízes fürdő épüljön gyógyszállókkal, és ezek jövedelmezően üzemeltethetőek legyenek. Már ma is tapasztalhatók, de a jövőben sorra fognak jelentkezni az egy tényezőre, a meleg vízre telepített fürdők kudarcai. Az az elv, hogy mindegy, csak valamilyen fejlesztés történjen, a látványberuházások tömegét hozza létre, amelyeknek – az EU-s pénzek felhasználásán túl – lényeges gazdaságfejlesztő erejük nem lesz, és a gazdaságos üzemeltetésük hiányában már a létesítmények átadása pillanatában elindul a leromlásuk.

A helyzet javításához mindenképpen szükség van a népesség képzettségi szintjének és mobilitási lehetőségeinek a javítására. Az elmúlt két évtized kedvezőtlen tapasztalata volt, hogy kis iskolák a kis létszám ellenére nem tudják a korszerű képzést megoldani. Ehhez olyan központi iskolákra van szükség, amelyek az oktatáshoz szükséges összes feltétellel (szaktanárok, menza, tornaterem, és sportpályák megfelelő tisztálkodási lehetőséggel, könyvtár stb.) rendelkezésre állnak. Amikor az önkormányzatok saját iskoláért küzdenek, akkor legtöbbször a gyerekek jövőjéről esik legkevesebbszer szó, azt könnyen beáldozzák a település, vagy egyes emberek rövidtávú érdekeinek, és legtöbbször egyáltalán nem kerül előtérbe az, hogy az 1-6 éves és a 14 év feletti korosztályoknak mi az érdeke. Sem az óvodát, sem pedig a bölcsődét nem lehet helyi szinten (kistelepüléseken) színvonalasan üzemeltetni, csak központosítva. Minden településen nem iskolára, hanem egy olyan faluházra van szükség, amely napközben az idősek, délután, este pedig az ifjúság találkozóhelye lehet, és az oktató központokba, tanári bérházakba letelepülő pedagógusok, népművelők tartalmas kulturális és sportprogramokat tudnak szervezni, akár több kapcsolódó községbe is.

A falvakban élők életkörülményeinek javításának lényeges feltétele az emberek mobilitásának a növelése. Ezt a feladatot a közlekedési rendszerhez illeszkedő kisbuszos szállítással és ezt üzemeltető falugondnoki szolgáltatással tudják a települések elsősorban megoldani. Súlyos foglalkoztatási és oktatási, egészségügyi, igazgatási problémát jelent, hogy az egymástól 3-5 km-re fekvő falvak között nincs összekötő út, így csak nehezen, indokolatlanul hosszú idő alatt, sokszor 10-20 km-es kerülő utakon lehet oda eljutni. A vidékfejlesztésnek ezért kulcskérdése az összekötő utak hiánya. Ez az agrárgazdaságnak is fontos érdeke, mert a területek feltárásával a termelés feltételei lényegesen javulnak, költségei csökkennek, de a tömegközlekedés is, hiszen a zsáktelepülések közlekedését nem lehet gazdaságosan megszervezni, és az így rendkívül drága.

A vidéknek vidéken élő és ott egzisztálni tudó értelmiségre van szüksége. Hazai példák sokasága bizonyítja, hogy azok a települések fejlődnek jól és nem mutatták a válság jeleit, ahol egy jól felkészült személy racionális fejlesztési irányokat tudott kitűzni a közösség számára, és azt közös erővel végre is hajtották. Egy értelmiségi csak akkor települ le ott, ha megfelelő lakáshoz jut, a gyerekei ellátását (bölcsőde, óvoda, iskola, szabadidő eltöltés) megfelelően tartja és megfelelő a munkahely választási és mobilitási lehetősége. Nem a városokból kiutazó, hanem a helyben lakó, a helyi fejlesztési igényeket a saját bőrén érző értelmiségre van szükség. Nem mártírokra, akik ha elvesztik az egyetlen lehetséges munkahelyüket, akkor ellehetetlenülnek, mert munkához nem

juthatnak, az áldozattal létrehozott ingatlanaikat pedig nem tudják értékesíteni, és így változtatásra képtelenné válnak.

A vidékfejlesztési feladatok tehát rendkívül komplexek, és csak hosszabb idő alatt tudatos munkával oldhatók meg. Alapvető kérdés, hogy mi történjen addig a falvakba szoruló, munkához nem jutó és a fejlődés feltételei nélkül generációnként újratermelődő tömegekkel, akiknek számát a mezőgazdaság leépülése évről-évre gyarapítja. Erre sincs sok lehetőség. A mezőgazdaságból kikerülők számára az EU a korai kedvezményes nyugdíjazást kínálja. A nagyobb tömegek számára a rendszerváltás kezdete óta rendelkezésre álló lehetőség a nagyon szükséges vízrendezési munkák elvégzése és százezer hektár számban műveletlenül hagyott területek beerdősítése lett volna, és lenne a jövőben is. Az erdősítést az agrártárca sohasem kezelte megfelelő súllyal, ezt bizonyítja az, hogy 1992-ben a Riói Környezetvédelmi Világkonferenciára tett magyar javaslat 2000-ig 150 ezer hektár erdő telepítését ígerte, és ebből csupán 62.000 ha valósult meg. A jelenlegi erdőtelepítési ütem sem kielégítő, évente annak átlagosan el kellene érnie legalább a 15-20 ezer hektárt. Ez egyszerre szolgálná a környezetvédelmi érdekeket, a tájkép javulását, a természetvédelmet, és komoly gazdasági bázist is teremthetne egyes térségek számára. Az erdősítést gátolja az is, hogy az erdőgazdaságok, ahol a szakértelem és technika rendelkezésre áll nem vásárolhatnak szabad földterületeket, továbbá sok esetben a természetvédelem jelent indokolatlan gátat annak. Nagyon fontos volna, hogy a sok elhagyott kisebb területen (elhagyott kertek, szőlők, gyümölcsösök, konyhakertek) a közfoglalkoztatottak munkájával a települések közösségi erdőket telepítsenek. A rendszerváltás és az erdők privatizálása óta az erdők műveltségi állapota folyamatosan romlott és ennek a rendbetétele is sok munkát igényelne, de lényeges gazdasági eredményekkel is járna. Alapvetően a központi ösztönzők hibájának róható fel az az ellentmondás, hogy minél nagyobb egy területen a munkahely hiány és a munkanélküliség, annál nagyobb a kihasználatlan vagy alacsony színvonalon hasznosított terület.

A vidékfejlesztés nem oldható meg a települések elkülönült fejlesztésével, csak a települések összevonásával. Úgy látszik, hogy még mindig kevés az ezt kiváltó kényszer és ösztönző erő, és ezért képezheti akadályát annak gyakran a polgármesterek között folyó ésszerűtlen rivalizálás. A központi támogatásokból, uniós pénzekből megvalósuló fejlesztések esetében sem érvényesül többnyire a térségi szemlélet, egy feladat nemzetközi szintű megoldására irányuló törekvés. Ehelyett - a lehetőségektől függő színvonalon - csak helyi gondok megoldása áll a középpontban, ezért sok a párhuzamos és sok esetben indokolatlan, alacsony színvonalú, a jövőben fenntarthatatlan fejlesztés. Az összehangolatlan, szétaprózott fejlesztéseknek pedig egyáltalán nem érvényesül a szinergikus hatása. Az okok között jelentős szerepe van a települések fejlesztési forrásai közötti különbségeknek is, továbbá annak, hogy a pályázatok kiírásánál nem jelenik meg kiemelkedő szempontként a térségi összefogás követelménye. Nem kisebb a jelentősége annak a szemléletnek sem, amely a fejlesztést nem a feladatok megoldásában, hanem a létesítményekben méri.

A halmozódó kedvezőtlen jelenségek mellett figyelemre méltó az önkormányzati vezetők lázadása és erősödő összefogása az egyre elmélyülő válságos helyzet miatt, azzal szemben, hogy a mindenkorai politikai vezetés lényeges elvárások nélküli szociális és gyermekgondozási segélyekre egyszerűsítette a vidékpolitikát és álszent módon a közbiztonság romlását lényegtelen „megélhetési bűnözésként” kezelte és ezzel a munkájukból megélni akaró emberek jövőjét is megkérdőjelezte. A polgármesterek határozott fellépésére volt szükség ahhoz, hogy megkérdőjelezze a segélyre és bűnözésre támaszkodó életformát és egyes pénzintézetek által legálisan, illetve helyi bűnözők által illegálisan, de eltúrt módon folytatott uzsorakölcsönzési formákat. Ez az elkeseredésből adódó és ténylegesen a helyi feszültségek által ösztönzött fellépés bizonyítja a vidék élni akarását és azt, hogy a jövőt a tisztességes munkában látja és az ország gazdasági és politikai vezetésének ehhez kell már reális jövőképet kínáló fejlesztési programokat és támogatást nyújtania.

Felhasznált irodalom

- Buday-Sántha Attila: Agrárpolitika-vidékpolitika. Dialóg Campus Kiadó. Budapest-Pécs, 2001.
- Buday-Sántha Attila: A Balaton régió fejlesztése. Saldó Kiadó. Budapest, 2007.
- Enyedi György: Falvaink sorsa ma. II. Falukonferencia: Kiút a válságból. MTA Regionális Kutatások Központja. Pécs, 1993.
- G. Fekete Éva: Az agrárfalvak gazdasági lehetőségei. Ezredforduló, 2008. 3. szám
- Jelentés az agrárgazdaság 2007. évi helyzetéről. Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium. Budapest, 2008.
- Hamar Anna: Vidékfejlesztés és területhasználat. Ezredforduló, 2008. 3. szám
- Kovács Katalin: (Kis)falvak és lakóik Magyarországon. Ezredforduló, 2008. 3. szám
- Magda Sándor – Marsalek Sándor (szerk.): Észak-Magyarország agrárfejlesztésének a lehetőségei. Agroinform Kiadó. Budapest, 2003.
- Nemes Nagy József: A városi gazdasági átalakulás hatása a falvakra. II. Falukonferencia: Kiút a válságból. MTA Regionális Kutatások Központja. Pécs, 1993.

LEHETSÉGES IRÁNYOK A MAGYAR TELEPÜLÉSHÁLÓZAT FEJLESZTÉSÉRE

Rechnitzer János

egyetemi tanár

Széchenyi István Egyetem

A településhálózat fejlesztésének elveit és jövőbeli irányait nem egyetlen fejlődési pálya alapján lehet meghatározni. A településrendszer alakulása több irányt követhet, ezeket végig kell gondolnunk a koncepció kidolgozása során.

A fejlődés forgatókönyveire, vagy jövőbeli lehetséges modelljeire négy változatot dolgoztunk ki, ezek elméleti, gondolati kísérletek, a jelenlegi állapotok bizonyos elvek igények szerinti előrevetítése, átrendezése. Az elsőben a mai helyzet következményeit kíséreltük meg átgondolni, a másodikban egy határozott nagyvárosi fejlődés által generált hálózati rendszert rajzoltunk fel. A harmadik esetben a regionalizáció előretörése következtében létrejövő településszerkezetet villantottuk fel, s végül a negyedik változat a jelenlegi állapotokat megújító, a közszolgáltatások határozottabb hierarchiáját tükröző elméleti kísérlet leírása. A modellek segíthetik a gondolkodást, egyik sem fog önmagában megvalósulni, vélhetően mindegyik modellből egy, vagy több elem erősödik fel a fejlődés során, így a jövőben egy „valóságos” ötödik modell érvényesülésével kell számolnunk.

A modellek kialakításánál egységes alapelvek meghatározását tartottuk szükségesnek, s ezek a következők:

- az európai településhálózat fejlődési irányai alapvetőek és meghatározóak a Magyarország számára, így annak minél teljesebb integrációját szükséges elősegíteni,
- az ország településeire, s azok közül a határ menti nagyközpontokra hatnak a szomszéd országok központjai és fordítva, a kölcsönös hatások és viszonyok rendszere tartósan meghatározó, illetve annak folyamatai 2014-ig tovább erősödik, majd vélhetően 2021-ig stabilizálódik,
- az Országos Területfejlesztési Koncepcióban (2005) foglalt területfejlesztési alapelvek a településhálózatra érvényesíteni kell, annak elvei és irányai a rendszer egészére hatnak,
- a közszolgáltatások folyamatosan átalakulnak, azok jellege, igénybevételének módjai változik, ám a településhálózat központjaiban azokat megfelelő szinten és minőségben, a változásokkal összhangban a lakosság számára biztosítani kell,
- a hálózat centrumainak versenyképességét központi és térségi, valamint helyi eszközökkel növelni szükséges, mert csak ennek következtében valósulhat meg az európai rendszerbe való integráció, illetve biztosíthatók a népesség kedvezőbb életkörülményei,
- a településhálózatban kialakult egy sajátos szerkezet (főváros erős súlya, öt-hét regionális központ, 40-45 középváros, speciális funkciójú kisvárosok, nagytömegű funkcióhiányos kisváros, területileg differenciált településszerkezet), aminek a feloldása, megváltoztatása a tervezési időhorizontban (2021-ig) alapvetően nem lehetséges, a koncepció a struktúra egyes elemeinek, súlyponti alkotóinak fejlesztését, azok térbeli kapcsolatainak befolyásolását célozza meg,
- a hálózat centrumai a városok, mivel bennük koncentrálnak a közszolgáltatások, a gazdasági és társadalmi versenyképesség tényezőinek befogadói, s egyben térségenként differenciáltan kellő potenciált (népesség, intézmények, gazdasági szereplők) nyújtanak a fejlesztések fogadására,
- a nem városi települések a térségi együttműködés révén válnak a hálózatalakítójává, térben erősen differenciált funkciókat testesítenek meg, s a tervezési időszak végéig a hálózati kapcsolatok erősödése mellett a hagyományos szerepkörök jelentős mérséklődésével, egyes térségekben határozott leépülésükkel kell számolni,
- a területfejlesztés eszközei a közfunkciók vonatkozásában az önkormányzatoknál, a versenyképességet javító tényezők esetében a gazdasági egységeknél koncentrálnak, az állami eszközök tartós növekedésével nem számolhatunk a tervezési időszak során, de az

Európai Uniós források kedvező keretet nyújthatnak a hálózati kapcsolatok és centrum funkciók alakítására,

- a településhálózat intézményi keretét a települések és azok együttese biztosítja, célszerű a decentralizáció fokozásával növelni a fejlesztés intézményi kompetenciáját,
- a településhálózatban funkcionális városi térségek alakultak ki, amelyek négy szinten értelmezhetőek, így a centrumok és vonzáskörzeteik egy sajátos hierarchiát alkotnak.

1. A változatlanul változó jövő

Az első modell, vagy pontosabb állapot áttekintés és ebből következő jövőkép célja, hogy bemutassa azt a feltételezett relációt, amikor a jelenlegi területi folyamatok és politika trendjei érvényesülnek a jövőben, azaz nem történik tényleges beavatkozás. Természetesen a hálózat „önfejlődése” szükségszerűen bekövetkezik, így előreutató elmozdulásokkal számolni kell, azonban ezek többségében spontán módon, a jelenlegi folyamatok kedvező, vagy éppen kedvezőtlen irányainak az előrevetítésből következik.

A területi szerkezet koncentrációs folyamata tartós lesz, annak felgyorsulásával számolhatunk 2020-ig. Az ország észak-nyugati térségei és a központi régió változatlanul tömörítik az előreutató gazdasági, társadalmi és emberi tényezőket. A mai ismeretek alapján (jobb elérhetőség, külföldi tőke elmozdulása, fejlesztés politikai hangsúlyok) jelezhető viszont, hogy észak-keleti térségben is dinamikusabb gazdasági fejlődés indul meg. Ezen utóbbi térség nagyvárosai (Miskolc, Eger, Debrecen, Nyíregyháza) lesznek a kitüntetett helyei a befektetések fogadásának, a közép és kisvárosi hálózat kevésbé lesz érintett a gazdasági megújításban és a foglalkoztatásban. Ugyanakkor számolni kell azzal, hogy a társadalmi differenciálódás következtében a jelzett nagyvárosok és térségükkel szemben a régiók vidéki terei, valamint azok hagyományos és új városi centrumai súlyos feszültségeket fognak felhalmozni, illetve a folytatódik társadalmi leépülésük, ami szintén akadályozza az új gazdasági tényezők megjelenését, a szerkezeti megújítást.

A keleti, déli és délnyugati térségek határozottabb leszakadása tovább tart, amiket csak fokoz, hogy az itteni kis és középcentrumok fokozatosan veszítenek foglalkoztatási központ funkciójukból, feszültségek keletkeznek a közintézményeik működésében, működtetésében. A leszakadó térségek regionális központjai és megyeszékhelyei még magasabb népesség koncentrációt mutatnak fel, ami viszont együtt jár a társadalmi problémáknak a nagyvárosokba exportálásával, ennek következtében a szociális közszolgáltatások kapacitása folyamatosan túlterhelt lesz. Nem sikerül továbbra sem ezen nagyvárosok gazdasági szerkezetét megújítani, változatlanul a közszolgáltatási centrumok maradnak, azaz a közintézmények (dekoncentrált állami szervek, nagyvárosi önkormányzatok intézményei, egyetemek, klinikák, közüzemi szolgáltatások vállalatjai) adják a foglalkoztatottak döntő hányadát, határozzák meg a jövedelmeket. Ezek a regionális jellegű középvárosok és térségeik, főleg a déli és keleti országrészekben jobban kitettek a szomszédos országok nagyvárosai versenyének. A határok megnyílnak a keleti ország felé is (Románia), így a nagyobb népességszámot, határozottabb gazdasági potenciált, jobb közeledési kapcsolatokat (pl. repülőtér, logisztikai központok) mutató szomszédos „nyugati” centrumok (Szabadka, Újvidék, Temesvár, Arad, Nagyvárad, Szatmárnémeti) erős vonzást gyakorolnak a határregiókra, s idővel egyre nagyobb és sokoldalúbb lesz a vonzáskörzetük. A keleti és részben déli térségekben kedvező hatások is előre jelezhetők (pl. csökkenő foglalkoztatási feszültségek, vállalkozások piaci terei tárgulnak, új térkapcsolatok, beszállítói hálózatok), amik értelemszerűen a közép- és kisvárosokat érintik, azok felzárkózási esélyeit fokozzák.

Regionális szinten a városverseny folytatódik, aminek célja az Európai Uniós források megszerzése. A nagyvárosok és regionális középvárosok a lobbijuk folytán nagyobb részt hasítanak ki a regionális forrásokból, illetve a szektorális fejlesztések döntően itt csapódnak le. Mindez a régiókon belül a fokozza a feszültségeket részben a volt megyeszékhelyek között, részben pedig a központok és a vidéki térségek - ahová a kisvárosokat is be kell számítani - vonatkozásában. Nem egyértelmű, hogy a regionalizáció előretört vagy sem. Ha igen, abban az esetben a települések helyzete javul, mivel a politikai régiók nagyobb figyelmet fognak szánni a városhálózatra, az érdekérvényesítés határozottabb lehet. Ha viszont sem tör előre a regionalizáció, marad az erősen centralizált állam és tehetetlen megyerendszer, akkor nem sok változat jelezhetünk

előre. A kiemelt, a politika aktorok által favorizált központok nagyobb forrásokhoz jutnak, gyorsabb alkalmazkodó képességet tudnak felmutatni, mint a kevésbé preferált, az adott politikai hatalmat helyben nem képviselő központok. A modell bizonytalanságát nagyban fokozza, hogy nem egyértelmű közép és hosszútávon a regionalizáció iránya.

Az önkormányzati források növekedése csak 2014 után várható, addig a fenntartó (nem fenntartható) gazdálkodás működik, illetve az Európai Unió pályázatok által támogatott beruházások. A nagyvárosok és a regionális középvárosok megújítása, infrastrukturális kapacitásainak bővítése és szükségszerű rekonstrukciója lelassul, akadozva lesznek képesek a gazdasági érdeklődést kiszolgálni (pl. új ipari-szolgáltatói telephelyek, szakképzés megújítása, városi új szolgáltatások terjesztése pl. infokommunikációs rendszerek), az eladósodás növekszik (fokozódó hitelállomány, kötvény kibocsátás, vagyon felélés). Feszültségek keletkeznek a nagy és középvárosok valamint az egyre élénkebb agglomerációs térségeik között, főleg a közintézmények és közszolgáltatások működtetésében, a telephelyi feltételek különbözőségében, a centrum és térsége közlekedési kapcsolataiban.

A térségi szerepkört betöltő kisvárosok csak a nagyobb dinamikát és gyorsabb alkalmazkodást mutató térségekben lesznek képesek a fejlődésre. Továbbá azok a kisvárosok mutatnak fel változatlanul fejlődést, amelyek speciális funkciókkal rendelkeznek (idegenforgalom, jelentős gazdasági szervezet, agglomerációs alközpontok). A többi kisváros súlyos gondokkal küzdenek, így állandó konfliktusokat élnek meg az egyre fogyó intézményeik (oktatás, egészségügy, szociális) fenntartásában. Továbbra sem lesznek képesek a gazdasági potenciáljukat fokozni, hiszen az aktív népesség a nagyvárosi terekbe vándorol, illetve az elérhetőség, valamint a jövedelmi tömegük miatt nem válnak térségi, kistérségi gazdasági-piaci fókuszponttá.

A szabályozatlan, vagy pontosabban az országos és regionális fejlesztéssel nem szinkronizáló város és településsé nyilvánítás folytatódik. Nem a regionális településszerkezet alakítása motiválja a várossá válást, hanem a politikai elképzelések, vagy a helyi, térségi ambíciók. A tervezési időszak végére 380-420 egységre emelkedik a városok száma, amelyeknek elosztása egyenetlen marad. A kistérségi szervező központok harca jellemzi a következő éveket. Folytatódik a közszolgálati funkciók átrendezése, változó intenzitással és iránnyal, nem lesz egyértelmű, hogy mely központok a meghatározóak, hol koncentrálódnak nagyobb tömegben a közintézmények. Mindenki mindent fejleszteni akar! Azok a térségek lesznek a nyertesek, ahol az együttműködés és a kooperáció természetes és meghatározó eleme lesz a fejlődésnek.

A hálózat nem városi elemei – ha még lesznek egyáltalán –, nos, ezeknél térségenként más és más változások jelezhetők előre. A nyugati, gyorsabb dinamikát tartó és megőrző régiókban ugyan csökken a népesség száma a távolabbi falvakban, de azok képesek lesznek megtartani jellegüket és karaktereiket, fokozódó urbanizált formában, tágulnak a szuburbanizációs gyűrűk. A gyengébb, mérsékeltebb gazdasági potenciállal rendelkező régiókban, a falvakban az erózió látványosabb lesz, a hátrányos helyzetű rétegek és csoportok „lelakják” a települések, így azok elveszítik értékeiket, a jobb jövedelmű, magasabban iskolázott rétegek elvándorolnak. Új természetes „falurombolás” indul, vagy pontosabban folytatódik, amit sem regionális, sem országos eszközökkel már nem lehet megállítani.

A regionális politika változatlanul gyenge, erőtlen lesz az érdekérvényesítésben. A politikai szereplők nem ismerik fel az ebben rejlő lehetőségeket, így a következő Európai Unió tervezési időszakban is – ahol már a városi fejlesztések fognak nagyobb hangsúlyt kapni a területi kohézióval szemben – mérsékeltebb források állnak rendelkezésre a fejlesztésre. A hangsúly áthelyeződik az intenzívebb környezetfejlesztésre, fenntarthatóságra, illetve a klímaváltozás következményeinek mérséklésére. Hangsúly kapnak továbbá a kulturális örökség védelme, annak fejlesztésbe való beépítése, így azok a centrumok lehetnek a nyertesek, amelyek ezen fejlesztésekre jobban felkészültek.

2. Policentrikus fejlesztési modell

A második modell kiinduló tétele hogy a magyar településhálózatban a főváros és vonzáskörzete együtt közel 2,8-3,0 millió fő számára nyújt gazdasági és közösségi szolgáltatásokat, egyben folyamatosan növeli térbeli befolyását. Tartósan számolhatunk tehát azzal, hogy a főváros és agglomerációja a hazai térszerkezet súlypontja marad, erősen vonzza hosszútávon az innovatív

munkaerőt, koncentrálja a fejlett gazdasági tényezőket, a magas színvonalú intézményeket és szolgáltatásokat, térbeli hatása éppen a centrális közlekedési hálózat révén folyamatosan bővül.

A nemzeti jellegű nagyvárosok és térségeik népességszám, vonzáskörzet (agglomerációjuk), gazdasági, intézményi szerepköreik miatt nem voltak képesek fővárosnak ellenpontjaivá válni. Így az európai, de a közép-európai településhálózatban sem képesek látványos hatásokat indukálni, még kevésbé versenyképesek a határon túli nagyközpontokkal. Történtek korábban kísérletek az ellenpontok megteremtésére, azonban érzékelhető elmozdulások a kilencvenes évek elejétől indult meg az önkormányzati rendszer kiépülésével, ám roppant differenciált módon. Tapasztalható, hogy a gazdasági szerkezet megújítása csak ott lehetséges, ahol ennek feltételei már korábban biztosítottak voltak, hasonlókat lehet mondani az intézményi funkciók kiszélesítésére, azok modernizációjára. A regionális központokban a fejlődés súlypontjai eltérők, vannak, ahol a gazdasági szerepek erősebbek, s vannak, ahol a közfunkciókat működtető intézmények nagyobb tömege koncentrálódik.

A fejlesztési modell lényege, hogy ösztönözzünk egy policentrikus központhálózat létrejöttét, azaz az ország 7-9 regionális funkcióval rendelkező nagyközpontja, mint nemzeti jellegű nagyváros és közvetlen térsége megerősítés kapjon. A funkcióik működési terei alakuljanak át, azok mennyiségi és minőségi fejlesztése kezdődjön meg, vagy folytatódjék. Ennek következtében megindulhatnak a térségi hatások, így az erőteljesebb agglomerációs folyamatok, az aktív és innovatív népesség megtartása, az intézményhálózat teljesebb kiépülése, a térségi kapcsolatok hálózatos szerveződése, a gazdasági bázis működési feltételeinek javítása, a kedvezőbb életkörülmények elérhetőbb biztosítása.

A policentrikus modell határozottabb decentralizációt követel meg, s ebben a nagyvárosok fejlesztési önállósága kiemelt szerepet kapna. A decentralizáció fontos eleme, hogy a közszolgáltatások átgondolásra kerülnek, vagy pontosabb letisztuljanak és egyértelművé válnak, hogy melyek a központi (állami, s egyben dekoncentrált) szerepek, s ezekben milyen jogosítványok, intézmények, források jelennek meg a regionális központokban, illetve a településhálózat további centrumaiban, valamint kisebb alkotóiban. Célszerű ennek megfelelően a fejlesztés forrásainak (véltetően döntően az Európai Unió) jelentősebb hányadát a regionális központokba koncentrálni, olyan intézményi bázis alakításával és a meglévők megújításával, amikkel a térségi befolyás, szervezőképesség erősíthető, s annak iránya tartóssá és megtartható (oktatás, képzés, egészségügy intézményei, kutatás-fejlesztés, közlekedési kapcsolatok erősítése, termelési bázisok működési feltételeinek kiszélesítése, magas szintű szolgáltatások letelepítése, azok elérhetősége) válik.

A policentrikus fejlesztés megerősített infrastrukturális és intézményi bázisa 2014-2016-ig kiépülhetnek, s hatásukat azonban már a tervezésük, majd fokozatosan létesítésük időszakában is kimutatható (befektetők vonzása, intézményi megújítás, új gazdasági tevékenységek megjelenése, nemzetközi felértékelődés). A megerősödött nagyvárosok agglomerációs területe dinamikusan fejlődhet, regionális intézményeik révén térségi befolyásuk érzékelhető lehet. A regionális központok nemzetközi versenyképessége fokozódhat, de az egyedi fejlesztési koncepcióknál nagymértékben támaszkodni kell a szomszédos nemzeti regionális központjainak intézményi bázisára, illetve azok fejlesztési irányaira. Célszerű nemzetközi fejlesztési szövetségeket létesíteni, hogy a párhuzamosságok elkerülhetők legyenek, s a verseny és a kooperáció elve érvényesüljön.

A modell alkalmazása számos problémát felvett. Nem egyértelmű még a regionális központok meghatározása, nem tisztázott az országban, hogy öt (Győr, Pécs, Szeged, Debrecen, Miskolc), kilenc (tovább Székesfehérvár-Veszprém, Kecskemét, Nyíregyháza) nagycentrum tartozik ebben a körben. A jelenlegi regionális beosztáson belül erőteljes viták voltak, vannak a központok meghatározásában, illetve azok hálózatos, valamint funkcionális megosztásában. A policentrikus fejlesztés erős ellenérzést válthat ki a hálózat többi elemétől, így a regionális közép- és kisvárosoktól. A harc a forrásokért változatlanul erős lesz, egyértelművé kell tenni, hogy milyen szerepkörök megerősítését célozzuk meg a hálózat többi elemében, s ezzel lehetőséget adhatunk a decentralizált koncentráció megvalósítására. A 2013-ig terjedő Európai Unió támogatási rendszer döntően funkcionális (ágazati) fejlesztésre épül, így abban nehéz érvényesíteni a policentrikus modell fejlesztési követelményeit, az áttételes, köztes megoldások pedig nem segítik a források felhasználását.

3. Regionális településhálózati modell

A harmadik modell kiinduló tétele, hogy a decentralizáció sikerrel megvalósul 2010-re (vagy 2014-re), azaz létrejönnek a regionális önkormányzatok, mint az adott régiók közszolgáltatását, s egyben fejlesztését szervező és irányító választott testületek. A regionalizáció következtében egyértelművé válik, hogy a régióközpontban koncentrálódnak az irányítás intézményei. A régió lehet felelős a településhálózata alakításáért, mivel a decentralizáció hálózati elvet követel, a döntéshozatalban a partnerek részt vesznek, a fejlesztés intézményei koncentrálódnak, a források regionális szinten biztosítottá válnak.

Az országos koncepciók ennek megfelelően csak azt a keretet adják, amiben a hangsúly az európai hálózati rendszerhez való kapcsolatokban, a nemzetközi versenyképességet meghatározó tényezők kijelölésében, a regionális hálózatok alakítását szolgáló eszköz és intézményrendszer működtetésére vonatkozik, illetve olyan általános elvek meghatározását, amik a település hierarchia egyes elemeinek ajánlott funkcióit és azok egymáshoz való viszonyát ajánlja.

A regionális településhálózati modellben a nemzeti regionális központ (egy, vagy társközponti rendszerben), a regionális jellegű középvárosok (speciális nagytérégi szerepkörrel rendelkező központok, vagy térségi szervező funkciókat ellátó települések), a térségi szerepkört betöltő kisvárosok (kistérségi központok), egyéb városok (speciális funkcióra épülő települések), illetve a falvak rendszer képzelhető el, egy hierarchikus, ám az adottságok alapján rugalmasan változó rendszerben.

A hálózat építés és alakítás, az ahhoz kapcsolódó fejlesztések regionális kompetenciába tartozna, így a várossá válás (országos ajánlások szem előtt tartásával), a településsé nyilvánítás, a kistérségi központok kijelölése, a különféle közfunkciók telepítése, azok ellátási körzetének meghatározása, a települési együttműködések ösztönzése. A regionális gazdaságfejlesztéssel érhető el, hogy a hálózat versenyképessége fokozódjék, annak közszolgálati kereteit szintén a regionális szint biztosítja, illetve alakítja ki, így a kapcsolat a két meghatározó települési szerepkör között egyértelművé válik.

A modell eszközrendszere a decentralizált forrásokban keresendő, illetve a megnövelt Európai Unió támogatásokban, azaz a funkcionális OP-k látványos regionális átértékelésében (2010-ben erre lehetőség kínálkozik). Az adóbevételek regionális hányada, a központi adók bizonyos sávok mentén történő eltérítése, a helyi adók bizonyos hányadának regionális szintre emelése forrásokat biztosíthat az Európai Unió támogatásokkal együtt a fejlesztésekhez, (nem megfelelően a vidékfejlesztési forrásokról, amely a régiók kisvárosi hálózatát erősítheti), amelyek éppen a regionális együttműködések és kapcsolatok megjelenésével még bővebbé válhatnak.

A regionális településhálózati terv adja a fejlesztés keretét, ami a regionális fejlesztési koncepció részeként kerül kidolgozásra, lényegében a fejlesztési célokat és programokat fordítja le település szintre, miközben érvényesíti a régió egésze céljait, de megjeleníti a településhálózat országos egészére vonatkozó irányelveket, követelményeket. A fejlesztés intézményrendszere értelemszerűen a regionális intézmények, ahol az elvek jóváhagyása (politikai szint), illetve a megvalósítás rendszere (ügynökség) történik meg, valamint maguk a települések, mint a képviselők a regionális szintben, s egyben befogadói a fejlesztéseknek.

A regionális településhálózati modell a decentralizáció következetes véghez vitelét kívánja, nem biztos, hogy a jelenlegi regionális beosztásban valósítható meg, annál lehet több, vagy éppen kevesebb régió. A lényeg a modellnél nem a régiók számában van, hanem abban, hogy milyen funkciók rendelődnek ezekhez a területi szinten választott testületekhez.

Ha elkészíthetik a területfejlesztési koncepcióikat, akkor annak részeként kidolgozhatják a településhálózat fejlesztésre vonatkozó jövőbeli irányelveiket, s azok megvalósítását éppen a fejlesztési forrásokkal biztosíthatják. Ebben a modellben is egyértelművé kell tenni, hogy mely közfunkciók azok, amiket az állami szint delegáltan a régiókhoz helyez, s ez által az gondoz és finanszíroz, illetve a regionális szint milyen régió-közösségi feladatok vállal, valamint a települések, azok differenciált rendszer miként szolgálja az ott élőket.

A regionális szint erősítése, annak legalizálása új erőforrások megnyitását teszi lehetővé, mert a szereplők jobban befogadók a közös célokban, új politikai elit alakulhat ki, akinek az érdekszerében a régió dominánsabb lehet, mint például a pártpolitika. A fejlesztés intézményi bázisának keretei, de működési mechanizmusa már rendelkezésre áll (pl. regionális fejlesztési

tanácsok és ügynökségek), ennek stabilitása és aktivizálása nem követel jelentős ráfordításokat. A regionális forrás koncentráció és koordináció új típusú fejlesztési megoldásokat eredményezhet, bár szükségessé teszi az állami szintű ellenőrzések meglétét. Az átfogó tervezés és az ahhoz egyértelműen kapcsolódó megvalósítás a szereplőket aktívvá teheti, így a források bővülése várható a fejlesztésekben. A regionális modell a térségi, kistérségi összefogásokat erősítheti, mivel az érdekérvényesítés mechanizmusa (választott képviselők, regionális közfunkciók telepítése, forrás koordináció) ennek a szintnek a szerepét felértékelheti.

A modell ellen szólhatnak, hogy eddig minden regionalizációs kísérlet elbukott, annak politika kockázata nagy, csak az átfogó államreform részeként képzelhető el, a nagy politika szereplők (pártok) megegyezése alapján. Tartósan nem kerülhető el a középszint rendezése, a jelenlegi állapotok nem vihetők tovább, így valamilyen irányban elmozdulni szükséges, s visszarendeződésre nincs mód, így marad a mérsékelt, vagy határozott regionalizáció.

Az európai és nemzetközi városhálózat fejlesztési irányokat a modell nem képes karakteresen érvényesíteni, erre szolgálhat az országos hálózati ajánlás rendszer, aminek érvényesítése a regionális szint érdeke, gondoljunk csak a határ menti együttműködésre, vagy a központok versenyére.

A regionális eltérések, különbségek jobban érvényre jutnak, a meglévő eltérések csak fokozódnak, s ezek növelik a mobilitást, a fejlett régiók elszívását, megerősödését, a fejletlenek gyorsabb leépülését, ugyanez vonatkozik a településhálózatra. Egyértelművé vált, hogy a regionális különbségek nem csökkentek, sőt azok nőttek, ez a tendencia a jövőben sem fog mérséklődni. Átrendeződik az ország, azonban a nagyobb regionális fejlesztési kompetencia és forrásrendszer, illetve annak egyértelművé tett területi szintű (politikai) kontrollja egy átláthatóbb forrás kihelyezést, és felhasználást tesz lehetővé. Ennek révén megváltozhat a fejlesztési „környezet” (nagyobb önállóság a fejlesztésben és az intézményrendszerben, szereplői együttműködés kényszerítőbb fokozása, elkötelezettség a régióért, a térségért, a településért) megváltozik, ami szerkezeti megújításhoz vezethet, esélyt adva a felzárkózáshoz, vagy a stabilizációhoz.

4. Megújított országos (dekoncentrált) hálózati modell

Az országban kialakult a településhálózat, annak minden előnyével és hátrányával együtt, ezt az állapotot kívánja a negyedik modell stabilizálni, keresve a lehetséges megújítási irányokat, értelmezve új funkciókat, s ezekhez rendelhető eszköz és intézményrendszert.

A jelenlegi hálózat tartós szerkezet takar, így a tervezés feladata, hogy mérsékelje a meglévő anomáliákat, azok kiváltó okainak megszüntetésével, vagy redukálásával, továbbá a kedvező adottságokra építve adjon lendületet a továbbfejlesztésre, mindeközben teret adjon az új funkcióknak 2025-ig

A magyar településhálózat gyengeségeihez tartozik, hogy azt megjelenítő önkormányzati rendszer széttagolt, annak elemei egymással mérsékelt módon működnek együtt, a nagytérségi, a térségi hálózatok alulról építkezve alacsony színvonalon, azaz nem hatékonyan szerveződnek. A fejlesztést megalapozó tervezés súlytalanná vált, nincs kapcsolata a települési és területi tervezés között, illetve nem tudják a területi egységek akaratait érvényesíteni az ágazati aktivitással szemben. A településhálózat alapegységei, a térségi szervezést és együttműködést képviselő kisvárosok funkcióhiányosak, strukturális gondokkal küzdenek, nem képesek betölteni a térségi szervező, irányító, fejlesztő szerepköreiket. A leépült, illetve kellő funkciói nélküli mezoszint nem szervezi a településközi kapcsolatokat, nem biztosítja a fejlesztési érdekképviselést, nem segíti a települések funkcióinak erősítését. A hálózat egészében aránytalanságok alakultak ki a történeti fejlődés során. Hiányoznak az európai méretekben nemzeti regionális központnak tekinthető nagyvárosok, azok egy- vagy két nagyságrenddel kisebbek, így a nemzetközi városversenyben nem bekapcsolódni. A szomszédos országok Európai Unió csatlakozásával a határ közeli nemzeti nagyvárosok éppen népesség koncentrációjuk és megerősödő gazdasági potenciáljuk következtében versenyelőnybe kerülnek a magyar nagyvárosokkal szemben. Budapest tekinthető az egyedüli európai nagyvárosnak, a főváros hatása erőteljes a településhálózatban, így megújítási irányai, tudatos fejlesztése az egész hálózat szempontjából kívánatos.

A hálózat ugyanakkor számos olyan adottsággal rendelkezik, amelyek kedvezően szolgálhatják a fejlesztést, illetve annak megújítását. Elsőként kiemelendő, hogy az elmúlt 20 évben kialakult egy

olyan településhálózat, amelynek centrumai a városok lefedik az ország egész területét, a fővárást leszámítva a hálózat policentrikusnak mondható. Budapest a hálózat központi eleme, ma még az egyetlen nemzetközi város, funkciói látványosan bővülnek, vonzása a népességtől kezdve az új tudáson és technológiákon át egészen a kultúráig terjed. Az 5-9 nemzeti regionális nagyvárosban -, ugyan még csak európai közép város minőségben - megfigyelhető a nagytérégi funkciók kiszélesedése, az önálló fejlesztési arculatok megjelenése, felkészülés az európai hálózatba való integrációra, versenyképesség javítására. A közlekedési, elsősorban az autópálya hálózat kiépülése a fővárost és a nagyközpontokat közelebb hozta egymáshoz, de lehetőséget nyújtott, hogy azok még jobban bekapcsolódjanak az európai városhálózatba. Tapasztalható, hogy a település közti kapcsolatok már több régióban alulról is szerveződnek, ami az együttműködési érdekek fokozatos felismerésén alapul. A települések önmagukra találását jelzi, hogy a helyi – esetenként a térségi - értékek tudatos megtartása és fejlesztése megindult, ami a lokális erőforrások (gazdasági, társadalmi, környezeti, kommunikációs) növelését eredményezheti.

A fejlesztési modell célja, hogy a településhálózat előremutató folyamatait gyorsítsa, az ellentmondásokat mérsékelje, orientálja a fejlesztés politikát országos, ágazati és regionális dimenzióban a hálózat nyújtotta előnyök teljesebb hasznosítására, s a működést akadályozó tényezők csökkentésére. Megállapítható, hogy 2014-ig lényeges elmozdulás a hálózatban nem várható, a megindult differenciálódás fennmarad, a fejlesztés célja, hogy az állapotokat stabilizálja, azok növekedést mérészkélje. A beavatkozás hatásai 2014. esztendő után érvényesülhetnek, aminek következtében a polarizáció, a mozaikszerű széthullás már 2021-ig megállítható.

Kiemelten kell kezelni Budapestet. A fővárosnak a Kárpát-medencében, de tágabban Közép-Európában betöltött szerepét egyértelműen fejleszteni, gyarapítani szükséges, akár az eszközök további koncentrálásával is. A versenyképesség fokozása, az új szolgáltatások megtelepítése, a nemzetközi funkciók befogadásának segítése, a nagyvárosi életminőség javítása, az egyre bővülő agglomerációval való szervezett kapcsolatok kiépítése az egész magyar településhálózat működésére hat, annak stabilitását fokozza.

A főváros mellett a nemzeti jellegű nagyvárosok koncentrált fejlesztése kiemelt hangsúlyt kapjon a tervezési időszak egésze során. A nagyvárosok elhelyezkedésük folytán közvetlen kapcsolatban vannak a közép-európai térség más centrumaival, olyan szellemi, gazdasági, kulturális potenciált halmoztak fel, amivel versenyképességük fokozható, s így a növekvő városversenyben is kellően helytállhatnak. A szuburbanizáció a nagyvárosi terekben folytatódik, viszont egyre több konfliktussal kell számolni, különösen érvényes ez a közlekedési kapcsolatokra, a fokozott terület felhasználására, a környezet túlzott igénybevételeire. A nagyvárosi fejlesztésben a kidolgozott fejlesztési pólus koncepciókat szükséges frissíteni, s az Európai Unió támogatásait ezeknek a terveknek a megvalósítására célszerű koncentrálni regionális és ágazati szinten.

A településhálózat koncentrációs folyamatai a nagy közlekedési tengely mentén továbbra is látványos lesz, azok a regionális és térségi központok kerülnek kedvező helyzetbe, amelyek jól elérhetők, gyors és zökkenőmentes kapcsolatot tudnak teremteni az országot egyre mélyebben feltáró közlekedési, kommunikációs hálózatokkal. A közép- és kisvárosok közül csak azok lehetnek a jövőben versenyképesek, azaz tudják helyzetük, elfogadottságukat megerősíteni, amelyek képesek a térségükkel (bővülő és átrendeződő vonzáskörzetükkel) újszerű együttműködéseket kialakítani, alkalmassá válnak az hagyományos és az új funkciók koncentrálására, a közszolgáltatások magas szintű nyújtására, s gazdaság – döntően a kis és középvállalkozások – számára erőforrásokat (pl. munkaerő, oktatás-képzés, telephelyi kínálat, elérhetőség, lakókörnyezet) kínálni. Folytatódik a falvak népességszámának csökkenése, számolni kell a kisebb települések hagyományos szerepköreinek megszűnésével, de erősödik a leépülő települések új típusú hasznosítása (pl. falusi-vidéki turizmus, második otthon, közösségi kivonulások). A regionális fejlesztések nagyobb szerepet kell szánni a településhálózati szempontok különösen annak, hogy egyre differenciáltabbá válik a területi fejlődés, ami megjelenik a települési funkciók és működési rendszerekben is, így speciális kezelést kívánnak meg (pl. funkció hiányos kisvárosok, város és vidék kapcsolatok szervezése, fokozódó társadalmi, szociális problémák, település rehabilitáció, energiahasználat, közösségi funkciók).

5. És most mi van?

Felteheti az olvasó a jogos kérdést, és most mi van? Amikor ezt a kutatást végeztük (2007-2008) a gazdasági – és mondhatni társadalmi - válság egyes elemei villantak fel, s nem szótták át az ország, de mondhatni Európa egészét, nem váltak ennyire konkrétá. Érdekes-e a válságban arra beszélni, hogy a településhálózatot milyen irányba kell és lehet fejleszteni? Egyértelmű válaszunk, hogy igen!

A válságos időszakokban szükséges igazán a jövőről gondolkodni, akkor kell stratégiákat készíteni, töprengeni arról, hogy milyen legyen a jövő, s azon belül az emberi életnek helyet adó településrendszer. A négy modell közül egyik sem valósul meg tisztán és önmagában, ezek változatai, keveréke jön létre, hiszen a gazdaság, a társadalom folyamatai átírják a kutatók elképzeléseit, ám azt nem módosíthatják, hogy a településhálózat fejlesztését ne lehet és szabad elhanyagolni, azt be kell építeni a holnapokat alakító stratégiákba.

A GRAVITÁCIÓS TÖRVÉNY ALKALMAZÁSI LEHETŐSÉGEI A REGIONÁLIS DÖNTÉSEKBEN¹

Kotosz Balázs

PhD, egyetemi adjunktus
Budapesti Corvinus Egyetem

A nagyvárosi agglomerációk határát közigazgatási egységek határai mentén is meg lehet húzni, de az ilyenfajta lehatárolások ritkán tükrözik a funkcionális terek határait. A tanulmány célja egy különleges lehatárolási módszer bemutatása és alkalmazása Budapest példáján keresztül. Az ötletet az autópálya-effektus biztosítja (a legrövidebb út gyakran nem a leggyorsabb), amelyet a vasúti közlekedésre alkalmazunk.

A nagy távolságokra közlekedő vonatok általában nem állnak meg minden egyes megállóban, így az agglomeráció lakosai, amennyiben nagy távolságra szeretnének utazni, átszállásra kényszerülnek. Kérdéses azonban, hogy a nagyváros felé érdemes indulni (ekkor a lakóhely-nagyváros-lakóhely útvonal megtétele plusz költséggel jár), vagy az agglomerációból kifelé (ekkor viszont a minden állomáson megálló vonatok miatt idővesztésre kényszerülhetnek). Meghúzható egy olyan határvonal, amely elválasztja azokat a településeket, ahonnan még gyorsabb a nagyvárosba visszatérni és azokat, amelyekből már kifelé érdemes indulni. Ez a határvonal a nagyváros (vasúti) gravitációs terének határaként is felfogható.

Summary

The borders of the agglomerations can be located by administrative units, but these limitations often do not reflect the borders of functional spaces. The aim of this paper is to show and apply a special locating method by the example of Budapest. The main idea is the motorway effect (the shortest way is generally not the quickest) applied to passenger railway traffic. The travellers of the agglomeration towards cities far from the capital have a choice: going back to the centre and take a direct fast train or take a stop-train for getting to the first station out of the agglomeration where fast trains stop. We can terminate the settlements from where the return is quicker. This boundary can be perceived as the limit of the gravitational space of the main city.

Bevezetés

A nagyvárosi agglomerációk határát közigazgatási egységek határai mentén is meg lehet húzni, de az ilyenfajta lehatárolások ritkán tükrözik a funkcionális terek határait. A tanulmány célja egy különleges lehatárolási módszer bemutatása és alkalmazása Budapest példáján keresztül.

A tanulmány felépítése a következő. Az első részben az elméleti háttérrel jelentő autópálya-effektust, a gravitációs modellt és a gravitációs törvényt mutatjuk be. Itt kerül sor a tudományos újdonságnak számító "vasúti szökési sebesség" fogalmának bevezetésére. A második részben a használt módszer gyakorlati kérdéseit tisztázzuk, míg a harmadik rész a legfontosabb empirikus eredményeket tartalmazza.

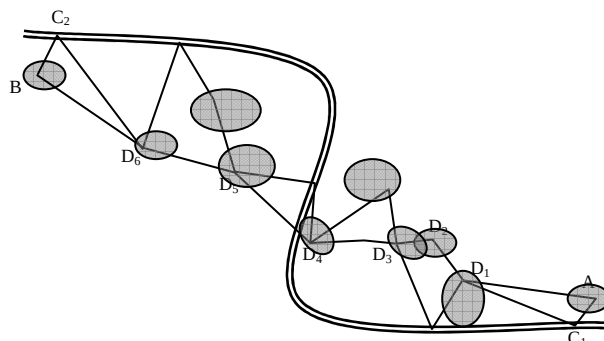
1. Elméleti háttér

A tanulmány alapötlete az autópálya-effektuson alapul. A közlekedési modellekben (és általában a tér-idő szemléletű modellekben) általánosan elfogadott (Dusek-Szalkai, 2008), hogy a legrövidebb út általában nem a leggyorsabb. Autópályák környezetében gyorsabb a legközelebbi csomópontnál felhajtani az autópályára, majd a célponthoz legközelebbi csomópontnál lehajtani, mint a legrövidebb útvonalat követni, amelyen számos településen áthaladva, lényegesen kisebb átlagsebességet lehet elérni. (Lásd 1. ábra: A legrövidebb útvonal A-ból B-be $D_1 - D_2 - D_3 - D_4 -$

¹ A tanulmány alapját jelentő kutatást a Lánosz Kornél-Szekfü Gyula ösztöndíj támogatja.

$D_5 - D_6$ -on keresztül vezet, azonban gyorsabb lehet az eljutás úgy, hogy C_1 és C_2 között az autópályán haladunk.)

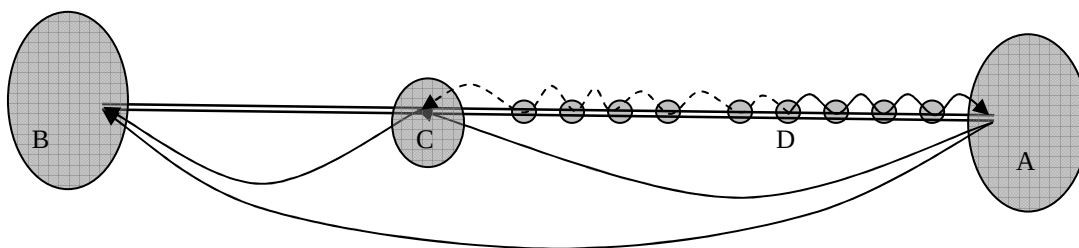
A modell széleskörűen használt a gazdaságpolitikában is, ha a gazdaság nem egyensúlyi pályán mozog, az egyensúly elérését biztosító stabilizációs programot követően az egyensúlyi növekedés könnyebben fenntartható.



1. ábra: Az autópálya-effektus

A vasúti közlekedés esetén a modellünkön némiképp módosítani szükséges. A személyszállításban elterjedt gyakorlat, hogy nagyobb települések között többféle vonattípus közlekedik párhuzamosan. A személyvonatok megállnak (szinte) minden állomáson, míg a gyors-, Intercity, vagy nagysebességű vonatok csak a nagyobb városokat szolgálják ki. A személyvonatok általában rövidebb (60-100 km) útszakaszon közlekednek, így a nagyobb távolságra utazók mindenképpen átszállásra kényszerülnek. Ha az utas az A nagyváros agglomerációjában található D pontból szeretne a B nagyvárosba eljutni, mindenképpen át kell szállnia egy másik vonatra (lásd 2. ábra). A kérdés az, hogy hol érdemes átszállnia, azaz gyorsabb-e visszatérni a centrumba ($D \rightarrow A \rightarrow B$), vagy inkább kifelé érdemes indulni a személyvonattal ($D \rightarrow C \rightarrow B$)? A kérdés megválaszolásához ismernünk kell az A ponttól való távolságot, a vonatok sűrűségét és sebességét.

Részletes elemzés segítségével az A és C pont közti állomásokat két halmazra oszthatjuk, az R halmaz tartalmazza azokat a pontokat, ahonnan kiindulva a visszatérés ($D \rightarrow A \rightarrow B$) a jobb stratégia. Az R halmaz az A nagyváros gravitációs övezeteként is felfogható. Itt kell megemlíteni, hogy a döntés egy adott időpillanatra vonatkozóan egyértelmű, azonban a nap vagy az év egészére nézve nem. Így az R halmaz is csak egy adott időpillanatban adható meg egyértelműen. Az A és C pont közti tér általánosan több övezetre osztható: (1) ahonnan minden körülmények között A felé érdemes indulni, (2) ahonnan inkább A felé érdemes indulni, (3) ahonnan inkább B felé érdemes indulni, (4) ahonnan mindig B felé érdemes indulni.



2. ábra: Az autópálya-effektus a vasúti személyszállításban

A fizikai analógia nyilvánvaló; ha egy test mozgási energiája nem kellően nagy, akkor képtelen elhagyni a másik test gravitációs zónáját. Első látásra ez egy speciális esete lehet a területi elemzésekben használt gravitációs modellnek. A gravitációs modell valóban jól használható eszköz az áramlások modellezéséhez (ld. Reilly, 1929, Voorhees, 1956, Fotheringham, 1988), azonban a lehetséges alkalmazások köre lehatárolt (Dusek, 2003). Ha a kérdésünk úgy hangzana, hogy vajon a D pontból az A vagy a B pontba utaznak többen (a gyakorlati elemzésben ez azt jelentené, hogy Törökbálintról Budapestre vagy Bécsbe, illetve Érdről Budapestre vagy Nagykanizsára), akkor

tudnánk ezt a modellt alkalmazni. Ahogy Dusek (2003) megvilágítja, a gravitációs törvény és a gravitációs modell azonos gyökerekkel rendelkezik, azonban a gravitációs törvény minden következménye nem magyarázható a gravitációs modell segítségével. Mivel itt a közvetlenül a gravitációs törvényt használjuk, Dusek intelmeire csak részben kell figyelmet fordítanunk.

A területi elemzések visszatérő problémája a térbeli kiterjedés, egy-egy területet sok esetben pontszerűen kezelnek. Pontosan mit is jelent egy ország, régió vagy város középpontja? Mivel tanulmányunkban a vasúti közlekedésre koncentrálunk, minden települést vasútállomásával jellemzünk (a nagyvárosok esetén a megfelelő pályaudvarral). A felhasznált távolságokhoz képest a vasútállomás kiterjedése elhanyagolható.

A korábbiak alapján tehát a modellünk a szökési sebesség fizikai analógiájával írható le. A fizikai törvény szerint ahhoz, hogy egy test elhagyhassa egy másik test gravitációs terét, az alábbi sebességet kell elérnie:

$$v_2 = \sqrt{\frac{2 \cdot G \cdot M}{r}} \quad (1)$$

ahol G a gravitációs állandó ($6,6742 \cdot 10^{-11} \text{ Nm}^2\text{kg}^{-2}$), M a test tömege, amelynek gravitációs teréből szökni próbál, és r a távolság az elhagyni kívánt test középpontja és a szökési sebesség számításához felhasznált pont között (Holics, 1986). A társadalmi-gazdasági elemzésekben a szökési sebesség növekvő függvénye a központ gazdasági-társadalmi fontosságának (tömegének) és csökkenő függvénye a központtól való távolságnak. A vasúti közlekedésre adaptált szökési sebesség képlete az alábbi:

$$v_{er} = c \cdot \frac{M^\alpha}{r^\beta} \quad (2)$$

ahol v_{er} a vasúti szökési sebesség, c konstans, α és β pedig paraméterek. A v_{er} -nek komplex értelme van, amely magában foglalja a vonatok gyakoriságát, átlagsebességét (beleértve a megfelelő átszállásokból adódó várakozási időt), míg M -re alapvető hatást a központ vasúti közlekedésben elfoglalt csomóponti jelentősége gyakorol. Az alkalmazott modellben a c konstans, illetve α és β paramétereket az empirikus tapasztalatok alapján kalibrálni kell. A szakirodalomban hasonló modell adatainak mérésére és a modell kalibrálására vonatkozó előzmény nem ismert.

2. Módszertani kérdések

Az alkalmazott módszer számos tisztázandó kérdést felvet.

1. A célállomás kiválasztása. Ha a célállomás túlságosan közeli, akkor fennáll annak a veszélye, hogy a hosszú távon közlekedő vonatok nem állnak meg ott, így az eredmények félrevezetőek. Ha a célállomás túlságosan távoli, akkor kevés lesz vagy teljesen hiányzik a közvetlen összeköttetés A és B pontok között, így az eredményeket túlságosan erősen befolyásolja a menetrend esetlegessége. Mivel az egyes vasútvonalakon elérhető sebesség jelentősen különbözik, javaslatunk szerint – gyors- vagy nagysebességű vonattal – mintegy 3 órás utazással elérhető célpontot érdemes választani. Ez a Nyugat-Európában közlekedő nagysebességű vasutak esetén 600-800 km-es távolságot, míg Kelet-Európában jellemzően 200-300 km-t jelent.

2. Az utazás kezdő időpontja kétféleképpen is megválasztható. *Először*, feltételezhetjük, hogy az utazó racionális, és csak akkor érkezik meg a vasútállomásra, amikor éppen indul egy megfelelő vonat. Ebben az esetben tiszta menetidővel dolgozunk és kiszűrjük a vonatok gyakoriságának kérdését². Továbbá – mivel a személyvonatok általában nagyobb gyakorisággal közlekednek, mint a gyors- vagy Intercity vonatok – feltételezzük, hogy a racionális utas akkor érkezik az állomásra, amikor a legközelebbi gyorsvonat eléréséhez szükséges utolsó személyvonat indul. *Másrészt*, megvizsgáljuk a véletlen utazó helyzetét, aki a nap bármely percében azonos valószínűséggel

² A gyakorisági probléma könnyen megvilágítható az alábbi példával. Ha A pontból B pontba naponta egyetlen vonat közlekedik, amelynek menetideje 3 óra, akkor a racionális utazó átlagos menetideje 3 óra, míg a véletlen utazóé 15 óra (legjobb esetben éppen a vonat indulásakor érkezik, legrosszabb esetben majdnem 24 órát kell várnia). Ha A-ból B-be minden órában indul vonat, akkor a racionális utazó átlagos menetideje ugyanúgy 3 óra, viszont a véletlen utazóé 3,5 órára csökken (legjobb esetben éppen a vonat indulásakor érkezik, legrosszabb esetben majdnem 1 órát kell várnia).

(egyenletes eloszlást feltételezve) érkezik a vasútállomásra, hogy utazását megkezdje. Ahogy kis példánk mutatja ez a feltevés előnyben részesíti a gyakori összeköttetést a két nagyváros között³.

3. A menetrend periodicitását is meg kell említenünk. Bizonyos vonatok nem közlekednek a hét minden napján, ezért a hét napjaira külön-külön kalkulációt készítettünk, az egyes napokat azonos súllyal szerepeltetve. Ugyanakkor az egyes vonalakon alkalmazott nyári – mintegy két hónapig érvényben lévő – menetrendet figyelmen kívül hagytuk.

4. Az átszállások időtartamát valamilyen módon kezelni kell. A kétvágányú pályákon az ellenkező irányba induló vonat esetén is előfordulhat, hogy az a vonat, amelyre az utas átszállna, éppen abban a percben indul, amikor a beérkező vonata megáll. Mivel a modellezés során több állomáson kellene a pontos átszállási viszonyokat ismerni, sokszor évekre visszamenőleg, nehéz alkalomra szabott megoldást találni. Abban az esetben, ha a csatlakozó vonat ugyanazon peron másik oldaláról indul, akár egyetlen perc is elegendő lehet, míg egy budapesti fejpályaudvar egyik szélső vágányáról a másikra való eljutás csomagokkal akár 20 percet is igénybe vehet. A számítások során 5 perces átszállási idővel számoltunk, amely a vidéki pályaudvarok, illetve a munka jelenlegi állása alapján Budapest-Kelenföld állomáson jellemzően elegendő lehet. Mivel a menetrend kezelése mechanikusan történt, ezért kiegészítő információk birtokában az átszállási idő korrigálható.

5. Az agglomeráció lehatárolás indikátora döntő jelentőségű lehet. Az egyes indikátorok érzékenysége miatt többféle változatot is vizsgálunk. Természetesen egy adott időpontban egyértelmű, hogy merre érdemes indulni, de az agglomeráció lehatárolását nem egy adott pillanatra, hanem a menetrendi év egészére szeretnénk elvégezni. *Először* is kézenfekvő megoldás az átlagos menetidő használata: kiszámítjuk befelé és kifelé indulva az átlagos menetidő nagyságát és a kisebbiket választjuk (az egész elemzés során a menetidő optimalizálása a cél). *Másodszor*, összehasonlíthatjuk, hogy a nap milyen hányadában jobb választás a befelé vagy kifelé indulás, és amely irány választása 12 óránál hosszabb tartamban jobb, az az optimális. A véletlen utazó esetében ez legtöbbször a reggeli első vonathoz való jobb csatlakozást fogja jelenteni (mivel éjszaka nincs, vagy sokkal ritkább az összeköttetés). A racionális utazó esetében ez a módszer a döntések megszámlálásából áll, napi 5-10 vonatpár esetén viszonylag gyorsan elvégezhető.

6. Valamennyi számításunkat az agglomerációból való kiutazás szempontjai szerint vizsgáltuk. A jelenség természetéből fakadóan az ellentétes irányú közlekedésnek is van értelme (B pontból D pontba eljutni), ami technikailag ugyanazt az elemzést teszi lehetővé, bár a fizikai analógia nehezebben érhető utol. Ugyanakkor a menetrend aszimmetriája miatt az ellentétes irányú utazásokból adódó eredmények eltérőek lehetnek (ahogy általában a tér-idő elemzések során).

Valamennyi számítás a Magyar Államvasutak, illetve MÁV-Start hivatalos, nyomtatott menetrendjei alapján készült, a legkorábbiak a 2004. december 12-től hatályos változatból (ezt 2005-ös menetrendként hivatkozzuk a későbbiekben). Valamennyi menetrendi adat perc pontosságú, így a számításokat is ilyen pontossággal végeztük. A késéseket – mivel azok nem tervezhetőek – figyelmen kívül hagytuk. A menetrendek olvasása manuálisan történt, útvonaltervező szoftverek nélkül, mivel ezek a véletlen utazó esetén használhatatlanok lennének, illetve számos, az elemzésbe nem tartozó opciót is vizsgálhatnak. Valamennyi számítás az Excel táblázatkezelőjével készült.

3. Empirikus eredmények

A kutatás első fázisában – kísérleti jelleggel – a Budapest-Győr-Wien (Bécs) vasútvonal részletes elemzését végeztük el. Az agglomeráció lehatárolás Budapesthez kötődik, míg a célállomás az osztrák főváros, melyek távolsága 273 km. A menetidő számítása a nemzetközi vonatok kiinduló állomása, Budapest Keleti pályaudvar. Ugyanakkor, mivel a bécsi vonatok kivétel nélkül megállnak Budapest-Kelenföld pályaudvaron, előfordulhat, hogy az ottani átszállási lehetőséget kihasználva az agglomeráció és Bécs között Budapest érintésével is rövidebb távolságot (esetleg rövidebb menetidőt) kapunk.

³ A menetrendek adottságai miatt nem tudjuk felmérni, hogy a nap mely szakaszában merülnének fel utazási igények, ha a vasúti közlekedés a személygépkocsi-használathoz hasonló rugalmassággal rendelkezne, így a feltevés nem csak elméleti jelentőségű.

1. táblázat: A Budapest-Bécs (1) vonal összefoglaló adatai (2005) (Forrás: A szerző számításai)

Kiindulópont	Távolság (km)	Racionális utazó		Véletlen utazó		Legjobb irány (%)
		átlagos menetidő (perc)	átlag- sebesség (km/h)	átlagos menetidő (perc)	átlag- sebesség (km/h)	
Budapest	273	173	94.9	344	47.6	-
Budaörs ki	253	245	62.1	407	37.3	0.0
Budaörs be	265	212	75.3	380	41.8	100.0
Budaörs opt	-	211	75.4	379	46.2	-
Törökbálint ki	249	240	62.3	402	37.2	27.8
Törökbálint be	269	216	74.6	385	41.9	72.2
Törökbálint opt	-	215	73.1	383	44.9	-
Biatorbágy ki	241	233	62.1	395	36.6	44.4
Biatorbágy be	277	223	74.5	392	42.4	55.6
Biatorbágy opt	-	215	72.0	382	43.7	-
Herceghalom ki	234	226	62.2	388	36.2	64.8
Herceghalom be	284	231	74.0	399	42.7	35.2
Herceghalom opt	-	214	70.3	380	42.5	-

A 2005-ös menetrendben napi 6 vonatpár közlekedett Budapest és Bécs között, menetidejük 170 és 179 perc között változott. Az átlagos menetidőkkel számolva Biatorbágyról még érdekesebb volt visszatérni a fővárosba, míg Herceghalomról már jobb döntés a kifelé indulás. Ugyanitt húzódik a határ a leggyakoribb jó döntés elve alapján is. Érdekes észrevenni, hogy Budaörsről valamennyi bécsi vonathoz érdemes visszatérni a fővárosba, így az agglomeráció határövezete csak Törökbálintnál kezdődik.

2006-ban már napi 7 vonatpár közlekedett a vonalon, menetidejük 156 és 185 perc között változott (a 156 perces menetidő eltérő bécsi végállomás eredménye). Lényeges változás a korábbiakhoz képest, hogy a vonalon csúcsidőn kívül ütemes menetrendet vezettek be, ugyanakkor a kifelé közlekedő személy és gyorsvonatok menetrendje nem volt egymással összehangolva. Ennek eredményeként az agglomeráció határa kitolódott az első olyan állomásig, ahol a belföldi gyorsvonatok megállnak. Továbbra is igaz maradt, hogy Budaörsről minden esetben befelé érdemes elindulni, így az övezetként értelmezett határzóna Törökbálinttól kezdődik.

2. táblázat: A Budapest-Bécs (1) vonal összefoglaló adatai (2006) (Forrás: A szerző számításai)

Kiindulópont	Távolság (km)	Racionális utazó		Véletlen utazó		Legjobb irány (%)
		átlagos menetidő (perc)	átlag- sebesség (km/h)	átlagos menetidő (perc)	átlag- sebesség (km/h)	
Budapest	273	174	94.0	345	47.4	-
Budaörs ki	253	239	63.5	403	37.7	0.0
Budaörs be	265	189	84.0	369	43.1	100.0
Budaörs opt	-	189	85.0	369	49.5	-
Törökbálint ki	249	234	63.8	398	37.6	18.4
Törökbálint be	269	194	83.1	374	43.1	81.6
Törökbálint opt	-	193	83.7	372	48.4	-
Biatorbágy ki	241	227	63.6	391	37.0	20.4
Biatorbágy be	277	201	82.7	381	43.6	79.6
Biatorbágy opt	-	197	83.2	372	46.9	-
Herceghalom ki	234	220	63.7	384	36.6	30.6
Herceghalom be	284	208	81.9	388	43.9	69.4
Herceghalom opt	-	202	80.7	373	44.9	-
Bicske ki	224	191	70.3	357	37.6	83.7
Bicske be	294	209	84.5	387	45.5	16.3
Bicske opt	-	189	73.9	355	44.1	-

3. táblázat: A Budapest-Bécs (1) vonal összefoglaló adatai (2007) (Forrás: A szerző számításai)

Kiindulópont	Távolság (km)	Racionális utazó		Véletlen utazó		Legjobb irány (%)
		átlagos menetidő (perc)	átlag- sebesség (km/h)	átlagos menetidő (perc)	átlag- sebesség (km/h)	
Budapest	273	179	91.3	325	50.4	-
Budaörs ki	253	224	67.6	372	40.8	47.6
Budaörs be	265	217	73.3	357	44.6	52.4
Budaörs opt	-	208	74.2	349	49.9	-
Törökbálint ki	249	219	68.1	367	40.7	47.6
Törökbálint be	269	222	72.7	362	44.6	52.4
Törökbálint opt	-	208	74.2	351	49.1	-
Biatorbágy ki	241	212	68.1	360	40.2	71.4
Biatorbágy be	277	229	72.6	369	45.1	28.6
Biatorbágy opt	-	205	72.8	351	47.9	-

2007-ben az agglomerációból (illetve Budapestről) kiutazók számára kedvezőbb feltételeket teremtett a vasúttársaság. Két újabb nemzetközi vonatpár beállítása mellett (így a Budapest-Bécs menetidő 176 és 182 perc közti lett), a kifelé közlekedő vonatok valóban ütemes menetrend szerint közlekedtek, jó átszállási lehetőséggel Tatabányán Győr felé. A menetrend a befelé utazásnak viszont nem kedvezett, mivel a kelenföldi pályaudvarra a nap nagy részében ugyanabban a percben érkeztek az agglomerációból a vonatok, amikor a nemzetközi vonatok Bécs felé indultak. Tekintettel arra, hogy a kérdéses pályaudvar adottságai nem teszik lehetővé a peronon közvetlen átszállást, lényegében minden átszállást egy teljes órára növeltek. Ezekkel az intézkedésekkel sikerült elérni, hogy az agglomeráció határa Törökbálintig behúzódott. Törökbálint adatai alapján látható, hogy az eltérő mutatók eltérő döntéshozzához vezetnek, nincs teljes összhang közöttük.

A 2008-as menetrend kisebb változásokkal (elsősorban több közvetlen Budapest-Bécs összeköttetéssel) konzerválta a 2007-es helyzetet.

Az empirikus tapasztalatok felhívják figyelmünket az elemzés érzékenységre. Az agglomeráció határa jelentősen függ a vonatok gyakoriságától és időzítésétől. Bár szerepet játszik a vonatok

haladási sebessége, illetve annak különbsége is, különös figyelmet kell fordítanunk arra a tényre, hogy az átszállási idők jelentősen befolyásolják az eredményeket. A vasúti szökési sebesség mutatójánál tehát a ráhordó személyvonat sebességének számításakor az átszállásra fordított időt is figyelembe kell venni.

A vasút működése szempontjából pedig fontos, hogy a jó vagy rossz menetrend összeállítása akár megfelezheti, vagy megduplázhhatja az így mért vonzaskörzet nagyságát, így a (menetrend-) írástudók felelőssége komoly.

4. táblázat: További elemzésre érdemes vasútvonalak

Vasútvonal	Potenciális célállomás
Budapest-Székesfehérvár-Nagykanizsa	Nagykanizsa
Budapest-Veszprém-Szombathely	Szombathely
Budapest-Sárbogárd-Pécs	Pécs
Budapest-Lajosmizse-Kecskemét-Szeged	Szeged
Budapest-Cegléd-Szolnok-Debrecen-Nyíregyháza	Debrecen/Nyíregyháza
Budapest-Újszász-Szolnok-Békéscsaba	Békéscsaba
Budapest-Hatvan-Miskolc	Miskolc
Budapest-Vác-Štúrovo-Bratislava	Bratislava

A 4. táblázatban összefoglaltuk azokat a vasútvonalakat, ahol Budapest agglomerációjának lehatárolása kapcsán érdemes hasonló elemzést elvégezni. Közülük néhány várhatóan a fentiekhez hasonló eredménnyel jár, azonban az alábbiakban kiemelték különös szerepet játszhatnak:

1. Szombathely és Budapest között az Intercity vonatok Győr érintésével közlekednek, míg a gyorsvonatok (és a vizsgált viszonylatban a személyvonatok) Székesfehérvár-Veszprém útirányon át.
2. A helyzet hasonló a lajosmizsei viszonylatban is, azzal a különbséggel, hogy itt a személyvonatokon kívül minden vonat Cegléden át közlekedik.
3. A Debrecen felé tartó Intercity vonatok – a 100-as vonalon folyó felújítási munkák függvényében – időszakonként Újszász felé közlekedtek. Ez az első Budapesten kívüli átszállási lehetőségnél (Szolnok) nem okoz problémát, a potenciális belső (budapesti) átszállási lehetőséget viszont alapjaiban érinti.
4. A Budapest-Štúrovo-Bratislava vonal rendkívül érzékeny a nemzetközi vonatok belföldi megállóira. 2005-ben a személyvonatok nem lépték át az országhatárt, míg a nemzetközi vonatok belföldön nem álltak meg, így a Szob- Štúrovo utazáshoz is vissza kellett térni Budapestre. 2007-től egyes személyvonatok átlépik az országhatárt, így a gravitációs zóna jelentősen csökkent, majd 2008-tól a nemzetközi vonatok Vácot is megállnak, ami ismét jelentősen átrendezi a viszonyokat.
5. A Budapest-Székesfehérvár vasútvonal kettős mércével mérhető, attól függően, hogy a Székesfehérvár után többfelé ágazó fővonalak melyikén tűzzük ki a célállomást, így nemcsak a menetrend időbeli változása, hanem a célállomás választása is befolyásolja a végeredményt. További problémát okoz, hogy ez a vasútvonal meglehetősen hosszan Budapest közigazgatási határán belül halad, így előfordulhat, hogy megfelelő menetrendi struktúra esetén az agglomeráció határa Budapesten belül húzódik.

Összegzés

Az empirikus tapasztalatok alapján a gravitációs zóna vasútvonalak mentén történő elemzésének előnyei mellett hátrányait is látnunk kell. Ha célunk az agglomeráció lehatárolása, akkor a következő korlátokba ütközünk:

- az elemzés csak a vasútvonalak mentén végezhető el, így minden nagyváros környékén diszkrét eredményekre vezet (a térkép nem lesz folytonos),
- a természetföldrajzi tér torzítja a gravitációs teret,
- a menetrend aszimmetriája a kétirányú közlekedésben aszimmetrikussá teszi az eredményeket,
- a politikai-földrajzi határok torzító hatása megjelenik.

A vasúti szökési sebesség modellezése során a kutatás első fázisa elsősorban a szökési sebesség méréséhez, értelmezéséhez nyújt hasznos adalékot. A modell teljes kalibrálásához először több vasútvonal teljes elemzésére van szükség, ezzel a konstans és a távolság kitevője meghatározható; azonban a centrum fontosságának együtthatója csak több központ elemzése révén állítható be. Az így elkészült modell alkalmas lehet más a nagyvárosok gravitációs terének modellezésére, illetve a vasúti menetrend készítéséhez is hasznos hozzájárulással bírhat.

Hivatkozások:

- Dusek, T. 2003: A gravitációs modell és a gravitációs törvény összehasonlítása. *Tér és Társadalom*, XVII. évf, 1. szám, 41-58. o.
- Dusek T. – Szalkai G. 2008: *Differences between geographical space and time spaces: theoretical consequences and Hungarian examples*. 48th Congress of the European Regional Science Association, Liverpool, UK, 27-31 August 2008.
- Fotheringham, A.S. – Haynes, K.E. 1988: *Gravity and Spatial Interaction Models*. SAGE Publications, London.
- Holics L. (szerk.) 1986: *Fizika*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Nemes Nagy J. 2005: *Regionális elemzési módszerek*. Regionális Tudományi Tanulmányok 11, ELTE Regionális Földrajzi Tanszék, Budapest.
- Reilly, W. J. 1929: *Methods for the Study of Retail Relationship*. University of Texas, Texas.
- Rodrigue, J-P et al. 2006: *The Geography of Transport Systems*, Hofstra University, Department of Economics & Geography.
- Voorhees, A. 1956: *A General Theory of Traffic Movement*. Institute of Traffic Engineers, New Haven.

A „TERÜLETI KOHÉZIÓ” SZEREPE AZ EU ÉS A TAGORSZÁGOK POLITIKÁJÁBAN

Illés Iván

Az MTA doktora, egyetemi tanár
MTA Regionális Kutatások Központja

Mintegy tíz éve született meg a területi kohézió fogalma, ami akkor alig keltett figyelmet. A fogalom akkori megalkotói, de nem sokkal később az Európai Bizottság is, az elmúlt évtizedben jelentős „terjesztő” munkát végeztek. Ez a terjesztő munka ugyan a fogalom meglehetősen sokféleképpen értelmezhető és bizonyos mértékben homályos jellegén nem igazán változtatott, de lehetőséget adott arra, hogy a fogalomhoz a legkülönbözőbb értelmezések és ezekhez kapcsolódó törekvések társulhattak. A fogalom bekerült az EU alkotmány tervezetbe és a Lisszaboni Szerződésbe, és bár azok ratifikálása nem sikerült, illetve az utóbbinál még komoly akadályokat kell legyőzni, a „területi kohézió” fogalma mára megkerülhetlenné vált az Európai Unió jövőbeli politikáinak kialakításában. Az alábbi tanulmánynak a célja ezért a „területi kohézió” fogalom létrejöttének és fejlődésnek végig kísérése, a hozzá kapcsolódó fő nézetek és tartalmak elemzése, azok érvényesítése feltételeinek és következményeinek vizsgálata.

A „területi kohézió” három értelmezése

Bár a fontos európai dokumentumokban megjelent a területi kohézió fogalma, e dokumentumok – az elnevezés említésén túl – nem adták meg a fogalom definícióját és nem körvonalazták annak pontos tartalmát. E definiátlanság természetesen különböző értelmezéseknek adott teret. E definíciók nem zárják ki egymást, már csak azért sem, mert a legtöbb közülük meglehetősen általános jellegű és homályos megfogalmazású. Miközben definíciónak szánták őket, valójában nem azok, hanem felsorolnak néhány célt, amelyeket a területi kohézió jegyében kívánnak megvalósítani. Úgy tűnik, a fogalom megjelenése óta eltelt mintegy tíz évben a pontosabb definíció megadása nem nagyon haladt előre. Van ebben bizonyos szándék is: a tartalom szűkítése bizonyos támogató csoportok elvesztését jelenthetné, akik saját specifikus törekvéseiket nem kellően látnák tükröződni a pontosabb definícióban.

Mindazonáltal, bizonyos politikai irányok és tematikai fókuszok egyértelműen körvonalazódnak az eddigi vitákban és az irodalomban. Bizonyos egyszerűsítéssel három ilyen fő irány azonosítható:

A területi szempontok határozottabb érvényesítése az ágazatok fejlesztésében;

Az átfogó és integrált területi tervezés.

A földrajzi hátrányos adottságok egyenlő rangú figyelembe vétele a támogatási politikában.

A következő fejezetekben e főirányok részletesebb kifejtésére kerül sor.

A területi szempontok határozottabb érvényesítése az ágazatok fejlesztésében

Minden területfejlesztő régi panasza és problémája, hogy a gazdaságpolitika szabályozási és költségvetési eszközeinek csak egy relatíve kisebb hányada az, amely közvetlenül területpolitikai célokat szolgál. Túlnyomó részük ágazati és szakpolitikai hatáskörébe tartozik és elsősorban az adott ágazat szakmapolitikai céljainak megvalósítása érdekében kerül felhasználásra. Természetesen ezeknek a „nem-területi” szabályozóknak és fejlesztési eszközöknek messzemenő területi hatásai vannak és ezek a hatások nem mindig egyeznek meg a területi politika céljaival, sőt azzal sokszor éppen ellentétesek. Mivel ezek az intézmények a források nagyobbik hányadával rendelkeznek, azok teljesen kiolthatják a területi célú eszközök, szabályozások (ha ilyenek egyáltalán vannak) hatásait, sőt azokat ellenkezőjére fordíthatják. Ezek az egymást kioltó hatások végső soron az egész politika koordinátlanságához, hatékonyságvesztéséhez vezethetnek.

Lehetséges, hogy számos probléma jobban kezelhető országos összefüggések figyelembe vételével. De akkor is felmerül a kérdés, érvényesíthetők-e és hogyan a területi szempontok és követelmények ezekben a nem-területi jellegű programokban, projektekből, szabályozásokban?

Számos javaslat felmerült ezzel kapcsolatban:

A területi kohézió, mint harmadik horizontális EU prioritás

Az egyik ezek közül a területi kohézió az EU „horizontális prioritásai” közé emelése: Jelenleg az EU-nak két általános ún. „horizontális” prioritása van: az egyik a fenntartható fejlődés, a másik az esélyegyenlőség biztosítása. Ez azt jelenti, hogy az Európai Unió összes programjában, projektjében és az ezekhez kapcsolódó valamennyi pályázatban (és nemcsak a strukturális és kohéziós alapok vonatkozásában) le kell írni és igazolni kell, hogy az adott program, projekt, vagy pályázat hogyan járul hozzá a két horizontális prioritás teljesítéséhez. E követelmény általános érvényesítése természetesen néhol sablonos, erőltetett, vagy akár mulatságos leírásokat is eredményezett, de nem ez a jellemző. Mindenesetre sikerült elérni, hogy minden program, projekt, vagy pályázat írói legalább gondolkodni kényszerülnek a prioritások érvényesítéséről saját tevékenységük keretében. E megfontolásból a javaslatok a területi kohéziót az EU harmadik horizontális prioritásként javasolják.

E javaslatnak magyar szempontból azért is külön jelentősége van, mert Magyarország azon kevés ország közé tartozik, amelyek saját hatáskörükben bizonyos intézkedéseket kezdeményeztek a területi kohézió horizontális prioritássá tétele érdekében. Az Új Magyarország Fejlesztési Terv már három horizontális prioritással számol és a harmadik a területi kohézió. 2007-ben az Önkormányzati és Területfejlesztési Minisztérium javaslatára a VÁTI kidolgozott egy olyan pályázati űrlaprendszert és a hozzá kapcsolódó útmutatót, amellyel az összes UMFT pályázat területi kohézióhoz való hozzájárulását kívánták megállapítani. Az űrlap négy kérdéscsoportot tartalmazott:

- területi hatások: amely a projektnek a foglalkoztatásra, a potenciális beszállítókra, a település elérhetőségére, valamint a helyi lakosság életkörülményeire gyakorolt hatását kívánta felmérni;
- területi szinergia: amely a projektnek más ugyanott, vagy a közelben megvalósuló projektekkal való kölcsönhatását, valamint a kistérség, régió terveivel és az operatív program céljaival való összhangját kívánta vizsgálni;
- térhasználat: ami a beépítettség mértékére, a területfelhasználás változásaira, a helyi erőforrások kihasználására és hozzáférhetőség változásaira vonatkozóan tesz fel kérdéseket;
- végül a projektnek az országos és regionális célokhoz való hozzájárulásra kérdez rá.

A kérdőív európai jelentőségű kezdeményezés, még akkor is, ha a területi kohézió néhány lényeges elemét nem foglalja magában.

A regionális operatív programok súlyának megnövelése

Minden bizonnyal növelhető volna a területi szempontok súlya a nemzeti fejlesztési programokon belül, ha a regionális programok jelentősége megnövekedne, ha a források nagyobb aránya lehetne megtervezhető és elosztható a regionális programokon keresztül. A nagyobb arányban régiókhoz allokált források több determinációt teremtenének az ágazati tervezők számára, kevésbé szakadhatnának el a területfejlesztés szempontjaitól.

Sajnos az új tagországokban megfigyelhető a regionális célú és jellegű operatív programok relatív visszaszorulása az ágazati, vagy egyéb szakpolitikai irányzatú operatív programokkal szemben. A régi tagországokban ma is az EU támogatási eszközök 60-100 százaléka regionális programokon keresztül kerül felhasználásra. Az új tagországokban eleinte egyetlen regionális operatív program készült (amely ezáltal el is veszítette regionális jellegét), a források túlnyomó része ágazati, vagy ún. horizontális programok keretében került felhasználásra. 2007 óta néhány új tagországban (Lengyelország, Csehország, Magyarország) vannak regionális programok, amelyek együttesen az EU strukturális támogatások 20-30 százalékát kezelik, a források túlnyomó többsége továbbra is ágazati és horizontális programok keretében kerül felhasználásra.

1. táblázat: Az EU források megoszlása a regionális és nem-regionális OP-k között 2007-2013

Ország	Reg. OP-k	Nem reg OP-k	Ország	Reg. OP-k	Nem reg OP-k
Nagy Britannia	100,0	0	Svédország	57,4	42,6
Franciaország	88,5	11,5	Hollandia	50	50
Belgium	82,1	17,9	Írország	50	50
Németország	80,3	19,7	Görögország	39,6	60,4
Olaszország	72,5	27,5	Portugália	40,7	59,3
Finnország	61,4	38,6	Lengyelország	28,3	71,7
Spanyolország	61,4	38,6	Magyarország	25,1	74,9
Ausztria	60,8	39,2	Csehország	18,3	81,7

Forrás: ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/fiche/hu_hu.pdf

Megjegyzés: a többi tagországban csak egyetlen NUTS2 régió van, ill. Szlovákiában, Romániában és Bulgáriában egyetlen regionális operatív program létezik, ami így valódi regionális programnak nem tekinthető.

A szakpolitikák területi hatásvizsgálata.

A harmadik lehetőség az egyes szakpolitikák területi hatáselemzésének bevezetése, és a vizsgálat eredményeinek megfelelően a politikák bizonyos korrekciója. Ez esetben nem csupán egyedi projektekre, hanem az egyes operatív programok, ágazati politikák egészére kellene készíteni területi hatásvizsgálatot. A minta nyilvánvalóan a környezeti stratégiai hatásvizsgálat, amelynek elkészítése valamennyi operatív program elfogadásának feltétele. Valóban ez lenne talán a leghatékonyabb eszköz a területi kohézió elvének az egyéb politikákban való érvényesítésére. Közismert ugyanis, hogy az Európai Unió számos politikája és annak eszköze, szabályozása nem segíti a területi kohéziót, vagy éppen ellentétes azzal. Mindenekelőtt a közös agrárpolitikát lehet idesorolni, de ilyen elemek vannak a közlekedési, a verseny és a K&F politikában is.

A fő probléma az, hogy a területi hatásvizsgálat módszerei és menete egyelőre sokkal kevésbé kidolgozottak és bevezetése – éppen ezért – jóval kevésbé élvez konszenzust, mint a környezeti stratégiai hatáselemzés esetében. Kétségtelen, hogy e téren az utóbbi időszakban lényeges előrelépés történt. A 30 ESPON kutatási projekt közül 12, közel fele, a különböző politikák területi hatásai vizsgálatának volt szentelve. Közös módszer és egységes közelítés azonban ezekben a projekteken nem fedezhető fel.

Az átfogó és integrált területi tervezés

A második, megközelítése a „területi kohézió” talán kissé elméletibb, főként tudományos kutatók, a tervezés elméleti szakemberei használják, de megjelenik a fontos dokumentumokban is, mint az ESDP, vagy az „Európai Unió területi helyzete és perspektívái”. Eszerint egy térség természeti és fizikai adottságai, adott emberi kéz által létrehozott eszközök, építmények, valamint maguk az ott élő emberek, tudásukkal, szokásaikkal, intézményeikkel együtt egy szorosan összefüggő rendszert alkotnak, amelyben minden elemnek megvannak a maga potenciáljai. E potenciálokat azonban úgy lehet optimálisan felhasználni, ha azok sajátos lehetőségeit, de főleg egymásra való hatásaikat, összefüggéseiket figyelembe vesszük. És ez az ésszerű, az összefüggéseket, kölcsönhatásokat figyelembe vevő eljárás teremti meg a területi kohéziót. Ezt a tervezési módot nevezik „**átfogó, integrált**” spatial planning-nak. Ez egy „holisztikus”, átfogó és integrált közelítés, amelyhez természetesen csak közelíthetünk, mint célhoz. A valóság mindig elmarad ehhez az optimális helyzethez képest. Ezért talán nem is az egyes konkrét akciók, hanem a szemlélet a döntő eleme a területi kohézió e felfogásának. Olyan politika, amelyik csak bizonyos területekre koncentrál, nem vezet el ehhez a megközelítéshez. Ugyanez a helyzet, ha csak bizonyos ágazatokra, szakterületekre koncentrál a tervezés.

Ennek a felfogásnak egyik alapvető fogalma a „**territorial capital**”, (területi tőke). A kétezres évek elején jelent meg, több kiadványban is egy időben. Az OECD Territorial Outlook, 2001, a következőképpen próbálja értelmezni:

„Egy régió területi tőkéje különbözik minden más területétől, és sok tényező határozza meg: olyanok, mint a földrajzi fekvés, a nagyság, a termelési tényezőkkel való ellátottság, a klíma, a tradíciók, a természeti erőforrások, az élet minősége, vagy az ott lévő városok méretgazdasági előnyei. Más ilyen tényezők lehetnek „láthatatlan összefüggések”, mint különböző hallgatólagos megállapodások, szokások és informális szabályok, amelyek lehetővé teszik a gazdaság szereplői számára az együttműködést bizonytalan feltételek között is. Vagy a szolidaritás, a kölcsönös segítség, vagy az új gondolatok elfogadása kisebb közösségekben, ami gyakran előfordul ugyanazon térségben és ugyanazon ágazatban működő kis- és közepes vállalkozások között (társadalmi tőke). Végül, van egy másik „megfoghatatlan” tényező is, ami a „levegőben van”, és a mit általában „környezetnek” nevezhetünk, és amely az intézmények, szabályok, szokások, maguk a termelők, a kutatók és a politikusok valamilyen kombinációjának eredménye, ami együtt egy bizonyos kreativitást és újítást tesz lehetővé. A „területi tőke” bizonyos típusú beruházásoknál nagyobb hozamot tesz lehetővé, mint másoknál, mivel azok jobban illeszkednek a területhez és annak eszközeit, embereit és potenciálját hatékonyabban használják fel.” (OECD, 2001)

A „területi tőke” tehát egy viszonyokra és funkciókra vonatkozó fogalom, amelynek elemei különbözőek, de vannak közös jellemzőik. Ilyen értelemben a „területi tőke” elemei:

- a közjavaknak és infrastruktúrának egy meghatározott helyhez kötött mennyisége, amelyek kollektív, magán célokra nem kisajátítható szolgáltatásokat nyújtanak;
- elmozdíthatatlan jóságok, amelyek állandóan az adott hely részei;
- hely-specifikusak, azaz ugyanolyanokat szinte lehetetlen máshol találni;
- örökség jellegűek, azaz hosszú idő alatt halmozódnak fel, vagy rakódnak le és nem igen lehet őket rövid idő alatt megteremteni.

Lehetnek:

- természeti képződmények;
- anyagi és nem anyagi örökség jellegűek;
- állóeszközök, infrastrukturális létesítmények;
- és lehetnek szellemi, kognitív, szociális, kulturális és intézményi tőkeelemek.

A területfejlesztési politikáknak tehát azt a logikát kell követniük, hogy a gazdasági növekedés részben az adott terület térbeli szerveződésétől függ. Ezt a térbeli szerveződést pedig nagyszámú politika alakítja a kormányzás különböző szintjein. Hatnak a területi szerveződésre továbbá a társadalmi folyamatok, a műszaki fejlődés és a piaci erők is. Ezeknek a makro („mainstream”) gazdaságpolitikáknak, ágazati politikáknak azonban lehetnek olyan nem kívánt területi hatásai, amelyek eltorzíthatják a területi fejlődést. Az olyan politikák, amelyek szemmel tartják a területi összefüggéseket, nemcsak csökkentik ezeket a hatásokat, hanem, ami talán még fontosabb, hozzáadott értékük van, abban az értelemben, hogy integrálják ezeknek az ágazatközi politikáknak a gazdasági, szociális és környezeti hatásait. Ezért, a területfejlesztési politika a területi tőke erősítésének és optimális kihasználásának fontos eszköze lehet.

Nyilvánvaló azonban, hogy a területi tőkére koncentráló területfejlesztési politika, bizonyos eltolódásokat feltételez a területfejlesztési politika prioritásaiban és az eszközök allokációjában. Inkább a kínálati-oldalú eszközöket és az alulról jövő fejlesztési kezdeményezéseket preferálja a központi újraelosztó politikához képest. Célzottabb és szűkebb ágazati és területi prioritásokat feltételez. A vállalkozások támogatása helyett a „vállalkozási környezet” megteremtésére törekszik. Inkább azokra a területekre koncentrál, ahol fejlesztési potenciál van, mint azokra, amelyek szükségét szenvednek. A kérdés különösen az utóbbi években vált aktuálissá, amikor a kedvezőtlen gazdasági ciklusok miatt a fejlett régiókban is egyre nehezebbé vált a fenntartható gazdasági növekedési ütem elérése és ott is megnőtt a nyomás a költségvetéseken, azok egyensúlyán. Magyarul, azok, akik a területi tőke hasznosításán alapuló regionális politika hívei, egyben a támogatási források bizonyos átstrukturálását is javasolják a kevésbé fejlett területekről a fejlettebbekre. E törekvésüket eddig főleg a nemzeti területfejlesztési politikák tekintetében

hangsúlyozták, de nyilvánvaló, hogy ennek belátható időn belül hatása lesz az EU strukturális és kohéziós alapjaira is.⁴

A területi együttműködés és a „területi kohézió”

Valamennyi, e témáról író szerző, de a politikai dokumentumok is azt hangsúlyozzák, hogy a „területi kohézió” egyik legfontosabb eleme a határokon átnyúló és a transznacionális együttműködés. Bármilyen különböző is legyen a „területi kohézió” mibenlétére vonatkozó álláspontjuk, a határokon átnyúló közös fejlesztések mindenképpen a területi kohézió egyik alapelemét képezik. Mi az oka ennek az egyetértésnek?

Az „átfogó, integrált” térbeli tervezés hívei azért tartják fontosnak, mert a területi potenciál és területi tőke optimális hasznosításának nyilvánvalóan akadályát képezik a teret elválasztó politikai határok. De az is lehet, hogy a határok miatt egyik régióban az ott lévő kapacitások túlterheltek, míg néhány kilométerre a határon túl alul-kihasználta. Az Európai szintű optimális fejlesztési politika feltétele tehát a határok meghaladása.

A különleges, földrajzilag hátrányos helyzetű térséget támogatásában érdekelték azért tartják fontosnak, mert egyfelől a határtérségeket is földrajzilag hátrányos helyzetű periférikus térségnek tekintik, amelyek támogatást igényelnek. Másrészt az általuk preferált térségek, hegyvidékek, szigetek, tengerparti területek, folyómedrek többnyire egybeesnek a határmenti, vagy határokon átnyúló térségekkel, így azok támogatási igénye még egy oldalról megerősítést nyer.

Végül a „területi kohézió” hívei azért is preferálják a területi együttműködést, és azon belül is az un. transznacionális együttműködést, mert ma lényegében ez az egyetlen formája az általuk támogatott Európai szintű „spatial planning”-nak. Mint említettük, ilyenfajta közvetlen tevékenységre az Európai Bizottságnak mandátuma nincs. Ilyen, több Európa országot átfogó térségekre vonatkozó „spatial planning-szerű” tevékenységre csak a volt INTERREG III B-n keresztül, illetve jelenleg az Európai Területi Együttműködés transznacionális típusa keretében van lehetőség. A már említett, a Balti térségre vonatkozó VASAB projekt, a mi térségünkre vonatkozó VISION PLANET, PLANET-CENSE, ESTIA, KÁRPÁTOK projektek valójában transznacionális spatial planning kísérletek. A határmenti programok területei túl kicsik e tevékenység számára, az interregionális együttműködés nem összefüggő térképen ábrázolható és tervezhető tevékenységekre vonatkozik, így valóban a transznacionális forma az egyetlen lehetőség és valóban az össz-európai spatial planning elő-iskolája.

A földrajzi hátrányos adottságok egyenlő rangú figyelembe vétele a támogatási politikában

Végül és egyáltalán nem legutolsó sorban, a területi kohézió egyik igen fontos dimenziója az, miszerint az Európai Unió figyelme és főleg támogatása ne csak a gazdasági szempontból fejletlen és szegény régiókra terjedjen ki, hanem azokra is, amelyek valamilyen földrajzi adottságuk következtében vélhetően hátrányt szenvednek: megközelítésük nehezebb, éghajlati viszonyaik miatt az élet nehezebb és költségesebb, távol esnek a fő központoktól, városhiányosak, stb.. E régiók lehetnek egyébként magas, vagy alacsony egy főre jutó GDP-vel rendelkezők, ezek a hátrányok akkor is többletköltségeket, hátrányokat jelentenek számukra. Ha területi kohézióról

⁴ Egyelőre ez a törekvés az EU versenypolitikájával kapcsolatban mutatkozik meg leginkább. Az Európai Bizottság ugyanis, hosszú küzdelmek után, az utóbbi években elérte a kohéziós politika és a versenypolitika harmonizációját. Ez azt jelenti, hogy nemzeti forrásokból is csak ugyanazokban a régiókban, ugyanazon ágazatokban és ugyanazon mértékek szerint legyenek a vállalkozások támogathatók, amint azt a kohéziós politika az EU forrásokra megszabja. Azon régiókban, amelyekben a vállalkozások nem, vagy csak nagyon korlátozott mértékben jogosultak az EU alapjaira, ott a nemzeti kormányok sem nyújthatnak ennél nagyobb mértékben támogatást. Ennek a kritikának bizonyos jogosultsága van azokban az esetekben, amelyekben bizonyos közös érdekek szolgáltatások vállalati formában működnek. Számos közmű, közlekedési, de bizonyos országokban egészségügyi szolgáltatás működik ebben a formában, amelyek ugyan vállalatok, de tevékenységük jelentős hányadát állami támogatások fedezik. Ezek támogatása, és ezáltal a közszolgáltatások fejlesztése az új szabályozás körülményei között igen nehéz és körülményessé, adott esetekben lehetetlenné vált a fejlett térségekben.

beszélünk – a gazdasági és szociális kohézió mellett, ill. azon túl – akkor főleg ezeket a hátrányokat kell figyelembe venni.

Széles körű támogatása van ennek az értelmezésnek. Mindenekelőtt azokban a régiókban és országokban, amelyek elég sok ilyen földrajzi adottságú régióval rendelkeznek. De számos nemzetközi fórum is felveti ezt a kérdést. Az átfogó, a régiókat képviselő szervezetek mellett vannak olyanok, amelyek kifejezetten bizonyos földrajzi típusú régiók ügyének felkarolására, támogatására jöttek létre.

Ez tehát a „területi kohézió” egyetlen értelmezése, amihez komoly érdek és lobbizás is fűződik. Bár a fent felsorolt szervezetekben a szegény régiók képviselői is ott vannak, alapvetően a fejlettebb régiók képviselői határozzák meg e szervezetek tevékenységét. Lehetséges, hogy megnyerik ehhez a kevésbé fejlett régiók képviselőit is, akik talán ebből többletjuttatásra számítanak, nem, vagy alig figyelembe véve, hogy a kohéziós támogatások nagysága aligha bővíthető, tehát egy célra többet adni csak akkor lehet, ha más céloktól elvonják azokat.

Vizsgáljuk meg tehát e törekvések megalapozottságát és jogosságát:

Azoknak a földrajzi adottságoknak köre, amelyekre hivatkozva a területi kohézió ilyen követelménye felmerül, többnyire a következőkre terjed ki:

- hegyvidéki régiók
- sziget régiók
- városoktól távoli vidéki területek
- határ-menti régiók, különös tekintettel a külső határokra.
- nagyon távoli (tengeren-túli) régiók
- zord éghajlatú területek
- kedvezőtlen mezőgazdasági adottságú területek
- aprófalvas területek
- nagyvárosok leromlott, túlzsúfolt, rosszul ellátott negyedei
- tengerpart menti területek
- természeti csapások (árvíz, szárazság) által gyakran sújtott területek.

Először meg kell jegyezni, hogy már a jelenlegi finanszírozási rendszerben is több, az előzőekben említett földrajzi adottság figyelembevételre kerül és meghatározott pénzügyi támogatás is kapcsolódik hozzájuk:

- 1995-től, Svédország és Finnország belépésétől a **zord éghajlatú, ritkán lakott** (kevesebb mint 8 fő/km²) területek támogatása a Strukturális Alapok 6. fő célkitűzésévé vált.
- A **távol eső, periférikus térségek** (Martinique, Guadeloupe, Francia Guyana, Réunion, Azori szigetek, Kanári szigetek, Madeira) a fejlettségüknek megfelelő támogatáson túl további támogatásban részesülnek;
- A **határ-regiók** eleve a „Területi együttműködés” keretében meghatározott, együttműködést szolgáló támogatást kapnak. A külső határon lévő régiók ehhez még többlet-támogatást is kapnak.
- Az EMVA keretében a **kedvezőtlen adottságú mezőgazdasági területek** külön LFA (Less Favoured Areas) támogatásban részesülnek. Ennek legjelentősebb hányada a hegyvidéki térségeknek jut.
- Amint már korábban jeleztük, a **transznacionális együttműködés**, különösen az 1996-99 és a 2007-2013 programozási időszakban, az Európai Bizottság szándékai szerint főleg földrajzi, hidrológiai problémák megoldására koncentrálódik.

Bizonyos földrajzi adottságok figyelembe vételének tehát eddig is helye volt, és a jövőben is hely lesz az Európai Unió kohéziós politikájában. A „területi kohézió” azonban csupán ezt a dimenziót érteni és azt elsősorban a támogatási politikában érvényesíteni – ahogyan azt a támogatók többsége kívánja – úgy véljük, hogy a „területi kohézió” fogalmának meglehetősen eltorzított értelmezését jelenti:

Először azért, mert az ellentétes lenne az EU létrehozásakor megfogalmazott és azóta is alkalmazott elvekkel. Az EU eredetileg nem számolt azzal, hogy saját költségvetéséből támogatásokat nyújt. De később, amikor mégis nyújtott támogatásokat a kevésbé fejlett, szegényebb régióknak, akkor is mindig hangsúlyozta azok ideiglenes jellegét. A támogatás addig jár, ameddig a régió elfogadható színvonalra felzárkózik (pl. az EU GDP/fő 75 százaléka), és a régióknak mindent meg kell tennie annak érdekében, hogy ez a felzárkózás megtörténjen. Ez után a

támogatás megszűnik. Egészen új helyzetet jelent azonban, ha olyan tényezők alapján jár támogatás, mint a sziget, vagy hegyvidéki jelleg, vagy zord éghajlat. Ezeket a tényezőket ugyanis semmiféle fejlesztés, fejlődés nem változtathatja meg. A szigetek szigetek maradnak, a hegyvidéki jelleg és a zord éghajlat is az adott terület örökös tényezői. Ilyen támogatások nyújtásával tehát **az EU kvázi örökös támogatásra kötelezi el magát**, ami nagyon súlyos elkötelezettség és aligha van összhangban az alapítási elvekkel.

Másodszor, a területi kohézió ilyen – és döntően ilyen – értelmezése több vonatkozásban éles konfliktusban van a gazdasági és szociális kohézió elveivel. Talán elfogadható lenne ugyanis ilyen támogatás, ha egy szegény régiót szegénységén túl még földrajzi hátrányok is sújtanak. Ha azonban az európai színteret áttekintjük, kiderül, hogy a „földrajzi hátrányokkal sújtott” régiók igen jelentő hányada egyáltalán nem szegény, hanem Európa legfejlettebb, leggazdagabb régiói közé tartozik. A „földrajzi hátrányok” egy része ugyanis, mint pl. a sziget jelleg, vagy hegyvidékiesség, manapság igen jelentős „gazdasági előnyökké” váltható át, pl. a turizmus területén.

E tényezőknek a kohéziós politikába való integrálása természetesen megváltoztatná a kohéziós támogatások allokációját, hiszen e címen számos – egyébként fejlett – régió jutna kohéziós támogatáshoz, amelyik eddig ilyenben nem részesült. Mivel az adott politikai konstellációban a kohéziós támogatások összegének növelésére aligha van lehetőség, ez a reallokáció nyilvánvalóan csak az eddigi „kohéziós országok” támogatásának csökkentése útján lenne megvalósítható.

Következtetések és ajánlások

2011. első félévében Magyarország veszi át az EU soros elnökségi tisztségét. A területi kohézió szempontjából különös jelentőséget ad ennek az elnökségnek, hogy a „Territorial Agenda of the EU” keretében Magyarországot kérték fel, hogy tekintse át és értékelje 2011-ben a Territorial Agenda megvalósulását a megelőző 4 évben, és – nyilvánvalóan, és az előzőből következően – tegyen javaslatot a jövőbeli teendőkre. Ez a körülmény sajátos profilt ad a tanulmányból levont, ill. levonható következményeknek is, és lehetőségeink szerint megpróbáltunk ennek a feladatnak eleget tenni:

1. A „területi kohézió” – nem eléggé egyértelműen tisztázott tartalma ellenére – részévé vált az Európai Unió célrendszerének. Felhívja a figyelmet a fejlődés térbeli dimenziójára, az európai térség rendkívüli differenciáltságára és az ebből fakadó feladatokra. Ez által az EU politikáit komplexebbé teszi, és közelebb hozza a realitásokhoz. Ezek a megállapítások igazak, függetlenül attól, hogy a területi kohézió milyen intézményi, jogi és szervezeti formában válik részévé az európai célrendszernek.
2. A területi kohézióknak egyelőre nagyon különböző felfogásai vannak. Úgy vélhető, hogy valamennyi felfogásnak van bizonyos létjogosultsága, de nem valamennyi felfogás megalapozottsága azonos mértékű, és nem egyformán illeszkednek Magyarország EU politikákkal kapcsolatos nézeteinek és elvárásainak rendszerébe:
 - Teljes mértékben illeszkedik felfogásunkba az a törekvés, hogy a területi szempontokat figyelembe kell venni és érvényesíteni indokolt nemcsak a szűkebben értelmezett területfejlesztési programokban és projekteken, hanem minden, a térbeli fejlődést jelentősen befolyásoló szakmai, ágazati és horizontális célkitűzésben is;
 - Illeszkedik politikánkba az a törekvés is, hogy a területfejlesztés nem korlátozódhat a kevésbé fejlett, problematikus térségekre, hanem ki kell terjednie az Európai Unió és a tagállamok egész területére, figyelembe kell vennie az egyes térségek közötti kapcsolatokat, kölcsönhatásokat és eltérő adottságaiknak megfelelően hasznosítania kell az egyes térségek, települések „területi potenciálját”, mert ez eredményezhet optimális fejlődést az EU egész területére. Hozzá kell azonban tenni, hogy ez a követelmény általános és elméleti jellegű, és a gyakorlatban való érvényesítése nem egyértelmű, különböző politikai törekvéseknek adhat utat. Ezért, úgy véljük, hogy a területi kohézió nem állhat ellentétben a kohézió azon értelmével, amely a kevésbé fejlett, szegény térségek felzárkóztatását az EU szintű és nemzeti területfejlesztési politika elsődleges – noha nem egyetlen – céljának tekinti;
 - Végül csak feltételeken és fenntartásokkal értünk egyet azzal a nézettel, miszerint a területi kohézió – ellentétben a gazdasági és szociális kohézióval – nem a gazdaságilag

- és szociálisan legrosszabb helyzetű, hanem bizonyos – hátrányosnak tekintett – földrajzi adottságokkal rendelkező területek adottságainak figyelembe vételét és EU és nemzeti szintű támogatását jelenti. Úgy véljük, hogy e térségek között számos fejlett és gazdag terület is van, amelyeknek támogatási igénye nem igazolható.
3. Általában nem értünk egyet a gazdasági-szociális és a területi kohézió merev és éles szétválasztásával. A területi kohézió részben a gazdasági és szociális kohézió céljainak a területi, földrajzi viszonyok figyelembe vételével való érvényesítése. Ha a területi kohézió ennél minden bizonnyal több is, a fenti meghatározás kétségtől a területi kohézió egyik lényeges elemét ragadja meg.
 4. A területi kohézió kiemelt jelentőségű elemének tekintjük, hogy a területi, térségi szemlélet, a területfejlesztés céljainak érvényesülnie kell a fejlesztés minden lényeges aspektusában. Magyarország ebben a tekintetben úttörő munkát végzett. Valamennyi, az EU strukturális támogatásaival megvalósuló programban az esélyegyenlőség és a fenntartható fejlődés mellett horizontális prioritásként beiktatta a területi kohéziót is, továbbá útmutatót készített, valamennyi projekt-pályázó számára, hogy pályázatukban érvényesítsék a területi kohézió követelményeit.
 5. A területi dimenzió és a belső területi összefüggések, kapcsolatok figyelembe vétele jobban elvárható a regionálisan szervezett programoknál, mint az ágazatilag, vagy horizontálisan szervezettekénél. Az EU15 országokban a strukturális és kohéziós támogatásoknak minimum 40 százalékát, de a legtöbb országban ennél jóval többet regionális programok keretében használják fel, az új tagállamoknál ez az arány 18-28 százalék. (lásd 1. sz. táblázat). Célszerű lenne elérni, hogy 2007 után az EU strukturális és kohéziós támogatások legalább fele valamennyi országban regionális programok keretében kerüljön megtervezésre és felhasználásra.
 6. A területi kohézió és az európai szintű területi tervezés (Spatial planning) gyakorlatba való átültetésének talán legfontosabb terepe ma az EU kohéziós politika harmadik prioritása a „Területi együttműködés”, és azon belül is annak második eleme a „transznacionális területi tervezés” (transnational spatial planning). Gyakorlatilag csak ezen a területen folyik ma – ha nem is valamennyi, de számos projektben – európai területi tervezésnek nevezhető tevékenység (a franciák kifejezésével valamennyi együttműködési terület egy-egy „kis Európának” tekinthető). Ez a tevékenység 2005-2006 körül komoly veszélybe került. Az Európai Bizottság, külső hatásokra is, erősen redukálta a pályázható témákat és azt hangoztatta, hogy többé nem papírok, tanulmányok, hanem konkrét fejlesztések, beruházások kell, hogy legyenek a projektek eredményei. Ezek a „papírok” azonban az európai szintű területi tervezés egyetlen termékei. Úgy gondoljuk, hogy a tagországok képviselőinek ezt a szerepet, és e tevékenység szükségességét meg kell erősíteniük és maguknak is több figyelmet kell fordítaniuk az itt keletkező eredményekre.
 7. Függetlenül a „területi kohézió” kodifikációjának sikerétől, az egyértelművé vált, hogy az Európai Bizottságnak alapvető szerepe van nemcsak a területi kohézió megvalósításában, hanem az uniós szintű területi tervezés előmozdításában is. Természetesen nem lehet szó arról, hogy a részletes területrendezés, területfelhasználás tervezését átvegye a bizottság – ez az utóbbi hónapok egyeztetései során teljesen világossá vált – de a városhálózat fejlesztése, a technikai és természeti kockázatok megelőzése, a folyamvölgyek és tengerpartok integrált tervezése és fejlesztése esetén a Bizottság részvétele elengedhetetlen. Ugyanez a helyzet a határvidékekkel. A Bizottságnak alapvető szerepe kell hogy legyen az egész Európára kiterjedő területfejlesztési koncepció kialakításában és annak érvényesítésében. Ebből következik a Bizottság felelőssége is, hogy e politikája ne váljon bizonyos érdek-csoportok áldozatává.

Irodalom

- ATKINSON, R. (2002) The White Paper on European Governance: Implications for Urban Policy, *European Planning Studies*, 10 (6), pp. 781-792.
- BENZ, A. (2002) How to reduce the burden of coordination in European spatial planning, in: A. FALUDI (Ed.) *Europwan Spatial Planning*, Cambridge, MA: Lincoln Institute of Land Policy. Pp. 149-155.
- BÖHME, K. (2002) Nordic echoes of European spatial planning: discursive integration in practice. *Nordregio R2002:8*, Nordregio, Stockholm.
- BÖHME, K. & SCHÖN, P. (2006) From Leipzig to Leipzig: Territorial Research Delivers Evidence for the New Territorial Agenda of the European Union., In: Faludi, A. (Ed.) *Evidence-based Planning (Special Issue)* disP 165, 42(2), pp. 61-70.
- CAMAGNI, R. (2002) On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? *Urban Studies*, 39(13), pp. 2395-2411.
- CAMAGNI, R. (2006) Territorial Impact Assessment – TIA: A Methodological Proposal. *Scienze Regionali – Italian Journal of Regional Science*, 5 (2), pp. 135-146.
- CEC (Commission of the European Communities) (1997) *The EU Compendium of Spatial Planning Systems and Policies*. Regional Development Studies 28. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- CEC (2001) *European Governance: A White Paper*. Communication from the Commission, COM (2001) 428. Brussels: CEC.
- DATAR (2002) *European regional policy after 2006: initial thoughts*. Non-paper, presented to the meeting of the Spatial and Urban Development Group of the Committee on the Development and Conversion of Regions on 25 June, Brussels
- DAVOUDI, S. (2005a) Understanding Territorial Cohesion. *Planning Practice & Research*. Vol. 20. No. 4, pp 433-441.
- DAVOUDI, S. (2005b) Transnational Co-operation and its Contribution to Territorial Cohesion. *Informationen zur Raumentwicklung*. Heft 11/12.2005. pp. 683-689.
- DE LA PORTE, C. & POCHET, P. (2002) Supple Co-ordination at EU Level and the Key Actors' Involvement, In: DE LA PORTE, C. & POCHET, C. (Eds.) *Building Social Europe through the Open Method of Coordination*, Brussels,; Peter Lang, pp. 26-78.
- DE RYNCK, S. & MCALEAVEY, P. (2001) The cohesion deficit in Structural Fund policy. *Journal of European Public Policy* 8; August 2001. pp. 541-557.
- DOUCET, P. (2006) Territorial Cohesion of Tomorrow: A Path to Cooperation or Competition? *European Planning Studies*, Vol. 14. No. 10. November 2006, pp. 1473-1485.
- FALUDI, A. (2003) Unfinished business: European spatial planning in the 2000s, *Town Planning Review* 78(1). Pp. 121-140.
- FALUDI, A. (2004a) The Open Method of Co-ordination and „Post-regulatory” Territorial Cohesion Policy *European Planning Studies* Vol. 12, No. 7, October 2004. pp. 1019-1033.
- FALUDI, A. (2004b) Territorial Cohesion: Old (French) Wine in New Bottles? *Urban Studies*, Vol. 41. No. 7, June 2004. pp. 1349-1365.
- FALUDI, A. (2005a) Polycentric Territorial Cohesion Policy, In: FALUDI, A. (Ed.) *Territorial Cohesion: An Unidentified Political Objective (Special issue)*, *Town Planning Review*, 76 (1) pp. 1-13.
- FALUDI, A. & WATERHOUT, B. (2005b) The Usual Suspects: The Rotterdam EU Informal Ministerial Meeting on Territorial Cohesion. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 96. 2005. 3. pp. 328-333.
- FALUDI, A. (2006) From European Spatial Development to Territorial Cohesion Policy. *Regional Studies*, Vol. 40. 6. August 2006. pp. 667-678.
- FALUDI, A. (2007a) Territorial Cohesion Policy and the European Model of Society. *European Planning Studies*. Vol. 15. No. 4, May 2007. pp. 567-583.
- FALUDI, A. (2007b) No more than ever: the Open Method of Coordination in EU Territorial Cohesion Policy. *European Spatial Research and Policy*. Vol. 4. No. 1, pp. 11-24.
- GRAVIER, J. F. (1947) *Paris et le désert français*. Paris, Flammarion.

- GUIGOU, J.-L. (1995) *Une ambition pour le territoire: aménager l'espace et le temps*. Paris: éditions de l'aube.
- GUIGOU, J.-L. (Ed.) (2000) *Aménager la France de 2020: Mettre les territoires en mouvement*. DATAR. Paris: La documentation Française.
- GUIGOU, J.-L. (2001) Europe and territorial planning, in: A. Bailly and A. Frémont, (Eds.) *Europe and Its States: A Geographie*, pp. 3-4. Paris: La documentation Française.
- HAMEZ, G. (2005) Territorial Cohesion: How to Operationalize and Measure the Concept. *Planning Theory & Practice*. 3/2005. pp. 400-402.
- JANIN RIVOLIN, U. (2005) The Future of the ESDP in the Framework of Territorial Cohesion. *Disp'61*. 2005. 2. pp. 19-25.
- JOUE, M. (2007) Territorial Cohesion: from theory to practice. http://www.notre-europe.eu/uploads/tx_publication/Polycypaper35-MJouen-TerritorialCohesion-enp.pdf
- PEYRONY, J. (2002) *Le schéma de développement de l'espace communautaire*. Paris: La documentation Française. DATAR.
- ROBERT, J., STUMM, T., VET, J.M. et al. (2001) *Spatial Impacts of Community Policies and the Costs of Non-coordination*. Brussels, European Commission.
- SCHÄFER, N. (2007) The „Territorial Agenda of the European Union) and the OMC – close relations or no relations?. *European Spatial Research and Policy*. Vol. 14. No. 1. pp. 25-32.
- SCHÖN, P. (2005) Territorial Cohesion in Europe? *Planning Theory & Practice*, Vol. 6. No. 3, September 2005, pp. 389-400.

REGIONÁLIS ÉS RURÁLIS MUNKAERŐ FOGLALKOZTATÁS A KOHÉZIÓ ÉS VERSENYKÉPESSÉG NÉZŐPONTJÁBÓL

Vincze Mária¹, Mezei Elemér², Imecs Zoltán³

PhD egyetemi tanár¹, PhD docens², PhD adjunktus³

Babeş-Bolyai TE: Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar¹, Szociológia és Szociális munka Kar², Földrajz Kar³

SUMMARY

In the Fifth Progress Report on Economic and Social Cohesion, there is highlighted: “no convergence without competitiveness”. Our paper studies the problem of labour force employment in the context of territorial competitiveness and the development of convergence, on the level of Romania’s North-West region, and also on the level of the six counties and 401 villages of the above mentioned region. The starting point is defined by the study of the development in time of competitiveness indicators on regional and county level. Present paper gives a detailed view about the territorial differences of the labour force employment using the Cluster Analysis and the GIS (Geographic Information System) territorial statistical representation. It is studied in detail the problem of rural labour force employment on the level of the villages of the North-West region. This work has been carried out with financial support from RuralJobs-FP7 project.

Key words: territorial competitiveness, convergence, labour force employment, rural labour force characteristics

JEL: J21, J43, R23

1. Bevezetés

A munkaerő foglalkoztatás problémakörének vizsgálata a gazdasági válság körülményei között kiemelten fontossá vált. A közelmúlt feltérképezése, annak ismerete, hogy az egyes területi szinteken milyen változások zajlottak a verseny-képesség és annak meghatározó tényezői vonatkozásában nem extrapolálható ugyan a közeljövőre, a világgazdasági válság körülményei között, de megalapozhatja a további kutatásokat. Kiinduló hipotézisünk, hogy a területi különbségek kimutatása valamint a foglalkoztatási probléma tágabb összefüggésekben való vizsgálata elősegíti a munkaerőfoglalkoztatás kérdéskörének alaposabb ismeretét.

A tanulmány első részében arra keresünk választ, hogy Románia Észak-Nyugati (ÉNY) régiója (NUTS2) milyen mértékben konvergált versenyképességében az országos átlaghoz, majd ugyanezt a kérdést a régió megyéinek (NUTS3) szintjén is vizsgáltuk a régiós átlaghoz viszonyítva. Nemcsak a versenyképességi mutatót, hanem a meghatározó munkatermelékenységi, foglalkoztatási és demográfiai mutatóknak az alakulását is tanulmányoztuk a régió és az egyes megyék szintjén. A második részben a régió, illetve a megyék községeinek szintjén azt vizsgáltuk, hogy milyen típusú térségek különíthetők el Észak-nyugati régió szintjén, illetve külön-külön az egyes megyék szintjén. A harmadik rész az ÉNY-i régió községeiről ad átfogó képet, kimutatván, hogy a vidéki munkaerő foglalkoztatás problémájának hatékony kezelése csakis a helyi jellemzők alapos ismeretében lehetséges.

2. Versenyképesség-konvergencia-munkaerőfoglalkoztatás az ÉNY-i régió és megyei szintjén

Tanulmányunk első részében a már klasszikusnak tekinthető területi verseny-képességi fogalmat, mutatókat és összefüggéseket alkalmaztuk (Porter, 1990; Trabold, 1995; Hunya, 2000; Lengyel, 2002; Vincze, 2003). Egy régiót akkor tekintünk versenyképesnek, ha az viszonylag magas jövedelmi szintet és foglalkoztatást tud fenntarthatóan biztosítani. A versenyképesség mérésére országos, regionális és megyei szinten az egy lakosra jutó bruttó hazai termék (GDP/P) alkalmazzuk. Ez a mutató a következő tényezők szorzataként fejezhető ki:

$$\frac{GDP}{P} = \frac{GDP}{E} \cdot \frac{E}{P_{wa}} \cdot \frac{P_{wa}}{P} \quad (1)$$

ahol P az össznéesség száma; E a foglalkoztatottak száma; P_{wa} a munkaképes lakosság száma; GDP/P az egy főre jutó jövedelem, amellyel a versenyképességet mérjük; GDP/E a munkatermelékenység; E/P_{wa} a foglalkoztatási ráta; P_{wa}/P a munkaképesek aránya az össznéességben.

A mutatók közötti összefüggés egyszerűbb formában is felírható:

$$\frac{GDP}{P} = \frac{GDP}{E} \cdot \frac{E}{P} \quad (2)$$

Tehát a versenyképesség kifejezhető a munkatermelékenység és a foglalkoztatottak aránya az össznéességben mutatók szorzataként is. Egyértelmű, hogy magas versenyképesség csakis magas munkatermelékenység és magas foglalkoztatás mellett érhető el.

A következőkben a GDP/P mutató néhány lehetséges felbontását adjuk meg, amelyek lehetővé teszik a behatóbb elemzést:

a) Gazdasági ágak szerint:

$$\frac{GDP}{P} = \sum_{k=1}^m \frac{GDP_k}{E_k} \cdot \frac{E_k}{P}; k = \overline{1, \dots, m}, \text{ gazdasági ágak; ha } \begin{cases} GDP = \sum_{k=1}^m GDP_k \\ E = \sum_{k=1}^m E_k \end{cases} \quad (3)$$

Ebben a felbontásban a versenyképesség meghatározó tényezői az ágazati munkatermelékenység valamint az ágazatban foglalkoztatottak aránya az összlakosságból. Ezek az összefüggések jelzik leginkább a foglalkoztatás strukturájának direkt hatását a versenyképességre.

Tanulmányunkban négy összevont gazdasági ágazatot vesszünk számba:

$$\frac{GDP}{P} = \frac{GDP_a}{E_a} \cdot \frac{E_a}{P} + \frac{GDP_i}{E_i} \cdot \frac{E_i}{P} + \frac{GDP_c}{E_c} \cdot \frac{E_c}{P} + \frac{GDP_s}{E_s} \cdot \frac{E_s}{P} \quad (4)$$

ahol a = mezőgazdaság és halászat, i = ipar, c = építőipar és s = szolgáltatások.

Nyilvánvaló hogy a nemzeti, vagy a regionális versenyképesség akkor lehet magas, ha a nagy munkatermelékenységű ágazatokban magas a foglalkoztatás.

Más lehetséges felbontások:

$$\frac{GDP}{P} = \frac{\frac{GDP_a}{E_a} \cdot \frac{E_a}{P}}{\frac{GDP_a}{GDP}} = \frac{\frac{GDP_i}{E_i} \cdot \frac{E_i}{P}}{\frac{GDP_i}{GDP}} = \frac{\frac{GDP_c}{E_c} \cdot \frac{E_c}{P}}{\frac{GDP_c}{GDP}} = \frac{\frac{GDP_s}{E_s} \cdot \frac{E_s}{P}}{\frac{GDP_s}{GDP}} \quad (5)$$

$$\frac{GDP}{P} = \frac{\frac{GDP}{E} \cdot \frac{E_a}{P}}{\frac{E_a}{E}} = \frac{\frac{GDP}{E} \cdot \frac{E_i}{P}}{\frac{E_i}{E}} = \frac{\frac{GDP}{E} \cdot \frac{E_c}{P}}{\frac{E_c}{E}} = \frac{\frac{GDP}{E} \cdot \frac{E_s}{P}}{\frac{E_s}{E}} \quad (6)$$

A fenti összefüggések jelzik, hogy előbbi ható tényezők mellett szemelőtt kell tartani a GDP, illetve a foglalkoztatás gazdasági ágazatonkénti eloszlását is.

b) Területi egységek szerinti felbontás

Tanulmányunk kiemelten a területi versenyképességet és kohéziót vizsgálja szemelött tartva a “no convergence without competitiveness” elvárást, amelyet az “Ötödik helyzetjelentés a gazdasági és társadalmi kohézióról” (SEC-2008, 2047.) című EB dokumentum fogalmazott meg.

Egyrészt az ÉNY-i régió Románia átlagához való konvergenciáját, illetve az egyes megyék régiós átlagához való viszonyulását vizsgáltuk.

Az ágazati felbontáshoz hasonlóan vizsgálható a régió versenyképessége és a foglalkoztatási tényezők hatása megyénkénti bontásban is:

$$\frac{GDP}{P} = \sum_{j=1}^6 \frac{GDP_j}{P_j} \cdot \frac{P_j}{P} \quad (7)$$

ahol $GDP = \sum_{j=1}^6 GDP_j$ (6 megye van a régióban).

Lehetőség van összetettebb elemzésre is amikor a regionális verseny-képességet a megyék és a gazdasági ágazatok szerinti bontásban vizsgáljuk. Ebben a megközelítésben a regionális versenyképességre ható fontosabb tényezők a régió lakosságának megyénkénti megoszlása, a foglalkoztatottak gazdasági ágazatonkénti megoszlása az össznépességhez viszonyítva az egyes megyék szintjén, a munkatermelékenység strukturája ágazatonként és megyénként, valamint a GDP strukturája ágazatonként, megyénkénti bontásban.

Hangsúlyozni szeretnénk, hogy lényegében eredmény mutatókkal dolgoztunk, amelyeket a makrogazdaság helyzete, a verseny intenzitása, a vállalászási környezet milyensége, az emberi és fizikai tőke állapota, a kutatás-fejlesztés helyzete stb. befolyásol.

Eredményeinket az 1, 2. és 3. táblázatok adatai mutatják.

1. táblázat: Versenyképességi, foglalkoztatási és demográfiai mutatók szintje 2005-ben és a konvergencia alakulása 2000-2005 között

Ország, régió, megye	GDP/P		GDP/E		E/P _{wa}		P _{wa} /P	
	Lej/fő	2005/ 2000	Lej/fő	2005/ 2000	%	2005/ 2000	%	2005/ 2000
Románia	13 305	3,72	34 346	3,69	61	0,93	64	1,08
Észak-Nyugati régió	12 623	3,79	30 223	3,72	65	0,94	64	1,08
– Bihar	13 655	3,96	29 910	3,92	73	0,94	63	1,08
– Beszterce-Naszód	10 863	3,75	28 533	3,59	61	0,97	63	1,08
– Kolozs	16 267	3,63	36 652	3,36	68	1,01	65	1,08
– Máramaros	9 778	3,84	25 197	3,92	60	0,91	65	1,08
– Szatmár	11 008	3,79	27 875	3,86	61	0,91	65	1,08
– Szilágy	10 455	3,95	26 593	4,11	64	0,88	61	1,09

Forrás: Statistică teritorială 2008; Conturi naționale regionale 1998-2004, 2002-2005, INS; saját számítások.

2. táblázat: Foglalkoztatási mutatók gazdasági ágazonként (2005)

Ország, régió, megye	E_a/P	E_a/E	E_i/P	E_i/E	E_c/P	E_c/E	E_s/P	E_s/E
	%	%	%	%	%	%	%	%
Románia	12,4	31,9	9,1	23,5	2,1	5,5	14,0	36,2
Észak-Nyugati régió	14,6	35,0	10,5	25,1	1,7	4,1	14,9	35,8
– Bihar	15,9	34,8	12,4	27,2	1,5	3,4	15,8	34,6
– Beszterce-Naszód	15,1	39,7	8,8	23,1	1,5	3,9	12,7	33,3
– Kolozs	11,4	25,8	10,9	24,6	2,8	6,4	19,2	43,3
– Máramaros	15,6	40,1	9,3	24,1	1,2	3,1	12,7	32,6
– Szatmár	15,5	41,6	10,4	25,3	1,8	3,6	12,4	29,5
– Szilágy	15,4	39,2	9,7	24,6	0,9	2,4	13,3	33,9

Forrás: *idem*.

3. táblázat: Munkatermelékenységi mutatók gazdasági ágazonként (2005)

Ország, régió, megye	GDP_a/E_a	GDP_i/E_i	GDP_c/E_c	GDP_s/E_s
	Lej/fő	Lej/fő	Lej/fő	Lej/fő
Románia	9 070	35 980	39 923	46 320
Észak-Nyugati régió	8 704	29 649	38 956	40 817
– Bihar	8 271	28 315	31 467	42 489
– Beszterce-Naszód	10 160	33 405	32 617	36 664
– Kolozs	10 019	32 505	49 462	42 829
– Máramaros	6 643	25 384	32 048	38 959
– Szatmár	8 813	29 854	29 057	41 851
– Szilágy	9 364	28 605	33 609	35 220

Forrás: *idem*.

Az 1. táblázat adatai jelzik, hogy az ÉNy-i régió versenyképessége gyorsabban nőtt az országos átlagnál, amit döntő mértékben a munkatermelékenység gyorsabb növekedése eredményezett, és ugyanakkor a 2005-ös évi foglalkoztatási mutatók is jobbak. Az egyes megyék szintjén eltérő a helyzet. Az 1. és 2. táblázat adatai alapján egyértelműen következtetni lehet a pozitív, illetve negatív versenyképességi konvergenciát kiváltó közvetlen tényezőkre is. Hangsúlyozzuk azt a tényt, hogy a vizsgált kapcsolatok fordított jellege is értelmezhető, azaz meghatározott versenyképességi szintnek meghatározó hatása van a foglalkoztatásra, így ezek együttes vizsgálata vezethet eredményre amikor egy adott időben, adott helyen munkaerő foglalkoztatási programokat kezdeményezünk.

Miután általános rálátást nyertünk a vizsgált régió és a megyék foglalkoztatási mutatóiról, a következőkben a községek szintjén folytatjuk vizsgálatainkat.

3. Az ÉNY-i régió községeinek tipológiája a munkaerő kínálat nézőpontjából

A tanulmány második részében az ÉNY-i régió községeinek területi lehatárolására helyeztük a hangsúlyt, felhasználva a községi adatbázist és alkalmazva a klaszter analízis egy sajátos módszerét, az ún. *sűrűség módszert* (Mezei, 2001, 2007). Tanulmányunkban a kiinduló adatmátrixot a 401 község nyers adatai és az ezek alapján számított több mutató alkotja, amelyből 8-at csoportosítási kritériumként választottunk ki. Ennek a módszernek az a fő előnye, hogy nem kell előre rögzíteni a klaszterek számát, alkalmazása során szabályozható a csoport homogenitása és elemszáma. A módszer egy lépésben az egész sokaságból kiragadja a *legdominánsabb* csoportot, ezért *globális csoportosítási módszernek* is nevezhető (általában a klaszter-módszerek *lokális csoportosításúak*). Miután az első lépésben egy csoportot teljes egészében kiválasztunk, a következő lépésekben a ki nem választott egyedek kerülnek elemzésre. További előny, hogy a csoportközép-pont nem egy fiktív pont (mint a klasztercentrum), hanem egy egyed a csoportból,

azaz esetünkben egy község, és pedig az, amelyik legközelebb van az elméleti középponthoz. A módszer akkor alkalmazható jól, ha a csoportosítandó egyedek száma nagy – több mint száz –, és ekkor nagy segítséget jelent az a program, amit a szerző alkotott, és ami az SPSS programmal kompatibilizálható.

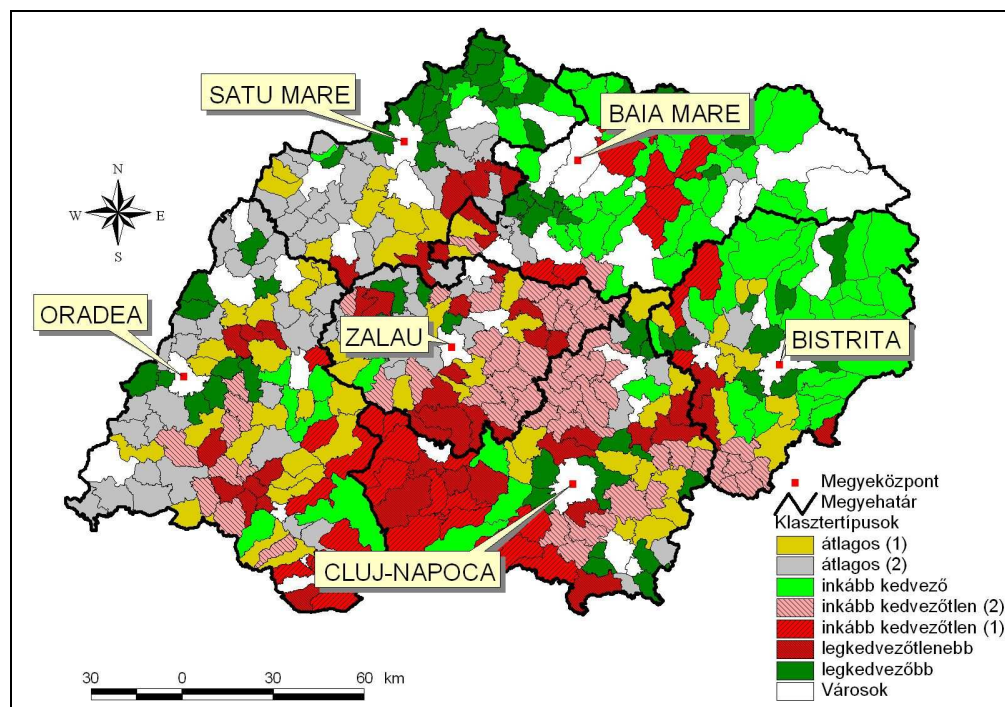
A típusba sorolás kritériumváltozói a következők: (1) népsűrűség fő/km²-ben, (2) a népesség százalékos növekedése 1992-2002 között, (3) a népesség százalékos növekedése 2002-2006 között, (4) a 0-14 évesek százalékos aránya a község összlakosságában, (5) a 15-59 évesek százalékos aránya, (6) természetes szaporulat ezrelékben, (7) a szántóföld százalékos aránya a község mezőgazdasági területéből és (8) eltartási teher, azaz az inaktív-korúak és az aktívkorúak aránya (x100).

A régió 401 községe igen változatos képet nyújt a fenti változók tükrében, igen nagy az atipikus (nincs hozzá hasonló) községek száma (10%-nál is több), és éppen ezért alkalmaztuk a sűrűség módszerét.

4. táblázat: A 7 kiterjesztett településtípus jellemzése a klaszterkritérium változói alapján

Klasz-ter	Népsűrű-ség	Népesség növekedése		Korcsoportok		Természetes szaporulat	Szántóföld aránya	Eltartási teher
		1992-2002	2002-2006	0-14	15-59			
1.	39,4	-6,28	-2,08	18,1	55,4	-6,1	54,0	80,6
2.	57,4	-3,58	-1,66	19,7	57,7	-4,6	69,8	73,6
3.	50,0	-4,04	+1,24	21,1	59,7	-2,4	25,8	67,8
4.	30,7	-7,54	-4,37	15,6	47,9	-11,5	50,8	107,3
5.	32,5	-11,09	-2,31	16,4	57,9	-7,8	20,9	73,0
6.	35,9	-11,55	-6,06	15,0	52,7	-13,7	52,2	90,1
7.	91,1	+2,34	+2,85	21,5	60,2	-0,1	57,6	66,4
Össz.	50,7	-5,16	-1,38	18,7	56,3	-5,9	48,9	78,8
F	67,36	56,76	61,95	57,18	172,21	69,56	83,38	199,73

Forrás: TEMPO községi adatbázis, INS; saját számítások.



1. ábra: A 7 klaszter községeinek földrajzi elhelyezkedése

A legkedvezőbb helyzetben a népességmegtartási képesség és a korcsoportonkénti arányok szerint a 7-es klaszter található, míg a legkedvezőtlenebb helyzetben a 6-os községcsoport, ahol a vizsgált időszakban a legmagasabb volt a népesség csökkenése és legalacsonyabb a természetes szaporulat, valamint a fiatalok részaránya. Viszonylag kedvező helyzetben vannak a 3-dik klaszterbe tartozó községek is, de a 4-es és 5-ös klaszterbe tartozók inkább kedvezőtlen helyzetűek. Középszínt helyezkednek el az 1-es és a 2-es klaszter községei a vizsgált mutatók átlagos szintjei szerint. Nyilván ezek a csoportosítások csak kiinduló pontnak tekinthetők egy későbbi, a vidéki munkaerő-probléma részletekbe menő feltárásának. Az viszont már egyértelmű, hogy az „agglomerációs” tényezőnek, a magasabb népsűrűségnek és a nagyobb népességszámnak hatása van a „megtartó képességre”.

5. táblázat: A 7 kiterjesztett településtípus jellemzése egyéb változók alapján

Klaszter	A népesség száma		Összterület (ha)	60 éves és idősebb	Natalitás	Mortalitás	Migrációs mérleg
	2006-ban	2008-ban					
1.	2 743,1	2 779,2	7 224,4	26,4	10,7	16,8	-4,1
2.	3 376,2	3 381,9	6 384,4	22,6	10,9	15,6	-3,5
3.	3 876,5	3 909,5	9 589,9	19,2	9,7	12,1	-3,6
4.	1 971,8	2 004,3	6 811,4	36,5	10,0	21,7	-4,6
5.	2 559,1	2 636,5	9 604,7	25,8	8,2	16,1	-5,4
6.	2 059,6	2 122,6	6 824,4	32,2	7,5	21,3	-4,9
7.	4 592,1	4 528,5	5 404,5	18,2	11,6	11,7	-1,7
Össz.	3 164,2	3 184,2	7 310,1	25,1	10,1	16,0	-3,8
F	27,87	26,61	9,57	202,68	9,89	83,01	2,64

Forrás: TEMPO községi adatbázis, INS; saját számítások.

A következőkben az Észak-Nyugati régió megyei szintjén vizsgáljuk a községekre vonatkozó mutatók átlagos szintjeit.

6. táblázat: A megyék községeinek jellemzése a klaszterkritérium változói alapján

Megye	Népsűrűség	Népesség növekedése		Korcsoportok		Természetes szaporulat	Szántó-föld aránya	Eltartási teher
		1992-2002	2002-2006	0-14	15-59			
Bihar	48,6	-4,71	-2,49	18,8	56,2	-5,27	60,3	78,7
Beszterce-Naszód	49,7	-3,49	+1,14	20,4	56,8	-3,64	34,8	77,1
Kolozs	43,0	-5,94	-1,56	15,8	53,9	-9,06	43,5	86,6
Máramaros	62,4	-5,08	-0,29	19,4	59,1	-4,50	31,9	69,7
Szatmár	58,6	-5,22	-0,93	20,9	59,2	-3,83	68,3	69,5
Szilágy	44,4	-6,56	-3,63	17,4	53,0	-8,78	51,6	89,4
F	5,23	1,76	12,05	24,70	23,64	11,71	43,80	22,95

Forrás: TEMPO községi adatbázis, INS; saját számítások.

7. táblázat: A megyék községeinek jellemzése egyéb változók alapján

Megye	A népesség száma		Összterület (ha)	60 éves és idősebb	Natalitás	Mortalitás	Migrációs mérleg
	2006-ban	2008-ban					
Bihar	3 279,7	3 259,6	7 490,0	25,0	11,1	16,4	-2,48
Beszterce-Naszód	3 473,9	3 432,7	8 442,8	22,8	9,8	13,5	-4,66
Kolozs	3 058,6	3 058,0	8 230,5	30,3	9,1	18,2	-5,10
Máramaros	3 386,9	3 362,9	6 666,0	21,5	9,2	13,7	-1,35
Szatmár	3 309,4	3 307,0	6 389,6	19,9	10,8	14,6	-4,42
Szilágys	2 551,4	2 514,0	6 280,0	29,5	10,1	18,9	-5,20
F	2,52	2,59	3,34	31,84	4,27	16,63	5,85

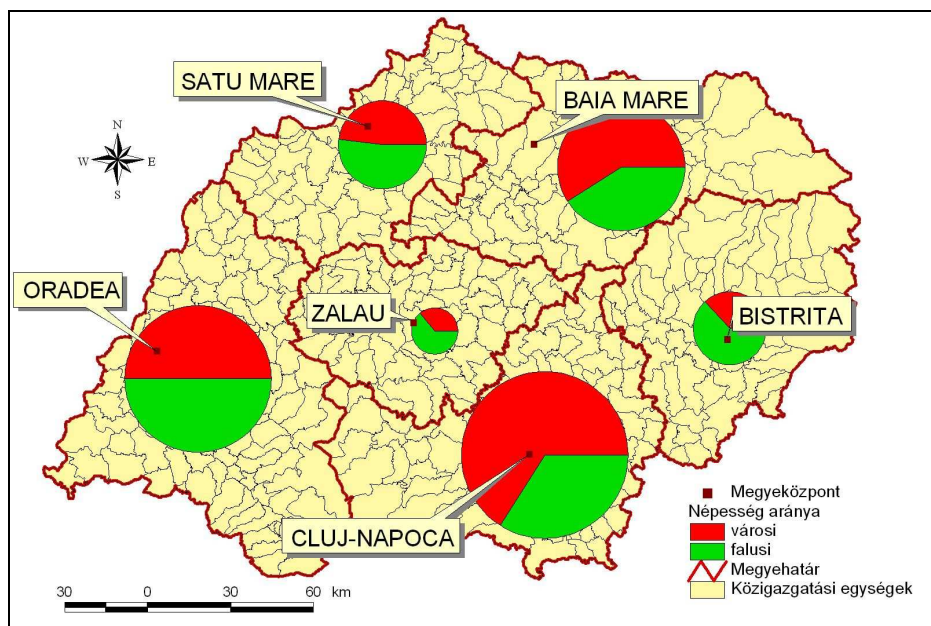
Forrás: TEMPO községi adatbázis, INS; saját számítások.

A Beszterce-Naszód népesség-megtartó képessége volt átlagosan a legmagasabb a vizsgált időszakban, itt a legmagasabb a fiatal korosztály aránya és viszonylag kismértékű volt a természetes fogyás. Ellentétes a helyzet Szilágys megye községeiben, ahol rendkívül magas volt a népesség csökkenés egyrészt a magas természetes fogyás és másrészt a nagymértékű migráció folytán. Kolozs megye a vizsgált mutatók viszonylatában ugyancsak kedvezőtlen helyzetben van, míg Máramarosban kedvező a helyzet. Bihar és Szatmár megyék községeinek átlagos mutatói közepes szintet mutatnak.

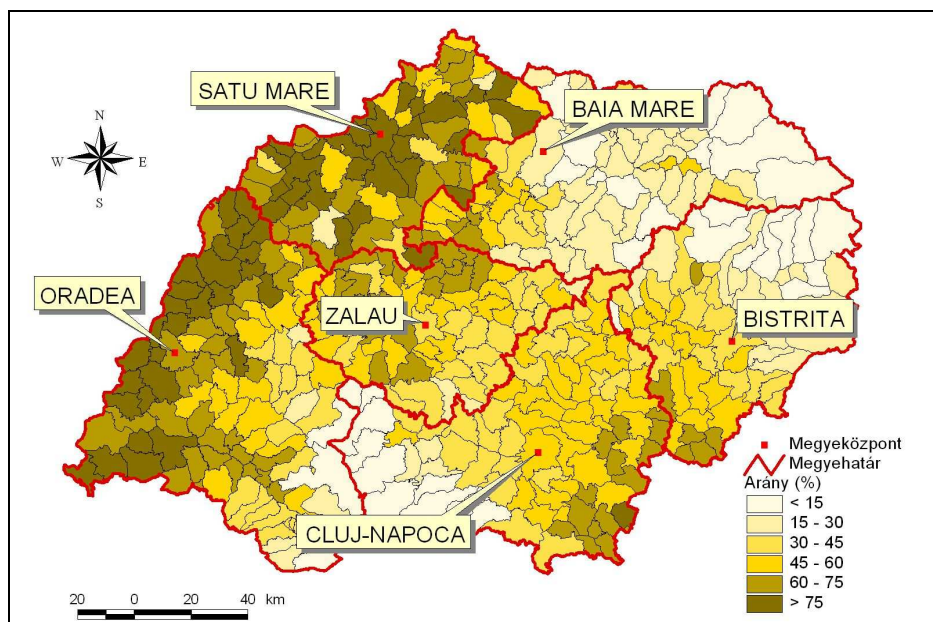
4. A munkaerő foglalkoztatás lehetőségei az ÉNY-i régió községeinek szintjén

A dolgozat utolsó részében a GIS technikával rálátást nyújtunk az ÉNY-i régió rurális térségeinek egyes területi különbségeire, ami kiinduló pontként szolgálhat a javasolandó munkaerő-foglalkoztatási intézkedések meghozatalához.

Fontos kiinduló pont a városi-vidéki népesség aránya megyénként mert már ez is jelzi a vidéki munkaerő-foglalkoztatás problémájának nagyságrendjét (2. ábra). Egyértelmű, hogy más szintű a feladat az urbanizált Kolozs megyében mint Szilágyságban, ahol a lakosság döntő többsége falun él és a városok is túlságosan kisméretűek ahhoz, hogy fejlesztési gócként hatnának a környező vidékre.

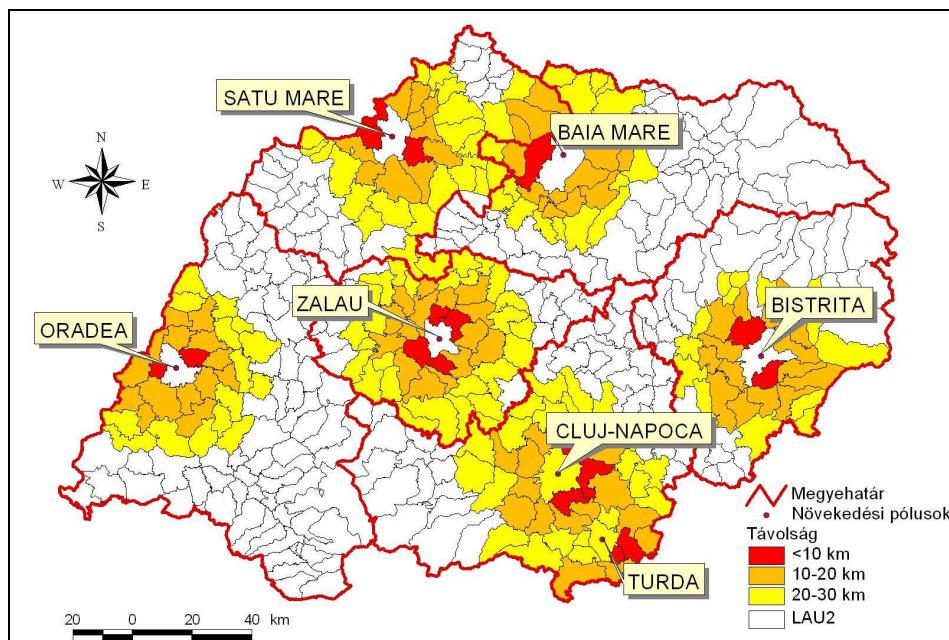


2. ábra: A városi és falusi lakosság megyei arányai



3.ábra: A szántó részaránya az összmezőgazdasági területből községenként.

A jelenlegi helyzet ismerete alapján, mely szerint átlagosan a vidéki lakosság 60%-a a mezőgazdaságban foglalkoztatott, megnéztük az egyes községek szintjén azt, hogy milyen arányú a szántóföld részaránya az összmezőgazdasági területből (3. ábra), ami jelzés lehet arra, hogy hol lehetséges intenzív mezőgazdasági termelést folytatni. Látható, hogy a növénytermelés csak a vizsgált régió nyugati peremén nyújt potenciális lehetőséget a foglalkoztatásra, míg legtöbb helyen csak az önellátó gazdaságok jelentenek munka lehetőséget.



4. ábra: A városi központok 10-20-30 km-es körzetei.

A vidéki munkaerő foglalkoztatási lehetőségei között a városba ingázás is fontos elem lehet. A 4. ábra jelzi, hogy viszonylag nagy azon községek száma és aránya, ahol a 30 km-nél kisebb távolságra való ingázás nem jelenthet megoldást, amit aztán még az infrastruktúra állapota és a rossz közlekedési hálózat is tovább nehezít. Az ingázás, mint a vidéki munkaerő foglalkoztatás potenciális útja azért sem jelenthet általános megoldást, mert jelenleg a városi munkanélküliség is növekvő és ez az alacsonyan képzettek esetében fokozottan igaz.

Általános következtetésként megállapítható, hogy az ÉNY-i régió területi egységei a vizsgált mutatók szintjében és a változások irányában is jelentős eltéréseket mutatnak, ami a helyi probléma feltárását és kezelést teszi szükségessé. Gondot jelent viszont az, hogy a hatóságok által közzétett közösségi adatbázis nagyon kevés olyan mutatót tartalmaz, ami a vidéki munkaerő foglalkoztatásra vonatkozik, így csak költséges adatgyűjtés és feldolgozás nyomán kaphatunk komplexebb képet a valós helyzetről.

A tanulmány a RuralJobs FP7-es kutatási programja keretében készült az EB anyagi támogatásával.

Felhasznált irodalom

- Lengyel, I. (2002): The Competitiveness of Hungarian Regions, in *Innovation, Entrepreneurship, Regions and Economic development: International Experiences and Hungarian Challenges* (ed. A. Varga and L. Szerb), University of Pécs, pp. 235-246.
- Mezei, E, Veres V. (2001): *Társadalomstatisztika*. Editura Presa Universitară Clujeană, 194 o.
- Mezei E. (2007): *A többváltozós statisztika elmélete és gyakorlata*. Editura Presa Universitară Clujeană, 216 o.
- Trabold, H. (1995): Die Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft, DIW-Vierteljahresheft no. 2, Berlin, pp. 169-183.
- Vincze M. (2003): Regional competitiveness in Romania. In *Competitiveness of National Economies and the Efficient integration into the European Union* (ed. M. Bîrsan and T. Paas), Ed. Fundației pt. Studii Europene, Cluj-Napoca, pp. 207-221.

A ROMÁNIAI RÉGIÓK VERSENYKÉPESSÉGI HELYZETE AZ EURÓPAI UNIÓ TÉRSZERKEZETÉBEN

Kurkó Ibolya

PhD, egyetemi adjunktus

Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Kolozsvár, Földrajz Kar, Regionális Földrajz Tanszék

Summary

In this study I have focused on taking into account all economic elements that influence competitiveness, and the position of the Romanian regions in the economic structure of the European Union. I have pointed out that Romania is in a rather disadvantaged situation in the case of the three elements, which have an impact on the competitiveness of the regions: the GDP per capita, the rate of employment and the productivity of labour. Only the Bucharest-Ilfov region is in a more favourable position, but its level of development remains far behind the central regions of the EU.

Bevezetés

A szocialista államhatalom megszűnése illetve a demokratikus jog és intézményrendszer megteremtése után Románia eltökélt szándéka volt az Európai Unióhoz való csatlakozás. Bár a romániai regionális fejlesztési politika legfontosabb célkitűzése az interregionális egyenlőtlenségek csökkentése volt, a kilencvenes évek második felétől kezdődő dezindustrializációs, szerkezetátalakítási folyamatok mindinkább az egyes térségek közötti társadalmi-gazdasági diszfunkciók növekedését idézték elő, melyek negatívan hatottak az egyes térségek versenyképességére nézve is. A fejlettebb régiók könnyebben túljutottak a szerkezetátalakítási-, privatizációs folyamatokon, mint a hetvenes-nyolcvanas években erőltetett iparosítással „fellendített”, gyengébb infrastrukturális felszereltséggel rendelkező új városok és térségeik. Ezen területi egységek képezik napjainkban nemcsak az Európai Unió, de Románia periférikus területeit is.

Jelen tanulmány a romániai régiók gazdasági térszerkezetének vizsgálata mellett arra keresi a választ, hogy mely térségek tudtak a leginkább alkalmazkodni a megváltozott társadalmi-gazdasági feltételekhez, mely térségek képezik vagy képezhetik a versenyképes Románia stabil pólusait.

A versenyképesség fogalma

A versenyképesség fogalmának meghatározása napjaink nemzetközi szakirodalmában kitüntetett szerephez jutott. Talán ez magyarázza azt is, hogy e téren számos vita, a gyűjtőfogalom értelmezése kapcsán egyre több eltérő álláspont jutott napvilágra. Míg mikrogazdasági szempontból a versenyképesség a vállalatok piaci versenyben való pozíciószerezését, a helytállás képességét jelenti, makroszinten mindez a nemzetgazdaságok közötti verseny felfogásaként jellemezhető (Török, 1999, 74 o.). Lengyel I. értelmezése szerint a regionális versenyképesség mint fogalom meghatározása esetében mindenképp meg kell különböztetni a „mikro- és makroszint közötti térségi aggregációs szintet”. Ennek értelmében a mikroszintű/mikroökonómiai versenyképesség (a régióban működő vállalatok, iparágak versenyelőnyei) a csomóponti régiók esetében, a fejlesztési stratégiák kidolgozásában válik értelmessé, míg a makroszintű versenyképesség értelmezéseket használva, a tervezési-statisztikai egységek képezhetik a vizsgálandó területi egységeket (Lengyel, 2003, 167-268 o.). Földrajzi, közgazdaságtani és nem utolsósorban regionális megközelítésben „a verseny mindig nyerteseket és veszteseket jelent: a nyertesek a sikeres régiók” (Enyedi, 1998, 409 o.). Lényegében erre épül a rendszerváltás után eltelt időszak társadalmi-gazdasági helyzetének értékelése is: azok a régiók, amelyek sikeresen alkalmazkodtak a megváltozott társadalmi-gazdasági feltételekhez ma is a nyertes térségek csoportját képezik, míg a gazdasági hanyatlást, a szerkezetátalakítási folyamatokat kivédni képtelen térségek a vesztes régiók soraiba léptek. A regionális versenyképesség fogalma mindenképp a

globalizációval, a globalizáció által kiváltott regionalizációval és a földrajzi koncentrációval kapcsolható össze, hiszen a globális versenyben részt vevő vállalatok lényegében a nekik helyet adó vállalati döntéshozó, management és marketingstratégiát kidolgozó térségtől függnék (Lengyel, 2000).

A versenyképesség felértékelődését, a versenyképes térségek lehatárolásának fontosságát mi sem bizonyítja jobban, mint hogy az Európai Unió harmadik, de a negyedik kohéziós jelentésében egyaránt kiemelt célkitűzésként jelenik meg az egyes régiók versenyképességi szintjének növelése és kiegyenlítődése, a társadalmi és gazdasági kohézió megteremtése mellett.

A regionális versenyképesség mérése és módszertana

A regionális versenyképesség sztemerend megfogalmazása alapján, a versenyképesség nem más mint a „vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatási szint tartós létrehozására, miközben a nemzetközi (globális) versenynek ki vannak téve” (Lengyel, 2000, 44 o.) E megfogalmazás szerint a versenyképesség mérésének két alapkategóriája jelenik meg: a munkatermelékenység és a foglalkoztatottsági ráta. Ehhez adódik a gyakran használt egy főre jutó regionális GDP alakulása is. Más szempontú értékelések alapján, a versenyképesség összetevői között megtalálható úgy a politikai, gazdasági, társadalmi, mint pedig a környezeti és infrastrukturális alaphordozók is. A 12 pillérre épülő és egymással determinisztikus kapcsolatban lévő globális versenyképességi index is lényegében az előbbieken említett makrostrukturális folyamatok több összetevőire alapul, melyben teret kap úgy az intézményrendszer, gazdasági stabilitás, piacnagyság, munkaerőpiaci hatékonyság, mint pedig az egészségügy és oktatás, innováció stb. Ezek vezetnek el a hatékony, innováció-orientált versenyképes gazdaság fele.

Jelen tanulmány területi korlátok miatt a gazdasági tényezők elemzésére támaszkodik; ennek alapján vizsgálja a romániai régiók egymással való viszonyait és a tágabb európai térstruktúrában elfoglalt pozíciót.

Makrogazdasági folyamatok alakulása Romániában: regionális növekedés

Országos viszonylatban az egy főre jutó GDP évi növekedését a kilencvenes évek közepén beálló gazdasági visszaesés töri meg. Az állami vállalatok szerkezeti átalakítása lassú ütemben haladt, elmaradt a privatizáció felgyorsítása is, nőtt a külkereskedelmi mérleg és a központi költségvetés hiánya (Réti, 2003). Az országban hatalmas volt az infláció, a vállalatbezárások számának emelkedésével egyidőben a munkanélküliség szintje is növekedni kezdett, így a visszaesés a gazdaság egészét érintette. A kilencvenes évek vége felé a makrogazdasági folyamatok stabilizálódása, az egyre erősödő külföldi tőkebefektetések, de nem utolsósorban a vágató infláció 16%-ra való visszaszorításának következtében az egy főre jutó bruttó hazai össztermék is növekedésnek indult, 2001-ben elérve az 5,7%-os növekedési rátát. E pozitív változások ellenére is Románia egy főre jutó GDP-je jóval az EU átlag alatt marad, és csak a főváros, Bukarest közelíti az EU átlag 80%-hoz.

Az alábbi táblázat néhány – a szakirodalomban már gyakran alkalmazott – mutatót foglal össze a fejlettségbeli különbségek időbeli alakulásának vizsgálatára.

Ez az időszak egybeesik a rendszerváltás utáni dezindusztrializációs folyamatok kiteljesedésével, hiszen a kitermelőipar hanyatlása, a termelőegységek bezárása és a munkaerő sorozatos leépítése többnyire a kilencvenes évek második felében érte el a csúcspontját. Rövid időn belül az ország térségei között erős fejlettségi különbség alakult ki, melyet a privatizációs folyamatok felgyorsulása, a külföldi működő-tőke liberálisabb törvényfeltételek melletti gyors, de szelektív megtelepedése méginkább kiélezett. Mindez a regionális fejlettségbeli különbségek gyors felerősödéséhez vezetett, hiszen egyes térségek e negatív folyamatok hatására erőteljes hanyatlásnak indultak (többnyire a kitermelő- és nehézipar által dominált hegyvidéki területek, valamint a keleti és déli rurális térségek), míg a viszonylag kedvezőbb pozíciójú, jobb infrastruktúrával rendelkező régiók éppen ebben az időszakban szilárdították meg méginkább a romániai térszerkezetben elfoglalt helyüket.

1. táblázat: Megyei szintű gazdasági fejlettségi különbségek Romániában az egy főre jutó GDP alapján

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Hoover index	14,43	14,51	15,04	14,65	14,63	16,84	17,22
Súlyozott relatív szórás	40,77	41,70	40,82	40,02	39,53	46,69	46,77
Maximum/Minimum	4,45	4,13	4,17	3,85	4,08	5,03	4,78

Forrás: Románia Statisztikai Évkönyve, 2000-2006, a GDP és a népesség megyei szintű adataiból saját számítás

Ha az országos értékekből való százalékos részesedés tükrében vizsgáljuk a térségeket a fennálló különbségek méginkább kiéleződnek: a legjobb és legrosszabb helyzetű régiók közötti különbségek nemhogy csökkentek volna, mindinkább a regionális tagoltság felerősödésének lehetünk tanúi. Míg 1998-ban e két térségtípus között háromszoros volt a különbség (a moldvai Vaslui és Bukarest között), addig 2006-ig ez közel ötszörösére növekedett. Mivel az ország fővárosa és viszonylagos fejlettségi szintje magasan kiemelkedik a többi régióhoz viszonyítva, ezért célszerűbb egy reális értékelés céljára az eltérés mértékét a második legfejlettebb, illetve legfejletlenebb régió különbségeivel is bemutatni. E vizsgálódás során azonban az egyenlőtlenségek már jóval kisebbnek bizonyulnak, de a fejlettségbeli rés továbbra is éles marad: eszerint 2006-ban a második legfejlettebb megye, Ilfov és Vaslui között háromszorosára „redukálódnak” a különbségek.

A versenyképesség elemzése

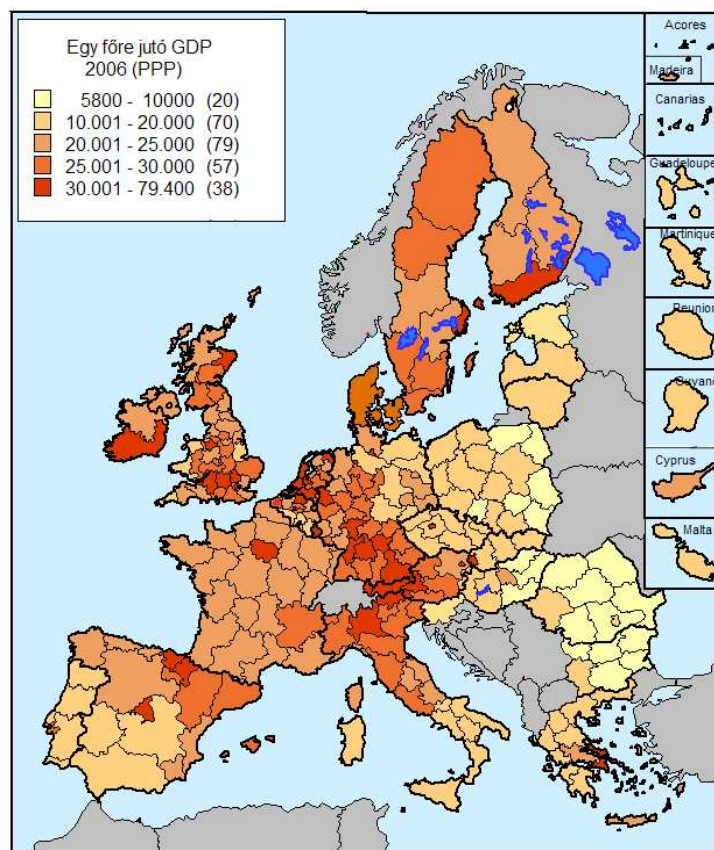
Az előbbieken már körvonalazódott a romániai térségek fejlettségbeli különbségeinek erőteljes kiéleződése, az egy főre jutó GDP eltérő alakulása. A regionális versenyképesség elemzése általánosan három közgazdasági kategóriára vezethető vissza, amelyek között az alábbi összefüggés áll fenn (Lengyel, 2003):

$$\text{Regionális növekedés} = \text{Munkatermelékenység} * \text{Foglalkoztatottsági ráta}$$

Mindezek alapján a versenyképesség nem más mint magas foglalkoztatottsági ráta melletti magas munkatermelékenység alatt elért gazdasági növekedés. Bár a regionális versenyképességnek, mint összetett fogalomnak, nincs egyetlen kiemelt mutatója sem, az elkövetkezőkben az egy főre jutó GDP, a foglalkoztatottság és a munkatermelékenység függvényében vizsgálom a regionális versenyképességet.

Nemzetközi viszonylatban Románia **egy főre jutó GDP**-je a 27-ek Európájának átlagához viszonyítva az egyik legalacsonyabb értékeket éri el. Míg olyan fejlett nagytérségekben, mint Belső-London, Luxemburg vagy Belgium, ahol az egy lakosra jutó GDP az EU átlagához viszonyítva a 250-300%-ot is meghaladja, addig Romániában e mutató értéke 2006-ban alig 38,4% volt. Ebben a kontextusban csak a főváros, Bukarest hasonló mutatója emelkedik 85% fölé, míg az ország egyik legkevésbé fejlett megyéje, Vaslui egy lakosra jutó GDP-je az EU átlag alig 18%-át éri el. Összességében, az újonnan csatlakozott-, és a legkevésbé fejlett országok közül, Románia kismértékben megelőzi déli szomszédját, Bulgáriát, de nem annak teljes térségeit: úgy romániai, kelet-közép európai vagy európai uniós összehasonlításban az egyik legszegényebb övezet a moldvai térség, az Északkeleti régió marad (1. ábra). Ebben az összehasonlításban a romániai Északkeleti térség egy főre jutó GDP-je mintegy 13-szor alatta marad a legmagasabb GDP-vel rendelkező Belső-London mellett. Itt csupán a fővárosi régiók, pontosabban Bukarest és a Szófiai övezet esetében beszélhetünk relatíve magasabb GDP-ről, mely azonban még a magterület legalacsonyabb fejlettségi szintjével jellemezhető régiók egy főre jutó GDP-jét is alig éri el, tehát a különbség igen jelentős. Ennek ellenére az utóbbi években a legmagasabb gazdasági növekedést épp a kevésbé fejlett (EU-hoz viszonyítva), térségek érték el: 2006-ban Magyarország gazdasági növekedése 4,1% volt, Romániában e növekedés 4,2%-ot ért el, Bulgáriában és Szlovákiában több mint 6%-ot, Litvániában 7,9%-ot, míg a legmagasabb növekedési rátával a két balti állam, Észtország és Lettország tűnt ki (több mint 10%). Regionális szinten a növekedés európai uniós

viszonylatban a legmagasabb volt a bolgár Yugoiztochen (10,5%) és a romániai Bukarest-Ilfov régióban (14,6%), mellyel így a legtöbb francia, német, olasz vagy holland régiók gazdasági növekedési ütemüket is túlhaladták. Természetesen a gazdasági növekedés nem egyformán érintette Románia összes régióit, így a már említett fővárosi régió mellett, viszonylag magas növekedési ütem jellemezte az Északkeleti vagy a Déli régiót is (3% felett). Mindez arra enged következtetni, hogy a kevésbé fejlett térségek esetében elindult egy felzárkózási folyamat.



1. ábra. Regionális fejlettségi különbségek az EU-ban (2006)

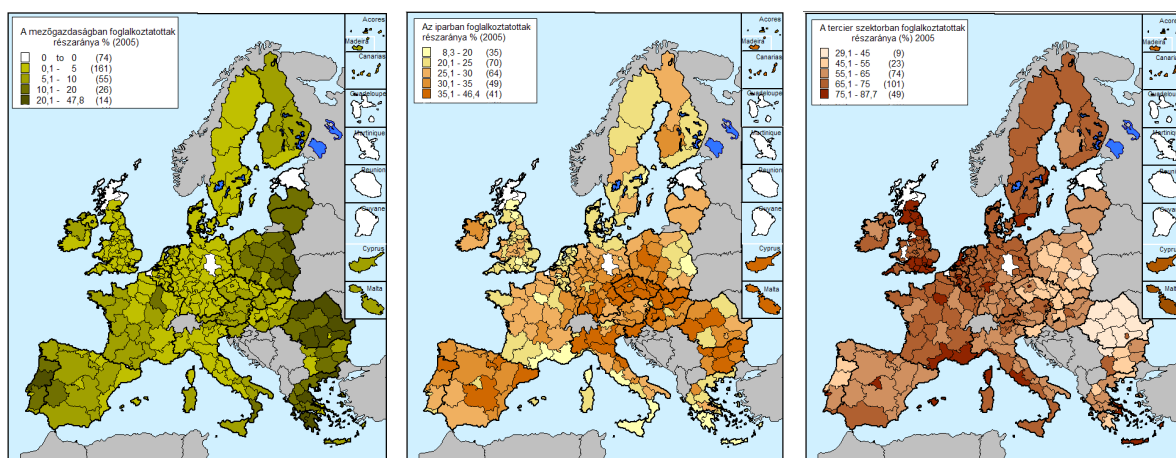
Forrás: saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján

Amennyiben a Hoover-index vagy a súlyozott relatív szórás függvényében vizsgáljuk a regionális fejlettségi különbségeket, úgy a 15-ök, mint pedig a 27-ek Európájában egy határozott csökkenés figyelhető meg, ami a területi konvergencia felerősödésére utal. Ezt bizonyítja a beta-konvergencia hipotézis is (a 27-ek Európája esetében a beta-konvergencia értéke -0,110), azaz a kevésbé fejlett országok egy főre jutó GDP-je gyorsabb ütemben növekszik, mint a fejlettebb országoké, tehát hosszabb távon várható a felzárkózás.

A regionális versenyképesség egy másik mutatója a **foglalkoztatottsági ráta**. Romániában a foglalkoztatott népesség a munkaképes korú lakosság 57,9%-át teszi ki (2006), ami – hosszabb távú trendet követve – több mint 10%-os csökkenést jelent. A tervezési statisztikai régiók szintjén a 15-64 éves lakosság foglalkoztatottsági szintje csupán az Észak-Keleti, Déli, Dél-Nyugati és a Bukarest-Ilfov régiókban haladja túl az átlagértéket (57,9%), az ország többi részében a foglalkoztatottság alig 56%-os. A fővárosi régió kivételével, ahol a foglalkoztatott népesség nagyobb részarányát a sikeresebb privatizáció és a külföldi befektetések által teremtett új munkahelyek foglalkoztatás kínálatának szélesebb skálája magyarázza, az ország relatíve szegényebb régióiban a magasabb foglalkoztatottsági szintet a mezőgazdaságban dolgozók nagyobb részaránya adja. Ezt támasztja alá a településtípusonkénti vizsgálat is, azaz éppen ezekben a régiókban magasabb a vidéki népesség foglalkoztatottsági rátája, míg az ország fejlettebb régióiban (Észak-Nyugat, Közép és Bukarest) a nemzetközi tendenciákhoz hasonló magasabb városi tercier szektorban való foglalkoztatottság jellemző.

Európai Unió viszonylatban Románia foglalkoztatottsági rátája viszonylag jobb pozíciót mutat, mint egyes olaszországi (Szicília, Calabria, Campania) vagy franciaországi térségek hasonló mutatója, e relatíve magas foglalkoztatás, mint már láttuk, nem vezet a megtermelt GDP magas értékéhez. Ez annak is tulajdonítható, hogy Romániában a magas foglalkoztatottság többnyire a mezőgazdaságban dolgozók magas részarányából ered, mely a rendszerváltás utáni gazdasági szerkezetváltás és a kényszermigráció felerősödésének következménye. Ez azonban csak az önellátást mint a piacra való termelést teszi lehetővé, így azokban a térségekben, ahol a mezőgazdaság túlsúlyban van, a megtermelt GDP értéke is alacsony⁵. A probléma leginkább abban rejlik, hogy a szolgáltatási szektor súlya is alacsony Romániában, az a szektor részaránya, mely a gazdasági növekedés és versenyképesség mozgatórugója lehetne.

Ha a foglalkoztatott népesség főbb nemzetgazdasági ágazatok szerinti megoszlását vizsgáljuk, egyes esetekben a térségi homogenizáció (nyugat-európai országok), más régiók esetében (déli és kelet-európai régiók) a regionális egyenlőtlenségek növekedésének lehetünk tanúi. Ennek értelmében a két utolsó csatlakozási hullám, nagymértékben befolyásolta a 15-ök Európájának foglalkozás szerinti megoszlását.



2. ábra. A főbb gazdasági ágazatokban foglalkoztatottak területi megoszlása (2005)

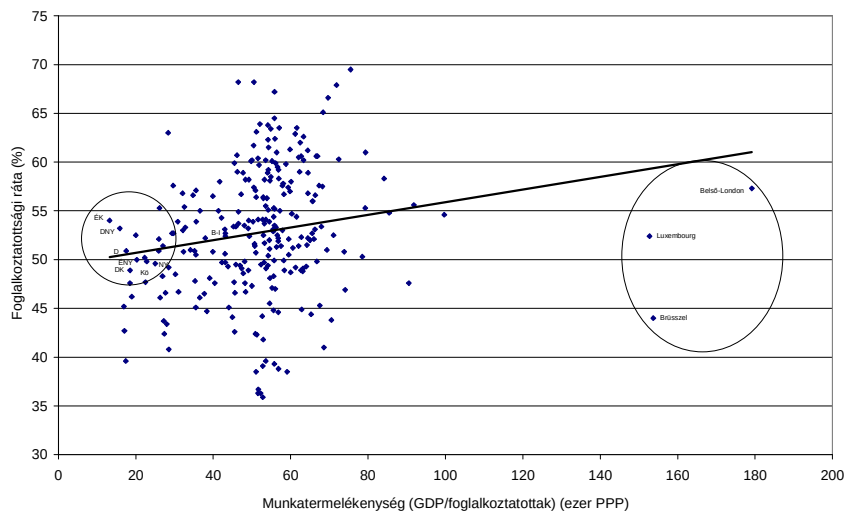
Forrás: saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján.

Míg 2004 előtt a mezőgazdaságban és szolgáltatási szektorban dolgozók részaránya 3,6% illetőleg 69,6% volt, az utóbbi évek jelentős változásokat idéztek elő e megoszlásban: növekedett a primer szektorban foglalkoztatottak részaránya (5,8% fölé) és csökkent a tercier szektor súlya (66,3%-ra). Ha a romániai népesség foglalkoztatottsági rátája igazodik az európai uniós tendenciákhoz, a különbségek nyilvánvalóak maradnak a főbb gazdasági ágazatok elemzésében: amennyiben a primer szektorban foglalkoztatottak legalacsonyabb és legmagasabb értékét viszonyítjuk egymáshoz, azaz a Nyugat-Yorkshire- (a mezőgazdaságban dolgozók részaránya 0,2%) és a romániai Északkeleti régiót (47,7%), a különbségek 1: 171,5-re emelkednek. A mezőgazdaságban foglalkoztatottak legmagasabb részaránya a periférikus térségeket jellemzi, mely Lettország, Litvánia és Lengyelországtól kezdődően Románia, Bulgária, Görögország és Portugália nyugati részéig húzódik. Fordított tendencia érvényesül a tercier szektorban dolgozók területi megoszlása esetében, mely leginkább az EU magterületét jellemzi. Nem elhanyagolható az ipar szerepe sem, hiszen egyes ágazatai, mint a gépkocsigyártás, elektronika versenyképesek lehetnek úgy országos, mint nemzetközi vonatkozásban. Ebben a tekintetben Románia értékes potenciállal rendelkezik, ami a jövőben növelheti az egyes térségek versenyképességét. És lényegében a fejlődést nem annyira az ágazati szerkezetváltás határozza meg, mint inkább az egyes mikroszintű egységek, vállalatok versenyképessége (Illés, 2002).

A versenyképesség harmadik fontos mutatója a **munkatermelékenységben** jelentkezik. Bár e mutató értéke minden régióban nőtt, a növekedés magasabb volt a fejlettebb (Bukarest, Nyugat,

⁵ A magas foglalkoztatottsági rátát a mezőgazdaságban dolgozók ugrásszerű növekedése mellett elősegítette az is, hogy egyre több, a nyugdíjkorhatárt meghaladó népesség volt kénytelen dolgozni.

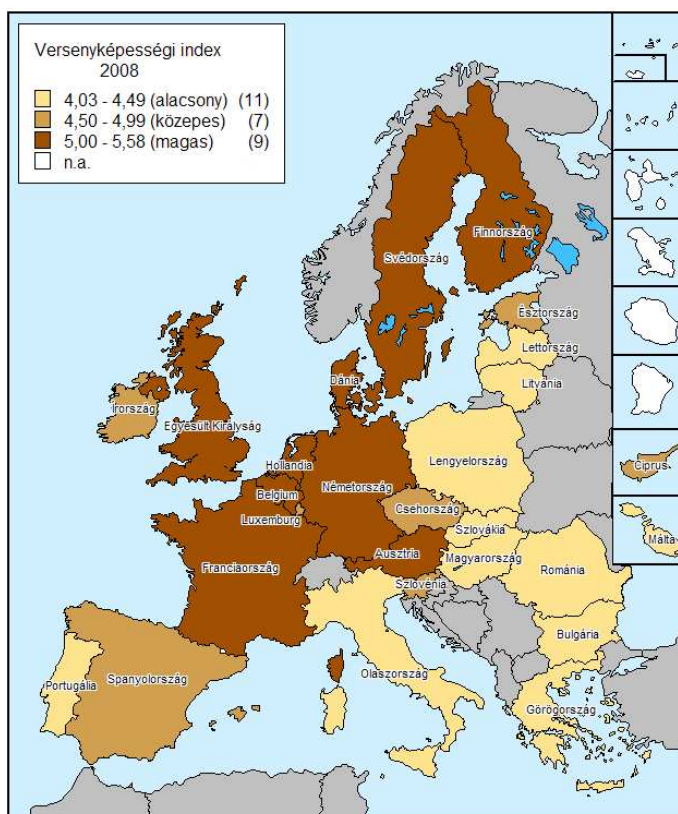
Északnyugat), mint a kevésbé fejlett térségek esetében). Ennek ellenére csak a fővárosi régió rendelkezik előnyösebb pozícióval, de messze elmarad a legmagasabb munkatermelékenységgel rendelkező Belső-Londoni övezet hasonló mutatójától. A különbség tovább tetőződik, ha a két szélső értéket vetjük össze: ennek értelmében a legmagasabb és legalacsonyabb munkatermelékenység közötti különbség tizenháromszorosára emelkedik (London belvárosa és az Északkeleti térség között).



3. ábra. Regionális versenyképesség az EU-ban (2006)

Forrás: saját számítás az Eurostat adatai alapján

Románia legnagyobb problémája továbbra is a munkatermelékenység alacsony szintjében jelentkezik, ami többnyire a mezőgazdaságban dolgozók magas részarányának tulajdonítható. A magas munkanélküliségi ráta, az alacsony vállalkozói kedv, a nagy ipari vállalatok nehézkes és lassú privatizációja, a szerkezetváltás nehézségei negatívan befolyásolják napjainkban is a regionális versenyképesség megteremtését. Ehhez adódik az alacsony infrastrukturális ellátottság és főként a régiók sikerességének növelése érdekében a területi megközelíthetőség, a megfelelő közlekedési rendszerek kiépítésének hiánya. Bár Románia történelmi múltra visszatekintő felsőoktatási hagyományokkal rendelkezik, egyes térségekben a képzett lakosság alacsony részaránya sem kedvez az illető térségek sikerességében sem. Bár az előbbi vizsgálatok rámutattak Románia EU-n belüli hátrányos-, és a versenyképesség szempontjából kedvezőtlen helyzetére, mindezt tovább erősíti a Világ gazdasági Fórum évente megjelentetett Globális Versenyképességi riportja is. E számítások alapján is Románia, bár Bulgáriát megelőzi, de a hierarchia utolsó helyén áll, mintegy 1,5 pontos lemaradást mutatva a legmagasabb versenyképességi index-el jellemezhető Dánia mellett.



4. ábra. Az EU-s országok térbeli megoszlása a versenyképességi mutató alapján

Forrás: saját szerkesztés a Globális Versenyképességi Index adatai alapján (2008)

A romániai városok versenyképességi helyzete

Egy térség fejlettségi szintjét nagymértékben befolyásolja a nagyvárosok jelenléte is. A következőkben a romániai városok versenyképességét vizsgáltam a multiplikatív tényezőkre bontás, a triadikus módszer⁶ segítségével. Ennek értelmében az egy főre jutó GDP három fontos tényezőre osztható:

$$\text{GDP/fő} = (\text{GDP/Foglalkoztatottak}) * (\text{Foglalkoztatottak/Aktív korúak}) * (\text{Aktív korúak/Népesség})$$

Ez az összefüggés egyben azt is jelenti, hogy a fejlettség az élőlátás-termelékenység, a foglalkoztatottság és egy korszerkezeti arányszám szorzatára bontható (Nemes Nagy, 2005). A városok versenyképességének vizsgálata esetében az adatok hiánya miatt, 252 európai uniós város, többnyire a fontosabb regionális központok kerültek be az elemzésbe. E módszer alapján elsőként két csoport különíthető el: versenyelőnyrel és versenyhátránnyal rendelkező városok csoportja. E két nagy csoporton belül a vizsgálatba bevont városi települések újabb 3 alcsoportba sorolhatók: komplex versenyelőnyrel, többtényezős- és egytényezős versenyelőnyrel rendelkező városok csoportjába. Ugyanez a beosztás (komplex versenyhátrány, többtényezős- és egytényezős versenyhátrány) alkalmazható a versenyhátrányos térségekre is. Bár terjedelmhiány miatt nincs lehetőség az összes város pozícióját részletezni, a vizsgálat során néhány fontos szempont állapítható meg. Az első kategóriába (komplex versenyelőny) a globális csomópontok kerültek, amelyek nem csupán a termelékenység, a foglalkoztatottság és a demográfiai szerkezet szempontjából tűnnek ki, de előnyös pozíciót foglalnak el úgy a humán erőforrás fejlettsége, mint pedig a fizikai infrastruktúra tekintetében is. Ebbe a csoportba tartozik Párizs, London, Dublin, Koppenhága, Frankfurt és Strassbourg. Megjegyezhetjük, hogy a nyugat-európai városok majdnem 80%-a ebbe a csoportba sorolható, és csak egyes spanyolországi, portugáliai és olaszországi városok rendelkeznek komplex versenyhátránnyal. Románia városainak alacsony versenyképességi

⁶ A módszer bővebb leírását lásd Nemes Nagy, 2005.

szintjét mi sem bizonyítja jobban, minthogy a vizsgálatba bevont összes település a versenyhátrányos térségek csoportjába foglal helyet, ám e csoporton belül is lényeges heterogenitás figyelhető meg. Viszonylag jobb pozíció jellemzi a fővárost, továbbá Temesvárt és Kolozsvárt, amelyek csak a demográfiai tényező tekintetében mutatnak hátrányosabb helyzetet. Nagykőhavas és Gyulafehérvár a foglalkoztatottságban, míg Arad és Nagyszeben a termelékenység esetében foglal el hátrányosabb pozíciót. Mindezek ellenére, a jövőben e városok versenyképességi helyzete, megfelelő beavatkozással (új munkahelyek teremtése, demográfiai előregedés megfékezése a fiatal képzett lakosság megtartásával) javítható lenne. A leghátrányosabb helyzetben azok a térségek állnak, ahol a demográfiai térszerkezetben bekövetkezett kedvezőtlen változásokat, a munkatermelékenység alacsony szintje is megsokszorozza (különösen a Dél-Munténiai régióban található Călărași és Giurgiu).

Mint láttuk, Románia még nagy erőfeszítéseket kell tegyen, ahhoz, hogy városai az Európai Unió fontos versenyképes pólusaivá váljanak. Figyelembe véve, hogy az ország térségei a jövőben jelentős anyagi támogatásokra számíthatnak az EU-tól, várható, hogy e támogatás pozitív hatásra talál a romániai településrendszer fejlődésére is. A támogatások racionális felhasználása, a gazdasági növekedés fokozatos megteremtése vezethet csak oda, hogy az Európai Unió külső periferiája fokozatosan dinamikus peremmé váljon.

Következtetések

A gazdasági tér egyenlőtlenségeit megfelelő beavatkozások mentén eredményesen irányítani lehet egy homogénebb térszerkeztúra felé a területi kohézió megteremtése érdekében. Ennek értelmében a regionális fejlesztési tervekben megfogalmazott irányelvek közül elsőként az infrastrukturális ellátottság, a humán erőforrás-fejlesztés és a munkaerőpiac rugalmasabbá tételének megvalósítása képezhet külön prioritást. Az eddigi vizsgálatok is rámutattak arra a tényre, hogy a legnagyobb társadalmi díszfunkciók a rendszerváltás utáni tömeges állástalanságban jelentkeztek. A vállalkozói környezet vonzóbbá tétele, a kis- és középvállalkozások ösztönzése, a K+F szektor fejlesztése és egy információs társadalom kialakítása, a turisztikai potenciál, a turizmus, mint fontos szolgáltatói szektor kiépítése és a hátrányos társadalmi helyzetben levő vidéki lakosság esélyeinek a javítása hozzájárulhatna nem csupán egy szűkebb történelmi régió belüli egyenlőtlenségek mérsékléséhez, de az országon belüli regionális és interregionális diszparitások csökkentéséhez is. A jövőben a területfejlesztésnek és regionális politikának, a helyi, regionális és országos intézmények fokozottabb együttműködésének kulcsfontosságú szerepe lesz a meglévő egyenlőtlenségek csökkentésében, hogy Románia (és történelmi régiói) is az Európai Unió versenyképes, dinamikus térségévé váljon.

Irodalomjegyzék

- Török, Á. 1999: A versenyképesség és a technológiamenedzsment. In: Inzelt A. (ed): Bevezetés az innovációmenedzsmentbe. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 75-95 o.
- Lengyel, I. 2003: Globalizáció, területi verseny és versenyképesség. In: Süli-Zakar I. (ed): A terület- és településfejlesztés alapjai. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 163-177 o.
- Enyedy, Gy. 1998: Sikeres régiók. In: Tények könyve: régiók. Greger-Delacroix, Budapest, 409-411 o.
- Barna, K. 2007: Measuring Regional Competitiveness. In: Journal of Central European Agriculture, vol. 8, no. 3, p. 343-356.
- Réti, T. 2003 (szerk): Közeledő régiók a Kárpát-medencében. Európai Összehasonlító Kisebbségkutatások Közalapítvány, Budapest.
- Nemes Nagy, J. 2005 (szerk.): Regionális elemzési módszerek. Regionális Tudományi Tanulmányok 11, Macropolis Kiadó, Budapest.
- Kurkó, I. 2008: Regionális fejlettségi különbségek a poszt szocialista Romániában. In: Területi Statisztika, vol. 11, nr. 5, p. 592-611.
- Illés I. 2002: Közép- és Dél-Kelet Európa az ezredfordulón, Dialóg-Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 364 p.

HOL IS VAN A RÉGIÓ VAGYONA?

Fábián Attila¹ – Tóth Balázs²

PhD, egyetemi docens – doktorandusz

Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar

Summary

The territorial capital is a new and fruitful concept which enables direct consideration to be made of a wide variety of territorial assets, both tangible and intangible, and of a private, public or mixed nature. The economic role of territorial capital is to enhance the efficiency and productivity of local activities. A stylised, potential treatment of the single elements of territorial capital should address its efforts towards finding a way to measure each of them quantitatively. The impossibility of direct measurement implies equating the effects of territorial capital with ‘technological progress’ in a production function – but this would only be a measure of our “ignorance”. In this paper, we talk about the components of territorial capital, based on the two dimensions of rivalry and materiality, it has gone beyond the traditional “square” encompassing pure private and pure public goods, human capital and social capital. The public policy should support “relational” actions, should support “transcoding” services linking scientific output and business needs/ideas, such as transfer of R&D, development of a science-based entrepreneurship or university spin-offs.

1. A regionális növekedés új típusú megközelítése

A regionális fejlődési folyamatok elemzése során, az elmúlt években, a hosszú távú kínálatorientált megközelítés sikeresebb volt, mint a keynesi értelemben vett szigorúan keresletorientált elmélet.

A regionális belső kereslet még rövidtávon sem lényeges eleme a regionális növekedés ösztönzésének. Ennek fő oka a régiók közötti jelentős integráció és az állandóan bővülő nemzetközi és interregionális munkamegosztás, másrészt a nemzeti kereslet növekedése minden bizonnyal sokkal fontosabb a belső regionális teljesítmény számára. Az egyes régiók azonban túlteljesíthetik (vagy alulteljesíthetik) a nemzeti átlagot más régiók kárára (vagy javára). A nemzetközi kereslet növekedése, kedvező hatással lehet a gyorsan növekvő, keresletorientált ágazatokra szakosodott régiók fejlődésére. Ez azonban valószínűleg csupán rövidtávon működik jól. Pontosabb elemzések azt támasztják alá, hogy hosszabb távon nem szükségszerű, hogy a különböző régiók egyformán részesedjenek a nemzetközi kereskedelem (összesített vagy szektoronkénti) növekedésének előnyeiből.

Az autóipart például sokáig lassú növekedésű iparágnak tartották, de ennek ellenére képes volt egyre sikeresebbé válni, az egyébként stagnáló nemzetközi piacon és Európa stratégiai fontos iparágává válni. Igaz, hogy talán épp ezért érintette olyan mélyen, a tavaly októberben kirobban gazdasági válság.

A kínálati oldal elemeiből kiindulva éppen ezt a régiónkénti megkülönböztetett növekedési képességet kell értelmezni és esetleg előre jelezni. Az integrált kereslet-kínálati megközelítést hosszú ideig bonyolult visszajelzések és növekvő nyereségek határozták meg. Ez elég jó magyarázatot adott a teljesítménybeli különbségekre, különösen akkor, ha jelentős kumulatív hatások játszottak szerepet, és döntően befolyásolták a győztes és vesztes régiók tipológiáját.

Manapság a regionális növekedésnek szelektívebb rendszere van kialakulóban, amely különbséget tesz az egyes régiók fejlődési irányai között, ennek következtében változatos fejlődési irányzatok alakulnak ki. Ez a jelenség a különböző regionális fejlődési irányzatok szigorúbb és szelektívebb értelmezését teszi szükségessé.

Talán a kutatók maguk is igényesebbek lettek a régió-specifikus növekedési pályák pontos értelmezésében, és az is fontossá vált számukra, hogy minden régió rendelkezzen jól behatárolt növekedési stratégiával. Ezt a tudatosságot még egy fontos érv is alátámasztja: a globalizáció és a számos országban bevezetett közös fizetőeszköz következtében a régióknak (és a nemzeteknek is) fokozottan figyelembe kell venniük a termelési rendszereik versenyképességét. Hiszen itt már nem léteznek spontán vagy automatikus kiigazító mechanizmusok a romló termelékenység (vagy az alacsony növekedési ráta) korrigálására. A fizetőeszköz leértékelése a továbbiakban már nem

járható út, hiszen nincsenek nemzetközi pénzügy egyezmények sem (Érdemes lesz Szlovákiára figyelni e téren az év második felében!). Továbbá a bérek és árak nem képesek a felborult pénzügyi egyensúly gyors helyreállítására, főként azért nem, mert a béreket és árakat nem régiós szinten határozzák meg. Nemzetközi, illetőleg régióközi kereskedelmi elméletek vonatkozásában elmondható, hogy a régiók nem a ricardói komparatív előnyök elve alapján versenyeznek egymással – ami minden egyes régióknak szerepvállalást juttatott a nemzetközi munkamegosztásban – hanem sokkal inkább a Smith által képviselt abszolút előnyök játékszabályai szerint. Ez az elmélet hasonlít a Porter által képviselt verseny előnyök koncepcióhoz.

Mindezek következtében minden régió, város vagy kistérség lehetséges növekedési stratégiáját alapvetően a helyben meglévő eszközök és rendelkezésre álló erőforrások, valamint azok hatékony kihasználása határozza meg. Ezt egyre gyakrabban, röviden területi tőkének nevezik.

2. A területi fejlődés kulcsa

A helyi versenyképesség nem azonos a helyben található kínálati lehetőségekkel. Ezek a kínálati kondíciók szükségszerűen tartalmazznak olyan, teljesen új elemeket is, amelyek nem sorolhatók a hagyományosak (mint például a tőke és a munka, a helyi erőforrások és az infrastrukturális adottságok) közé. Az ipari körzetek, az innovatív környezet és a termelési központok endogén fejlődését vizsgáló hatalmas elméleti irodalomban a kutatók figyelme már régóta olyan megfoghatatlan, atmoszférikus, helyi szinergiák és irányítási tényezők felé irányult, amelyeket az elmúlt másfél évtizedben, új értelmezésben, társadalmi tőkének (Putman 1993), kapcsolati tőkének (Camagni 1999, Camagni és Capello 2002) vagy kissé eltérő megközelítésben tudáserőforrásnak neveztek (Foray 2000, Storper 2003, Camagni 2004).

Az eltérés nem csak terminológiai jellegű, hiszen a feltáró elemzés jelentősen túllépett a hagyományos funkcionális elemzésen. Az okozati hatások, a determinált kapcsolatok helyébe olyan komplex, szubjektív tényezőket is tartalmazó kapcsolatok kerültek, amelyek hatással vannak azokra a folyamatokra, amelyek során a gazdasági valóság gazdasági hajtóerővé válik. Nyitottak a külső ösztönző erők befogadására, azokra kreatív módon képesek reagálni, hajlandók az együttműködésre és *szinergikusan* működnek. A helyi versenyképességet úgy kell értelmezni, hogy az a helyi szinten jelen lévő bizalomra épül és bizonyos értelemben a tőkéhez tartozik. A kreativitás fontosabb, mint a munkaerő pusztá elérhetősége, a helyi hatékonyság és identitás, valamint az élet minősége terén a kapcsolatok lényegesebbek, mint az elérhetőség.

Az új módszertani megközelítést segítő teoretikus elemek a következők:

- célirányos racionalitás és döntéshozatal-elmélet bizonytalan feltételek esetén (Malmgren 1961, Simon 1972), különös tekintettel az ipari innovációk alkalmazására (Nelson és Winter 1982),
- a közgazdasági elmélet intézményes megközelítése, amely a szerződéselméleten nyugszik, nagy hangsúlyt helyezve a szabályokra, viselkedési normákra és az olyan intézményekre, amelyek a tranzakciókat védettebb irányítási struktúrákba foglalják (Williamson 2002), ezáltal csökkennek a konfliktushelyzetek, és lehetővé válik a kölcsönös kedvezmények kihasználása,
- a körzetek gazdaságának és szinergiáinak feltáró értelmezése, ami magában foglalja az olasz iskolát (Becattini 1990), a francia „közelség”-elméletet (Gilly és Torre, 2000), a helyi innovatív környezettel kapcsolatos GREMI⁷-elméletet (Camagni és Maillat 2006) és Michael Storper koncepcióját a kihasználatlan egymásraultaltságról (Storper 1995). A kis távolság vagy a helyi környezet bizonytalanságot csökkentő tényező. Ez az ismeretek szocializált áramlásában, valamint a kooperáció szorosabbá válásában nyilvánul meg. Mindezek kihatnak a helyi munkaerőpiacra, és ebben a folyamatban szerepet játszik a kollektív tanulás is.

A fentiekben említett összes tényező hozzájárul, de nem helyettesíti a hagyományos és funkcionális megközelítést. A területi tőke koncepciója először az OECD *Territorial Outlook* kiadványában

⁷ GREMI – Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs, - Université de Paris 1, az 1980-as évek közepétől működik Párizsban

(OECD 2001) egy regionális politikával kapcsolatos írásban jelent meg, majd ezt követően az Európai Unió Bizottságának kiadványa (*DG Regio*) említette. Minden régió specifikus területi tőkével rendelkezik, amely különbözik más területekétől, és nagyobb hozamot biztosít egyes specifikus beruházások esetén, mivel ezek jobban illenek az adott helyhez, és képesek jobban hasznosítani annak erőforrásait, lehetőségeit.

A területi fejlesztési politika elsődlegesen a területi tőke kibontakoztatását hivatott előmozdítani az adott területen (Európai Bizottság 2005). A jelenlegi kutatásokból egyértelműen következik, hogy e szempontból a terület jobb kifejezés, mint a *tér*, ha az alábbi alkotóelemekre utalunk:

- helyhez kötött külső tényezők rendszere, mind pénzügyi (ahol a kedvező hatások a piaci tranzakciókon keresztül érvényesülnek) és technológiai (ahol a kedvező hatásokat a források közelsége jelenti),
- helyhez kötött termelési tevékenységek rendszere, hagyományok, szakértelem és tudás,
- helyi kapcsolatok rendszere, amely szociális, pszichológiai és politikai természetű tőkét alkot, ezzel fokozva a helyi tényezők statikus és dinamikus termelékenységét,
- kulturális tényezők és értékek rendszere, amely értelmet ad a lokális gyakorlatnak és struktúráknak, kiemeli azok jelentőségét, egyszersmind meghatározza a helyi identitásokat. Abban az esetben azonnal közgazdasági értékke alakul, ha piacképes termékke, áruvá vagy szolgáltatássá válik. Ezen túlmenően bátoríthatja a helyi kapacitásokat a meglévő potenciális lehetőségek még jobb kihasználására.
- a helyi irányítási modellt meghatározó szabályok és gyakorlat rendszere.

A fentiekkel összhangban az OECD meghatározott egy terjedelmes listát, amely a területi tőkét meghatározó tényezőket veszi számításba. Ez tartalmazza a hagyományos anyagi erőforrásokat és a legújabban feltárt nem anyagi jellegű erőforrásokat egyaránt: a terület földrajzi helyzetét, nagyságát, a termelési lehetőségeket, klímát, hagyományokat, természeti erőforrásokat, az életminőséget, az agglomeráció gazdagságát, de ezen kívül tartalmazhatja az üzletre pozitívan ható más ipari körzeteket és egyéb üzleti hálózatokat is, amelyek csökkentik a szállítási költségeket. Más tényezők a nem közvetített kölcsönös függőségek közé sorolhatók, mint például a befogadó készség, szokások és informális szabályok, amelyek képessé teszik a gazdaság szereplőit az együttműködésre bizonytalan helyzetekben is, de ide sorolható a szolidaritás, a kölcsönös segítségnyújtás, az új eszmék befogadása, amelyek gyakran az ugyanabban a szektorban működő kis- és közepes nagyságú vállalkozásokban fejlődnek ki.

Végül Marshall szerint létezik egy megfoghatatlan tényező, olyasmi, ami „a levegőben van”, amit környezetnek neveznek, amely az intézmények, szabályok, a gyakorlat, a termelők, kutatók és „politikacsinálók” összhatásának az eredménye, mindezek aztán bizonyos kreativitást, innovációs képességet generálnak (OECD 2001).

3. A területi tőkerendszertan

A területi tőke lehetséges alkotó elemei, két fő irányra építkeznek:

- **rivalizálás:** közösségi és privát termékek, csoportos és nem tisztán csoportos termékek, melyek közös osztályba sorolhatók
- **anyagiak:** konkrét termékek, nem konkrét termékek, valamint egy köztes osztály, ahova a vegyes elemeket tartalmazó alkotók sorolhatók

A szabályok, szabályozók és a hatóságok megfelelő összhangja szükséges a kiegyensúlyozott és jó működéshez, de fontosak a helyi irányítás új formái is, amelyek egyezményekre, kooperációra és a magán illetve a közösségi szinergiákra épülnek. Mindezek eredményeképpen olyan teljesítmények születnek, amelyek felülmúlják a hagyományos kormányzati intervenciók által generáltakat.

Közjavak és források

A hagyományos közjavak közé sorolható általánosságban a tőke és az infrastruktúra. Ezek képezik egy adott terület vonzerejének az alapját, és olyan külső tényezőket is tartalmaznak, amelyek

képesek fokozni a helyi termelés nyereségességét. Két dolog azonban korlátozhatja ezen erőforrások teljes körű hasznosítását, nevezetesen a fenntartható kihasználtság és a növekvő földhasználati díjak, amelyek a lehetséges profit nagy hányadát felemésztik. A föld védelme érdekében a kedvezőtlen hatásokat semlegesíteni képes lépésekre és politikára, valamint megerősített szabályozókra van szükség. Környezeti vagy tájképi károkozás esetén a kárt okozó adóval sújtható, ami fedezi a természeti erőforrások helyreállítására, illetve a karbantartásra fordított költségeket.

Köztes, vegyes rivalizálású javak

A köztes, vegyes rivalizálású termékek körébe sorolható a közlekedési hálózat, a kommunikáció és az energia, a társadalmi javak, a kollektív javak, melyek egyéni és társadalmi tulajdonosokból állnak, mint például a városi és falusi földterületek, valamint ide tartozik a köztesnek tekinthető kulturális örökség rendszere. Az első kategória általában hatósági ellenőrzés alá tartozik, ami garancia a korrekt hozzáférésre, nincsenek monopol árak és megfelelő a hálózat/ vagyontárgyak karbantartása. Az utolsó két kategória közelebbi figyelmet érdemel. Ezek főként olyan közösségi vagy kollektív javakból tevődnek össze, amelyekre egyaránt hatással van a túlkínálat és a szabadpiaci hatások. Ezért aztán az ellenőrzésre és az ösztönző erőre egyaránt szükség van azért, hogy biztosítani lehessen a lehetséges kedvező körülményeket.

A játékelmélet nem teszi lehetővé, hogy rövidtávon kizárjuk egyes felhasználók opportunistá magatartását (Grefe 2004). A szigorúan egyéni kiegészítő javak esetében (például egy történelmi városmag, ahol vegyes tulajdonjogok vannak érvényben és jellemző az egyéni és közösségi vagyon keveredése) a kooperatív viselkedés hosszú távú előnyei egyértelműek. Ennek belátása a tulajdonosok kulturális és gazdasági homogenitásától nagymértékben függ. Ebben az esetben a valahová tartozás érzésének és a területi lojalitásnak fontos szerep jut a hosszú távú üzleti perspektívák szem előtt tartása mellett, ami a környezeti hatással kiegészülve kedvező kollektív cselekvést eredményezhet egyszerű közösségi és magán megállapodásokkal és a helyi szinergiákkal kiegészülve. Ez esetben maga a környezet (milió) lehet az igazi területi tőke, utat engedve a helyi erőforrások hosszú távú és hatékony kihasználásának.

Privát állandó tőke és használatidő-köteles javak

Természetesen az állandó magán tőke hagyományos komponense a területi tőkének. Rövidtávon területi erőforrásnak tekinthető, ami bizonyos előnyöket kínál a világkereskedelem igényeinek bővülése következtében, hosszú távon viszont illékony és mobillá válhat. Mindazonáltal a helyi erőforrások része maradhat, amennyiben a helyi, kevésbé mobil tényezők, mint például a szakértelem, tudás és vállalkozó szellem erre készítetik. Ugyanebbe az osztályba sorolható a külső pénzügyi feltétel (kemény), ami nagy értékű tőke vagyontárgyakat vagy köztes termékeket tartalmazhat, amelyeket helyben állítottak elő és a piacon értékesítettek.

A harmadik kategóriába azok a már említett közösségi termékek sorolhatók, amelyekre használati díjat vetettek ki, különösen abban az esetben, ha az teljesen fedezi az előállítás és a karbantartás költségeit.

Társadalmi tőke

A nem kézzelfogható termékek között található, közösségi illetve kollektív természetűnek mondható a társadalmi tőke. Maga a koncepció (Coleman 1990. Putnam 1993) manapság kellőképpen megalapozottnak tekinthető, azonban gazdasági természetét és alkotóelemeit illetően még nincs teljes egyetértés. A társadalmi tőkét úgy definiálhatjuk, mint a normák és értékek összességét, ami aztán irányt szab az emberek közötti interakcióknak, intézményeknek, a különböző társadalmi résztvevők között fennálló kapcsolatok rendszerének és úgy általában a társadalom általános kohéziójának. Egy szóval a társadalmi tőke olyan kötőanyag, ami összetartja a társadalmat.

A társadalmi tőke a közgazdászok számára magában hordozza a szabályok által képviselt tőkét, a szokásokat és kapcsolatokat, amelyek utat nyitnak a gondolatok kicserélésének és az innovációnak,

ami aztán kihat a gazdasági fejlődésre. Majdnem teljesen egységesen elfogadott nézet, hogy egy jól működő piachoz szükség van elfogadott normákra, valamint intézményekre és modellekre, amelyek irányt mutatnak a szereplők számára. Mindezek csökkentik a tranzakciók költségeit, biztosítják a szerződések figyelembe vételét és megvalósítását, valamint az esetleges vitákat gyorsan rendezik.

Mindazonáltal a társadalmi tőke koncepciója problémákat és félreértéseket is tartalmaz analitikus és nyelvi vonatkozásban egyaránt, ami viszont akadályozza teljes körű elfogadását. A tőke kifejezés azt jelzi, hogy olyan vagyonkészletről van szó, amely hosszú időn keresztül halmozódott fel és jótékony hatással volt az elért eredményekre, tehát nem csupán értékek és társadalmi szervezetek rendszere. A társadalmi tőke és annak gyarapodása lassú történelmi folyamat eredménye. Eredeti funkciója szerint nem kötődik gazdasági célokhoz, különösen nem a gazdasági hatékonyság növeléséhez. Ezért mellékterméknek tekinthető, amely már korábban létrejött a társadalmi kapcsolatok kiépülése során más célok elérése érdekében. Társadalmi terméknek – *nem* pedig egy kvantifikálható, termelésben felhasznált *inputnak* – lehet tekinteni, ami azonban keretbe foglalja az egész gazdasági rendszert, ezzel is növelve más tényezők hatékonyságát. Ebben az összefüggésben helyénvalóbb lenne, ha a társadalmi tőke és egy másik jól ismert gazdasági tényező, a technológiai ismeretek közé egyenlőség jelet tennénk. Ez utóbbi képes a termelési tényezők általános hatékonyságának növelésére.

Az intézmények, szabályok és normák tulajdonképpen arra hivatottak, hogy csökkentsék a tranzakciós vagy a piachasználati költségeket. Garanciákkal és kötelezettségekkel látják el a szerződéseket, hatékonyan kezeljék a vállalati jogi és vállalatirányítási problémákat, az érdekütközéseket és monopol helyzeteket: röviden tehát kedvező üzleti klímát teremtenek, aminek haszonélvezői a helyi vállalatok, de jelentős vonzerőt jelentenek a külső vállalatok számára is. A társadalmi hálózatok és egyesületek célja, hogy csökkentsék az információ költségeit (és növeljék az információ elérhetőségét) elsősorban a már meglévő és potenciális kereskedelmi partnerek számára. Bővítik a potenciális piacokat, segítik a helytelen viselkedési formák feltárását és szankcionálását, továbbá hozzájárulnak a helyes gyakorlat elterjedéséhez. A konvenciók és a közös értékek megkönnyítik a kollektív cselekvést az ügyfelek között. Sok esetben csak az egyidejű döntéshozatal képes a költségek csökkentésére, ezáltal komoly projektek válhatnak nyereségessé és kivitelezhetővé. A bizalom és az elismerés táplálja a kapcsolatokat, elősegíti az ismétlődő szerződéskötést, a kooperációt (stratégiai szövetség, fogyasztók és termelők közötti egyezmények) vagy az egyéni és közösségi szereplők közötti partneri kapcsolatok kialakulását. A társadalmi tőke gazdasági tevékenységre kifejtett lényeges szerepe minden esetben teljesen egyértelmű.

Kapcsolati tőke

A társadalmi tőke értelmezhető rendszerben vagy elemenként, ettől függően a hangsúly a gazdasági szerepvállalás általános vagy szelektív értelmezésére tevődik. Bizton állítható, hogy amíg társadalom létezik, társadalmi tőke is lesz. A kapcsolati tőkét bilaterális és multilaterális kapcsolatokként értelmezhetjük, amit a helyi szereplők hoztak létre a helyi környezeten belül és kívül. Ebben a tevékenységükben segítségükre voltak a könnyen elérhető interakciók, a bizalom, a közösen vallott viselkedési modellek és értékek. Ebben az értelemben a kapcsolati tőke megegyezik a helyi miliővel, ami azt jelenti, hogy számos közeli kapcsolat összehozza és integrálja a helyi termelési rendszert a helyi szereplők, képviselők, az ipari kultúra együttes jelenléte mellett, ahol a kollektív tanulás egy dinamikus helyi folyamatként megy végbe. A földrajzi értelemben vett közelség összhangba kerül a társadalmi-kulturális közelséggel. Fellelhetők az elfogadott viselkedési normák, a kölcsönös bizalom, a közös nyelv és képviselő, valamint az erkölcs és az elfogadott normák.

A helyi (környezet) miliő, következőképp a kapcsolati tőke szerepe gazdaságelméleti értelemben a kognitív következmények azon három típusához kapcsolódik, amelyek támogatják és kiegészítik az információk normális körforgásának a mechanizmusát és koordinációját a piaci résztvevők között. Ezek a bizonytalanság csökkentése a döntési és innovatív folyamatokban (a potenciális versenytársak közötti információ és ellenőrzés átkódolásával), továbbá a gazdasági szereplők közötti előzetes koordináció a közös fellépés érdekében, valamint a kollektív tanulás, ami a helyi munkaerő piacon jelentkezik, és javítja az egyes kompetenciákat, a tudást és szakértelmet. A

kapcsolati tőke és a környezeti hatások egy köztes osztályba sorolhatók, ahol jellemzően kollektív erőfeszítések és beruházások kínálják a jótékony hatásait, amelyek különösen akkor hasznosíthatók, ha a szelektíven kiválasztott együttműködő felek közös identitást, hasonló érdeklődést és értékeket vallanak.

Humán tőke

A humán tőkét manapság úgy emlegetik, mint fundamentális tőkeelemet, amely mindenhol rendelkezésre áll, ezért regionális területek is részt vállalhatnak a nemzetközi versenyben, miközben erősítik a helyi termelést, és külföldi befektetőket is vonzanak. Az endogén növekedési elméletek már régóta kifejlesztették a formális növekedési modellek koncepcióját (Lucas 1988, Romer 1990). Ezáltal elkezdődött egy szignifikáns és gyümölcsöző konvergencia folyamat a stilizáló és a kvalitatív, úgynevezett „bottom-up” fejlesztési elméletek között. A humán tőke – ha megfelelően fejlett és analitikusan strukturált – a területi tőkével párhuzamosan az összekötő kapocs szerepét töltheti be a növekedési és fejlesztési teóriák között.

Agglomerációs gazdaság, összeköttetés és fogadókészség

A területi tőke bizonyos elemei a vegyes – kemény és puha – közösségi vagy kollektív javak osztályába sorolhatók:

- Agglomerációs gazdaságok vagy területi gazdaságok. A városok és ipari övezetek úgy tekinthetők, mint a termelés területi szervezetének és a társadalmi interakciók legrégebbi típusai. A meglévő földrajzi és gazdasági különbségek ellenére (közelség, jelentős volumenű tevékenység, a társadalmi tőke koncentrációja, az interakciók nagy száma, magas fokú kohéziója, valamint a valahova tartozás érzése) elméleti értelemben egyértelmű hasonlóságot mutatnak. Mindezek kedvezően hatnak olyan gazdasági előnyökre, mint például a tranzakciós költségek csökkentése, a munkamegosztás.
- Összeköttetés, ami alatt azok a feltételek értendők, amelyek során az egyének célirányosan használják ki a fizikai elérhetőséget az információszerzés vagy a véleménycsere céljából.
- Fogadókészség, az egyének az a képessége, hogy a legjobban hasznosítsa a különböző szolgáltatások és információk által felkínált lehetőségeket.
- A tudásfelhalmozás és -elosztás területén használatos (elsősorban szolgáltató ügynökségek által működtetett) eszközök, amelyek lehetővé teszik a kutatóintézetek és cégek közötti interakciót, ennek elsődleges célja a tudásanyag elosztása az érdekelt felek között.

Kooperációs hálózatok

A területi tőke ezen kategóriája, az *innovációs potenciál* középpontjában található. Konkrét és nem kézzel fogható forrásokat, produktumokat és szolgáltatásokat integrál, amelyeket hagyományos közösségi/egyéni vagy egyének közötti kooperáció keretében állítottak elő. Stratégiai szövetségese a K+F-nek, feladata még a tudás megszerzése és terjesztése. A közösségi és egyéni stratégiai partnerség előnyei azonban nem merülnek ki a tudással való gazdálkodásban. A stratégia azt is lehetővé teszi, hogy figyelemreméltó eredmények szülessenek a jelentős városi szolgáltatások fejlesztése során (a partnerek közötti előzetes koordináció jótékony hatású a magánszféra nyereségességére és a társadalmi hatékonyságra egyaránt).

A területi és földhasználati tervezés irányításának új formáiban gyakoriak a piaci és kormányzati hibák, valamint jellemzők a koordinációs stratégiákban rejlő jelentős kockázatok, és a nem kielégítő eredmények, amennyiben az együttműködést szabályozó döntéseket nem ellenőrzik (OECD 2001).

A fent említett valamennyi esetben a tőke kifejezést csakis biztos gazdasági háttér esetében lehet használni: a kapcsolati tőke és a kooperációs megállapodások létrehozása költséges befektetés, amelyet – implicit és költségigényes természetéből fakadóan – gyakran nem vesznek kellően figyelembe (időgazdálkodás, szervezeti költségek, kudarcveszély vagy a potenciális partnerek opportunistá magatartása).

Kapcsolati privát szolgáltatások

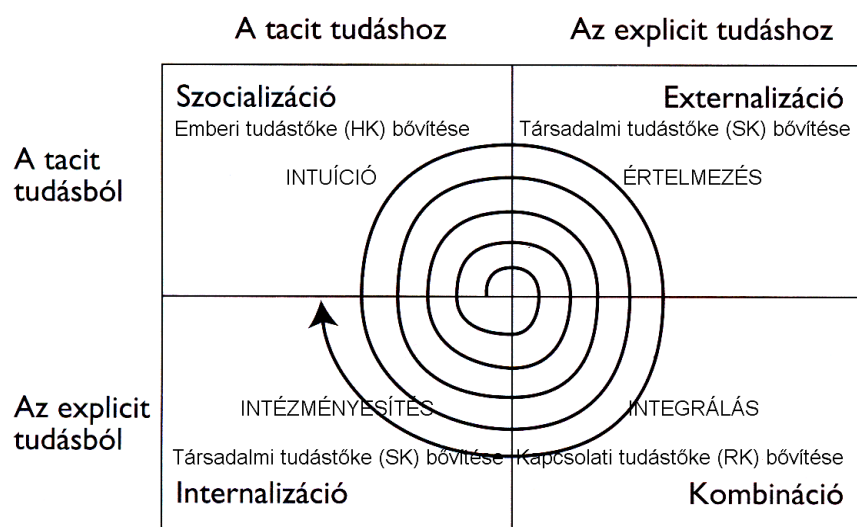
Természetesen számos esetben, kapcsolati természetű szolgáltatásokat kizárólag a piac állíthat elő: például, ha cégek keresnek külső partnereket és termelőket (pénzügyi intézeteken vagy specializált konzulens ügynökségeken keresztül) vagy a technológiai transzfer, partnerség vagy terjesztés esetében. Az egyetemi kapcsolódások szintén a potenciális területi források körébe tartoznak, amelyeket támogathatnak belső szabályok és pénzügyi vagy valós ösztönzések.

4. A területi tőkeelemek dinamikája - ismeretspirál

A kognitív és társadalmi távolság „a képzeletünkben létező távolság”, illetve „az egyes társadalmi rétegek közötti különbözőség (elfogadottság)” (Rechnitzer és Lengyel 2004) láthatatlan, nehezen mérhető. Az, hogy az egyes társadalmakat, kultúrákat mennyire érezzünk közelebbinek vagy távolabbinak, attól is nagyban függ, hogy milyen nagyságú kapcsolati tőkével bír az adott régió. A gyakori kommunikáció, a hálózatépítés, a több és pozitív információ egyrésről csökkenti a régiók és társadalmak közötti kognitív távolságot, miközben növeli a régió kapcsolati tőkéjét, s ezen keresztül a régió humán és társadalmi tőkéjét, életszínvonalát is.

Az egyes területeken belüli interakciók és bizalom mértéke (RK) generálja és határozza meg a tudás terjedését (HK) és az abból származó nyereséget. A társadalmi intézmények és a regionális infrastrukturális és szervezeti hálózat kiépítettségének foka (SK) határozza meg az interakciók gyakoriságát (RK), amelyek inputként szolgálnak az innovációs termékfejlesztésben a tudás bővülése révén (HK). Így a megszerzhető tudás és emberi tőke abba a térbe határolódik be, amelyben a kapcsolatok működnek. Ha a közösség a kapcsolatok révén erőssé válik, akkor az adott társadalomnak lehetősége nyílik a felemelkedésre. Ha nem hiszünk ebben, akkor elkezdődik „egymás könyörtelen kiszorítása, a kooperatív stratégiák helyett a zéróösszegű játékok világa” (Pogátsa, 2007). A kapcsolati és bizalmi elemek előfeltételeinek megteremtése nélkül a közösség és az együttműködés hiányáról beszélhetünk. Olyan környezetre van szükség, amely megkönnyíti az alábbi folyamatok generálását a helyi gazdaságban (Kengyel 2004).

Polányi szerint a tudásnak két alapvető típusát lehet megkülönböztetni, az explicit és a rejtett (tacit) tudást. „Az explicit tudás leírható, formába öltethető, dokumentumokban, adatbázisokban rögzíthető. A rejtett tudás nem fejezhető ki ilyen módon: az egyszerűen az emberek fejében van” (Chikán, 2005). Nonaka és Takeuchi szerint a gazdaság szereplőinek „fel kell ismerni a szótlan, vagyis a tacit tudás jelentőségét, s azt is, hogy ez miben különbözik az explicit ismeretektől, vagyis mindattól, amit formálisan tudunk” (Mintzberg 2005).



1. ábra: A területi tőkeelemek dinamikája - ismeretspirál [2008]

Forrás: Tóth B. (2008) Nonaka és Takeuchi nyomán (idézi Mintzberg (2005))

Az 1. ábrán bemutatott ismeretspirál, amely a tanulás folyamatát mutatja be, arra ad választ, hogy a tudáskonvertálás egyes típusainál, a láthatatlan területi tőke mely eleme tölt be kiemelkedő funkciót.

- A *szocializáció* a tacit tudás, gyakran nyelvhasználat nélküli, például közvetlen tapasztalati elsajátításának a folyamata. A szocializáció kapcsán fontos szerepet játszik az emberi tudástőke (HK) bővítésének a folyamata.
- Az *externalizáció* explicitté teszi a tudást, gyakran beszélgetés, párbeszéd és nyelvhasználati módok segítségével. Az értelmezés összeszedi az egyéni tanuláshoz a tudatos elemeit, és megosztja a csoporttal. Ezzel a szervezeti/társadalmi tudástőke (SK) bővül, mert az átadni kívánt ismeretanyag serkentőleg hat a termelékenységre azon a területen, ahol még ez nem ismert.
- A *kombináció* összekapcsolja és az egyik személytől a másik felé továbbítja a formálisan rögzített tudást. Egyértelműen ez a kapcsolati tőke (RK) bővítésének a területe. A kapcsolati tudástőke azért fontos, mert az érintettekkel való kapcsolatok tudástartalmát regionális szinten is bővíteni kell a települési környezetbe való beágyazottság segítségével. Tudásmegosztással, kölcsönös alkalmazkodással, interaktív rendszerekkel integrálni kell az ismeretanyagot. Az integrálás szinergiát teremt.
- Az *internalizáció* passzív, tacit formájúvá teszi az explicit tudást, amikor az emberek internalizálják, belsővé teszik azokat. Ez az, ami megmarad, amikor a párbeszédet folytató felek a tárgyalásról hazamennek. Az intézményesítés „beépíti az új ismereteket, beágyazva azokat rendszerekbe, struktúrákba, rutinfeladatokba és gyakorlati eljárásokba” (Mintzberg, 2005). Ez ugyancsak a szervezeti/társadalmi tőke (SK) bővülésének a területe.

Minden tanulás és kapcsolat kulcsa a fent bemutatott tudásspirál, amelynek lényege, hogy „e négy folyamat dinamikus kölcsönhatásba lép egymással” (Mintzberg, 2005). Ez a dinamizmus, evolúciós folyamatként értékelhető, amely azt jelenti, hogy az ismeretspirál körei az együttműködés erősödésével egyre nagyobbak lesznek. Ahogy a kooperáció egyre szélesebb és mélyebb lesz, úgy nő a kör sugara a mátrixban.

A tér által rendkívüli mértékben behatárolt, hogy a partnerek milyen tudást képesek megszerezni interakciók révén. Ezért kell arra törekedni, hogy az adott gazdasági térben:

- minél szélesebb és mélyebb kapcsolati tőkét építsen ki az adott gazdálkodó vagy régió (csökkentve ezzel a kognitív és társadalmi távolságot);
- képes legyen az interakciók révén a tudást átadni és befogadni partnereitől.

Smith és Dematteis (Grabher 2004) szerint a kapcsolati tőke és a hálózatépítés a kulcstényező a vállalatok, városok és régiók fejlődésében. Segítségével olyan innovatív hálózatok jönnek létre, melyek minimalizálják a jó tapasztalatok egyéni átvételéből fakadó gyengeségeket. A tudás- és kapcsolatigényes fejlődés olyan stratégiákat alakít ki, melynek effektív információs infrastruktúrával kell bírnia, hálózatépítést generál, csökkenti a visszasodró hatásokat és a kognitív távolságot, és emeli a gazdaság szereplőinek életszínvonalát.

5. Összefoglalás

A koncepció a területi vagyon széles spektrumát teszi az elemzések tárgyává, konkrétakat és nem konkrétakat, egyénieket, közösségeket illetve egyes természetűeket. Ezen vagyontárgyakat vagy konkrétan előállítják (közösségi és magán termelők), vagy a történelem és a „Teremtő” hozza létre (kulturális és természeti értékek, mindkettő fenntartási és működtetési költségeket igényel). Nem anyagi természetük ellenére tudatosan hozták őket létre (koordinációs és irányítási hálózatok) vagy pedig nem szándékosan állították elő a társadalmi interakciók közben. Minden esetben egymást követő termelési ciklusokról van szó és a szokásos felhalmozási-csökkenési folyamatok játszódnak le, ugyanúgy, mint a tényleges konkrét tőke esetében. Legtöbb esetben a felhalmozási folyamat költséges, kivéve azt az esetet, amikor szocializált folyamatok mennek végbe területi kontextusban, aminek eredménye: nem anyagi jellegű értékek létrehozása.

A területi tőke szerepe abban rejlik, hogy növeli a helyi termelő tevékenység hatékonyságát. A területi tőke egyes elemeinek stilizált elemzésekor szükséges lehet azok kvantitatív mérése. A pontos mérhetőség lehetetlen, ezért sokszor egyenlőség jelet tesznek a területi tőke hatása és a technológiai fejlődés közé, azonban ez nem járható út, ha ezt tennénk az csupán saját tudatlanságunkat mutatná.

A területi tőke alkotóelemeit két dimenzió határozza meg: a rivalizálás és a materiális jelleg. Ez az osztályozás túllépett a hagyományos nézeten, amely csupán a tisztán egyéni és tisztán társadalmi termékeket, valamint a humán és társadalmi tőkét foglalta magába. Előtérbe került a társadalmi termékek köztes osztálya, ami szoros kapcsolatokat foglal magában, illetve tételez fel, és úgy tűnik, hogy jelentős tényező a helyi fejlődési folyamatok irányításában. Másrészt adottak a tulajdonosi hálózatok, amelyek kemény (hard) természetűek, ha konkrétak, vagy puhák (soft), amennyiben kooperációs szerződések illetve közösségi szolgáltatások megteremtéséről van szó. Mindkét esetben az irányítás új módozatát kell megvalósítani, azzal a céllal, hogy az maximálisan szolgálja a helyi közösség tagjainak érdekét. Ebben a tekintetben a társadalmi vagy kapcsolati tőke jelenléte rendkívül hasznos, ami a bizalomban és az együttműködési hajlamban jut kifejezésre.

A társadalompolitikának támogatnia kell a kapcsolati tevékenységeket, mint például a közös projekteket, terveket, amelyeket az előzőekben említett szereplők hajtának végre helyi vagy regionális szinteken, ezen kívül támogatni kell olyan szolgáltatásokat, amelyek összekölik a tudomány eredményeit az üzleti gyakorlattal (ötletek, mint például a kutatás- és fejlesztés-transzfer). Még általánosabban fogalmazva a helyi és regionális szintű politika formálójának olyan új szerepet ad, ami a résztvevők közötti kapcsolatokat és kooperációt hivatott segíteni.

Irodalom:

- Camagni R. 2004: "Uncertainty, social capital and community governance: the city as a Milieu", in R. Capello, P. Nijkamp (eds.), *Urban dynamics and growth: advances in urban economics*, Amsterdam, Elsevier, 2004, 121-152
- Camagni R., Capello R. 2002: "Milieux Innovateurs and Collective Learning: From Concepts to Measurement", in Acs Z., de Groot H. e Nijkamp P. (eds.), *The Emergence of the Knowledge Economy: A Regional Perspective*, Springer Verlag, Berlin, pp. 15-45
- Camagni R., Maillat D. (eds.) 2006: *Milieux innovateurs: théorie et politiques*, Economica, Paris
- Camagni, R. 1999: 'The city as a milieu: applying GREMI's approach to urban evolution', *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 591-606
- Chikán A. 2005: *Vállalatgazdaságtan*. Aula Kiadó, Budapest, 323-325. oldal
- Coleman J.S. 1990: *Foundations of social theory*, Harvard Univ. Press, Cambridge Mass.
- European Commission 2005: *Territorial state and perspectives of the European Union, Scoping document and summary of political messages, may 16 evolution'*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 591-606
- Foray D. 2000: *L'Economie de la Connaissance*, Paris, La Découverte
- Gilly J.P., Torre A. (eds.) 2000: *Dynamiques de Proximité*, L'Harmattan, Paris
- Grabher G. 2004: *Learning in project, remembering in networks? Commuality, sociality and connectivity in project ecologies*. *European Urban and Regional Studies*, XI. évfolyam 2. szám, 103-123. oldal
- Grefe X. 2004: "Le patrimoine dans la ville", in Camagni R., Maillat D., Matteaccioli A. (2004), 19-44
- Kengyel Ákos 2004: *Az Európai Unió regionális politikája*. Aula Kiadó, Budapest, 36-39. oldal
- Lucas R. 1988: "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, vol 22, pp. 3-42
- Malmgren H.B. 1961: *Information expectation and the theory of the firm*, *Quarterly Journal of Economics*, 75, 399-421
- Mintzberg H. 2005: *Stratégiai szafari. Útbaigazítás a stratégiai menedzsmentben*. HVG Kiadó, 228-232. oldal, 240-244. oldal
- Nelson, R., Winter, S. 1982: *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press
- OECD 2001: *OECD Territorial Outlook*, Paris

- Pogátsa Zoltán 2007: Éltanuló válságban. Állam és piac a rendszerváltás utáni Magyarországon. Sanoma Budapest Kiadó, Budapest, 196-199. oldal
- Putnam R. D. 1993: Making democracy work, Princeton University Press, Princeton
- Rechnitzer János - Lengyel Imre 2004: Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs, 120. oldal, 228. oldal, 255. oldal
- Review, Papers and Proceedings, vol. 92, 2, 438-453
- Romer P. 1990: "Endogenous technological change", Journal of Political Economy, vol. 98, pp.S71-S102
- Simon H. 1972: From substantive to procedural rationality, in C.B. Mc Guire, R. Radner, Decision and organization, Amsterdam, North Holland
- Storper M. 1995: "The resurgence of regional economies ten years later: the Region of Untraded Interdependencies", European Urban and Regional Studies, n. 2, 191-221.
- Storper M. 2003: "Le economie locali come beni relazionali", in Garofoli G., Impresa e territorio, Il Mulino, Bologna, 169-207
- Világbank 2006: Where is the wealth of nations? Measuring capital for the 21th century. Worldbank, Washington D.C., 13-33. oldal, 85-100. oldal
- Williamson O. 2002: "The lens of contract: private ordering", American Economic

A PÉNZÜGYI-GAZDASÁGI VÁLSÁG HATÁSAI, LEHETSÉGES HELYI VÁLASZOK

dr. Szilágyiné Baán Anna

titkár

Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Kereskedelmi és Iparkamara

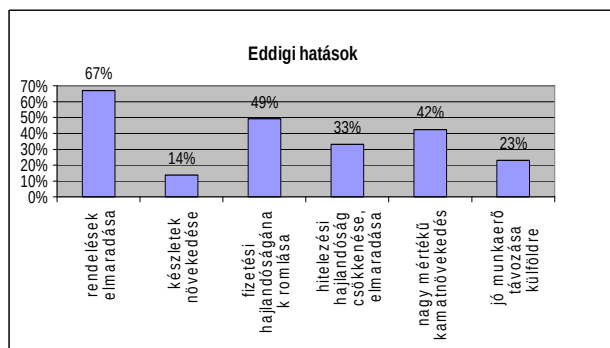
2008 nyarán az Amerikai Egyesült Államokban zajló banki összeomlásokról, ingatlanpiaci leállásokról, autóipari termeléseszkökről szóló meglehetősen híres hírek érkeztek. A magyar közvélemény mindezt mint távoli érdekességet figyelte, s kevesen voltak, akik már ekkor arra figyelmeztettek, nagy baj közeledik, és ez a legyengült Magyarországon sokkal súlyosabbá válhat, mint máshol. A politikusok nyugtattak, az elemzőket rémhírterjesztéssel vádolták.

Eközben Magyarország egyik legszegényebb régiójában: Észak-Magyarországon a vállalkozások egyre elkeseredettebben hozták a híreket. Az építőipar szinte teljesen leállt, az autóipari beszállítók „just in time” ütemezéssel legyártott termékeit a megrendelők nem vették át. Az addig irigyelt, szinte kizárólag német piacra berendezkedett cégek megdöbbenve tapasztalták, hogy egyik percről a másikra lemondták a megrendelést régi piaci partnereik. Ott már kapcsoltak, intézkedtek, nálunk riogatóként értékelték a figyelmeztető szavakat.

A vállalkozásokat ért első hatások Észak-Magyarországon

November elején a Borsod-Abaúj-Zemplén megyei Kereskedelmi és Iparkamara megkérdezte tagjait: mit tapasztalnak, hogyan reagálnak, mire számítanak?

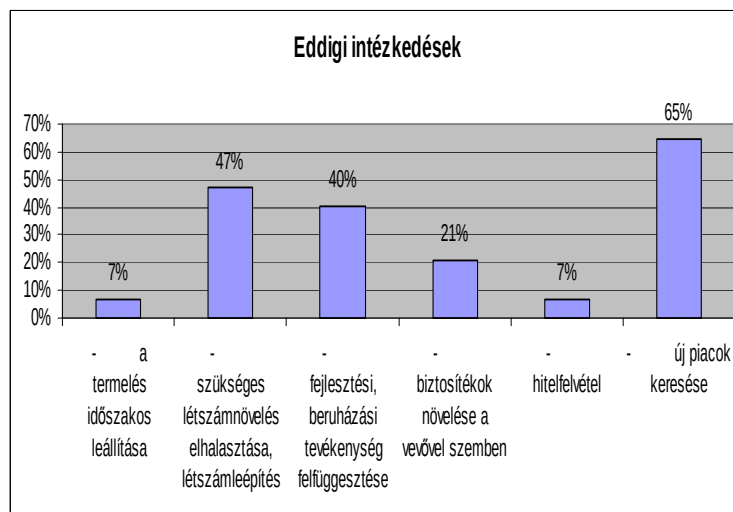
A válaszok nagy számban és szinte e-mail-fordultával érkeztek, jelentős hatásokról elsősorban a termelő cégek számoltak be.



1. ábra A vállalkozásokat ért első válsághatások

A válaszadók kétharmada, ezen belül elsősorban az építőipari, gépipari, kohászati cégek drasztikus rendelés-állomány csökkenést regisztráltak. A többszörös beszállítói körökben is megugrott a körbetartozás, s ezzel egyidőben a bankok hitelezése is leállt. Jól előkészített exporthitelszerződések aláírása hónapokig halasztódott, a faktorálás megszűnt, sem forgóeszköz, sem beruházási hitelhez nem lehetett jutni. A minden feltételnek megfelelő Széchenyi kártyahosszabbításokat a bankok nagy része visszautasította. A kamatok ugrásszerűen megnöttek, a korábban felvett fejlesztési hitelek igen drágák lettek.

A cégek természetesen azonnal reagáltak: elsősorban az új piacok keresésével igyekeztek orvosolni a bajt, s ideiglenesen felfüggesztették vagy halasztották fejlesztéseiket.



2.ábra A vállalkozások első intézkedései

November végén-december elején a kormányzati kommunikációban is megjelent a válságkezelés: különböző hitel-konstrukciókról szóltak a hírek. Az Új Magyarország Mikrohitelt ajánlotta a minisztérium a kisvállalkozóknak, ez a hitel azonban még 2009. tavaszán sem működik. Míg ez a program a kezdő mikrovállalkozók hitelezési kockázatát is vállalni kívánta, a közvetítő bankok – részben pénzhány, részben a szigorított kockázatértékelés miatt – naponta nehezítették a feltételeket. Kizárólag a takarékszövetkezeti szféra volt elérhető, de gyakorlatuknak megfelelően elsősorban csak a vidéki kisvállalkozások számára.

Az egyre nehezedő feltételek mellett 2008-ban a cégek gyakorlatilag nem lépték meg a létszámcsökkentést; ilyen döntések jellemzően csak azoknál a multinacionális vállalatoknál születtek, ahol a távoli menedzsment számokban: bevételben és költségben, de nem emberekben gondolkodva gyorsan határozott. De tudni lehetett, a helyi vállalkozások sem bírják sokáig, a karácsonyi ünnepek és az év vége elmúltával őket is erre a lépésre kényszerítik a körülmények – maguk is erről nyilatkoztak novemberben

A vállalkozások várakozásai a válság hatásaival kapcsolatban

Helyzetüket reálisan felmérve mégis szinte valamennyi válaszadó azt mondta: a jövő érdekében nem szabad lemondani a fejlesztésről, az innovációról és a képzésről. A kamara segítségét az akkor még átmenetinek gondolt nehézségek leküzdéséhez kérték.

2009. januárja újabb problémát hozott: az orosz-ukrán gázvita következtében néhány napos korlátozást vezettek be a nagyfogyasztóknál, kilátásba helyezve a további lépéseket is. gyors telefonjaink, körkérdeéseink szomorú helyzetet tükröztek: a vállalatok nagy részét nem érintette a korlátozás, mert rendelés hiányában nem dolgoztak, a legtöbb helyen karbantartással töltötték az időt. És elindultak a létszámleépítések is, a külföldi tulajdonú nagyvállalatoknál nagy bejelentésekkel, a helyi vállalkozásoknál apránként

Január végén ismét megkérdeztük tagjainkat, hogyan látják helyzetüket. A kép még élesebb lett.

Szinte kivétel nélkül jelentős piaci visszaesést jelentettek. Az építőiparban 40-60 %-kal, a gépiparban és a vegyiparban 30-50 %-kal esett vissza a rendelésállomány. A kereskedelmi vállalkozások forgalma még csak kisebb mértékben csökkent, az is elsősorban a vidéki kisvárosokban, kistépeléseken. Ennek oka, hogy a lakosság életszínvonala akkor még nem esett vissza annyira, áprilisban már ettől lényegesen rosszabb a helyzet. A kereskedelmi forgalmat – legalábbis statisztikai méretekben – jelentősen megemelte a január óta beindult szlovák bevásárló-turizmus, a gyenge forinttal szemben a szlovákiai lakosság erős euróval fizet. Ez viszont elsősorban a multinacionális üzletláncok bevételét növeli, a helyi ÁFÉSZ boltok, kiskereskedők vajmi keveset profitálnak mindebből.

A hitelezés továbbra is áll, az EU-források nagy része kőben, betonban tűnik el és nem a gazdaságot hozza lendületbe. Országos fórumokon a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

számtalanszor figyelmeztetett: át kell csoportosítani a támogatások egy részét a gazdaság élénkítésére, erre most az EU Bizottság is fogadóképz. Semmi nem történt. Ugyancsak elhangzott: adót kell csökkenteni, az életképes vállalkozásokat fejleszteni és nem megfojtani. Magyar vállalkozásokat kell preferálni a megrendeléseknél. A németek, franciák, szlovákok a saját cégeiket segítik. Magyarország nem.

Lehetséges helyi válaszok – kamarai kezdeményezések

Az országos folyamatokra, a törvényhozásra egy helyi kamara csak igen kis ráhatással bírhat. Azt kerestük, mi az, amit mégis tehetünk. Helyben milyen segítséget nyújthatunk, milyen válaszokat adhatunk.

Mivel a legnagyobb probléma a piacok elvesztése – minden más ennek következménye – elsősorban ebben kell hatékony segítséget nyújtanunk. Számításaink szerint évente mintegy 100 milliárd Forint megy ki a megyéből olyan feladatokra, amelyet helyi vállalkozások is el tudnak végezni, le tudnak gyártani megfelelő minőségben. Évekkel ezelőtt indított „Vedd és Vedd” akcióink erre hívják fel a figyelmet. Decemberben-januárban a kamara elnökségi tagjai körbelátogatták a megyei városok polgármestereit, kérve őket arra, hogy a helyi vállalkozásokat preferálják. Ez számukra is érdek: a helyben kifizetett pénz helyben adózik, a helyi vállalkozó nem tűnik el nyomtalanul, be lehet hajtani rajta a garanciális kötelezettségeket. Az elvi egyetértés többé-kevésbé megvolt. És a gyakorlat: számos iskola-óvoda felújítását írták ki a közelmúltban. A fizetési feltétel: egyszeri számlázás van, a munka végén, ehhez képest néhány hónap múlva történik a kifizetés. A nagyságrend 100 millió Ft, az időtartam egy-másfél év. Ugyan melyik helyi vállalkozás tud ennyit hitelezni?

Miskolc város meghozta befektetés-ösztönzési rendeletét, amelyben a fejlesztő cégeknek számos segítség nyújtását ígéri, pl. a kivitelezésben, fuvarozásban igénybe vehető cégek listájának átadását. Több ezer ilyen cég működik, ezért a kamara felvállalta és elkészítette a minősített jegyzékeket, amelyben a vállalkozások felkészültségét, alkalmasságát is bemutatja. Ezt természetesen honlapjára is kiteszi.

Alig van olyan hely, ahol a megbeszéléseken, tárgyalásokon helyi ásványvizet, üdítőt kínálnának. Apróság? Többeknek munkahely.

Az intézmények, önkormányzatok láthatóan nehezen reagálnak a helyzetre. De van egy vállalkozói közösség: a kamara 2500 tagvállalata, akik bőrükön érzik a nehézségeket. Az ő részvételükkel indítottuk el az „Adjunk munkát egymásnak” programot. Kizárólag kamarai tagok az általunk megadott kereső szavak alapján megtalálhatóak honlapunk ezen felületén, így mód van arra, hogy egymásnak juttassák a munkákat. És még egy előny: aki kamarai tag, az vállalta az etikai szabályok betartását, azt a kamarán keresztül mindig meg lehet találni. Ez egy megbízható közösség.

Márciusban átalakítottuk a székházunk bejáratí portálját. Az ott elhelyezett nagyképernyős kivetítőn egész éven át térítésmentesen vetítjük tagjaink reklámfilmjeit. Ezek elkészítéséhez összehívtuk az ugyancsak tagsági körünkbe tartozó média-cégeket, akik jelentős árengedménnyel vállalkoznak a feladatra. Az épületünkben működő Pannon üzlet ugyancsak jelentős árengedményt ad tagjainknak.

A válság azonban mély és súlyos lesz. Bármilyen segítséget adunk, azt a kamarai tagok sem tudják túlélni, ha körülöttük tömegesen mennek csődbe üzleti partnereik, szegényedik el a lakosság. A kamara köztestület, tagjain túl az egész gazdasági közösségért felelősséget visel. Ezért most fontos, hogy a túlélést segítő információk minden vállalkozáshoz eljussanak. Áprilisban ezért váltottunk a kommunikációban is. Több mint 15 éve működő belső terjesztésű havi lapunkat beáldozva az Észak-Magyarország 4 oldalas mellékleteként jelenünk meg ezentúl minden hónapban. Így már 60 ezer család, vállalkozó, vállalat érheti el az információkat, honlapunkon pedig további részletekhez juthat hozzá.

A kézirat leadásakor – a határidőt jócskán túllépve – április 19.van, az új kormányfő programot hirdet. Már nem 3, hanem 6 % visszaesésről beszél, egyes elemzők a 10 %-ot sem tartják túlzott pesszimizmusnak. A kihívás nagy, a feladatokat az élet írja.

HÁTRÁNYOS HELYZETŰ TÉRSÉGEK FEJLESZTÉSE

G. Fekete Éva

kandidátus, egyetemi docens

Miskolci Egyetem

Absztrakt

A fennálló területi különbségek nem csupán a területpolitikák célját határozzák meg, de követelményeket támasztanak annak módszereivel kapcsolatban is. A területi különbségek csökkentése, mint alapcél által az elmaradott térségekben kijelölhető speciális fejlesztési célok megfogalmazásával gyakorta találkozhatunk, ám azt mintha már nem vennék figyelembe, hogy a hátrányos helyzetűnek ítélt térségekben nem csupán a célok, de a követhető módszerek is eltérnek a más térségekben sikeresnek találtaktól. Az előadás ezekre az eltérő megoldások iránti igényekre kíván rávilágítani. Összegzésként az eltérő területi sajátosságokból - sőt meglátásom szerint az eltérő fejlődési útból - következően eltérő területfejlesztési módszerekre vonatkozó javaslatok fogalmazódnak meg.

Bevezetés: a téma magyarországi aktualitása

A Magyar Köztársaság Kormánya 2006 végén meghirdette a „Nem mondunk le senkiről!” kiemelt fejlesztési programot, melynek fő céljaként az ország leghátrányosabb helyzetű kistérségeiben a felzárkózási folyamat felgyorsítását jelölték meg. Igaz, hogy a program részleteinek kidolgozása több mint másfél évet vett igénybe, de 2008 őszén elindult az érintett, az ország lakossága 10%-ának otthont adó 33 (ebből Észak-Magyarországon 12) kistérségben a kistérségenként 1,3 – 4,3 milliárd Ft-ra (Észak-Magyarországon összesen 32,34 milliárd Ft-ra) tervezhető helyi programok kidolgozása. (NFÜ 2008) A tervek értékelésére 2009 áprilisában került sor és ezzel elindulhatott a projekttervek kidolgozása, amiből arra következtethetünk, hogy 2010-ben indulhat a kivitelezés. Az előkészítési – tervezési folyamat ilyen mértékű elhúzódása önmagában is megérne egy elemzést, ám most nem ezzel kívánok foglalkozni, hanem a program kapcsán felmerülő néhány koncepcionális kérdéssel, általában a perifériák sajátosságaiból következően figyelembe veendő elméleti és módszertani megfontolással.

Az LHH (leghátrányosabb helyzetű térségek) Programnak a korábbi magyar fejlesztési gyakorlattól különböző legfontosabb elemei a következők:

1. A forrásallokáció az előre meghatározott keretösszegekre és forrástípusokra „alulról felfelé” összeállított kistérségi terv alapján történik. Azaz az adott keretek közé beilleszthető helyi igényekhez igazodó fejlesztésekhez szükséges forrás rendelkezésre áll, de felhasználása feltételekhez kötött.
2. A térségek országos szinthez való felzárkóztatása mellett hangsúlyos a térségeken belüli különbségek kezelése, a leginkább leszakadó társadalmi csoportok integrációja.
3. Komplexitásra törekszik. (Igaz, ezt a forrásösszetétel több ponton eleve erősen korlátozza.)
4. Tipikusan a partnerségre építő helyi fejlesztéseken keresztül kívánják megvalósítani, csatlakozva ezzel a LEADER-típusú, a helyi közösségek bevonásán és a döntések (legalább egy részének) decentralizációján alapuló hazai fejlesztések sorába.
5. Központ tervezési módszertant és szakértői segítséget biztosít a kistérségek számára.

Kérdés, hogy ez a - magyarországi viszonyok között kétségtelenül újszerű - program hogyan illeszkedik a perifériák fejlesztésére irányuló törekvések sorába és mennyire tekinthető hatékony és hatásos kezelési módnak.

A perifériák fejlesztésének nemzetközi és hazai tapasztalatai

A perifériák jellemzői és az abból következő fejlesztési megfontolások

A perifériák hátrányos, a fejlesztések során megváltoztatni szándékozott, ám ugyanakkor a fejlesztés módját is erősen meghatározó helyzetének legjellemzőbb sajátossága a más térségektől -

a területi fejlődés általánosan elfogadott mérőszámai alapján - való elmaradás, valamint az, hogy esetükben a lemaradás fő tényezői az elmaradottság ördögi köreibé állnak össze. Azaz az elmaradottság ok-okozati összefüggései már nem egyértelműen feltárhatók. Halmozott és körkörös oksági viszonyok a jellemzők, azaz valami okként és okozatként egyaránt megjelenik. Mindebből következően a fejlesztési beavatkozások szokásos, az okokra koncentráló technikái már nehezen alkalmazhatók, csakis komplex, több tényező együttes, és egymással összefüggő „megtámadása” vezethet sikerre.

Emellett a fejlesztést nehezíti a széles körben elterjedt mélyszegénység, ebből adódóan is a helyi kezdeményező készség és a fejlesztési kapacitások gyengesége, a periférián belüli különbségekből fakadó belső ellentétek. Mindezt erősíti az erőforrások feletti kontrol elvesztése, ami a helyi fejlesztés egyik legfontosabb feltételétől fosztja meg a helyi közösségeket. Összességében azt mondhatjuk, hogy a helyi fejlesztéshez nélkülözhetetlen alapfeltételekből, azaz, hogy: (1) a helyiek akarják a változásokat; (2) tudják, hogy hogyan érhetik el azokat; (3) képesek legyenek a helyi erőforrások hasznosítását kontrollálni és irányítani; (4) bírják a külső erők támogatását (vagy legalábbis ne akadályozzák őket) - a perifériák esetében több pont nem teljesül. Ez azt jelenti, hogy a sikeres helyi fejlesztéshez előkészítő szakaszra, a szokásostól különböző fejlesztő tevékenységre van szükség.

A perifériák fejlesztésére vonatkozó tudományos elméletek és az azokra épülő gyakorlatok

A perifériák fejlesztésében jellemzően két cél fogalmazódik meg:

1. A periférikus helyzet leküzdése, a felzárkózás elősegítése
2. A periférikus létből fakadó helyzet következményeinek mérséklése.

A két célhoz a területpolitikák II. Világháborút követő alakulása közben öt jellemző fejlesztői elgondolás társult. Ezek nagyon vázlatos összefoglalását adja az alábbi táblázat.

1. táblázat: A perifériák fejlesztésére vonatkozó alapvető elméletek és a hozzájuk kapcsolható technikák

Fő irány	Alapkoncepció	Eszközök	Elmélet-formálók
1. A fejlettek útját követő felzárkózás			
	<i>A külső tőke megadja a szükséges lökést (take off)</i>	• Külső tőke bevonása	
	<i>Developmentalizmus - az ördögi körből kiszállni a belső és a külső erőforrások együttes mobilizálásával lehet</i>	• Helyi erőforrások mobilizálása • Külső erőforrásból iparosítás • Helyi munkaerőt lekötő agrárfejlesztés • Félkész vagy késztermékek exportjának támogatása • Emberi erőforrások fejlesztése az egészségi és oktatási szolgáltatásokon keresztül • Projektszemlélet elterjedése a külső erőforrások hatékony elosztásához • Fejlesztési tervezés és politikaalkotás	Myrdal Meier
	<i>Racionalitás érvényesítése</i>	• Racionális munkaszervezés • Belső és külső gazdasági morál közti különbség eltűnése • Kereskedői elv beépülése a belgazdaságba • Vállalkozói alapon megszervezett	Weber

Fő irány	Alapkoncepció	Eszközök	Elmélet-formálók
		munka	
	<i>Strukturális funkcionalizmus:</i>	- Az alkalmazkodóképesség erősítése - Az innováció-képesség külső és belső környezetének alakítása	Schumpeter
	<i>Modernizációs elméletek</i>	- Teljesítmények növelése - Teljes munkamegosztás - Relatív nyitott társadalmi szerepek - Teljesítményalapú elosztás - Innováció - Profitképes helyzetek kiaknázása - Közösségi irányultság - A vállalkozó a kulcsszerep – teljesítmény motivációs tréning	Hoselitz Hagen McClelland
2. Hatalmi struktúrák megváltoztatása			
	<i>Strukturalista marxizmus, világrendszer elmélet, függőségi elméletek</i>	A perifériák létezése a kapitalizmus keretei között elkerülhetetlen, ebből a helyzetből kitörni a társadalmi rendszer megváltoztatása nélkül nem lehet.	Harvey Wallerstein
	<i>Neoinstitucionalisták</i>	A fejlesztés intézményeire kell fókuszálni	Lewis
3. Az állami beavatkozást elutasító elméletek			
	<i>Neoliberális gazdaságtan</i>	- Támogatások csökkentése - Elvonások csökkentése – belső erőforrások növelése - Fejlesztettek kihagyása a fejlesztésből	Lal Balassa
4. Önerős fejlesztés			
	<i>Posztfordista megközelítés</i>	Információs társadalom építése	Scott
	<i>Helyi tudás felértékelése</i>	Hagyják az embereket szabadon meghatározni és megoldani problémáikat	Foucault
	<i>Szellemi függőségi elméletek</i>	A tudás belföldiesítésének követelése	Esteva
	<i>Radikális humanisták</i>	Résztevévő akciókutatások	Galtung
5. A fejlesztési diskurzusok, a fejlődés elutasítása			
	<i>Poszt-strukturalisták</i>	- Ami korábban haladó volt, azt hátrányosnak látják – kinek előnyös, ki határozza meg, hogy mi az előnyös - A fejlődés kulturális termék, ami a gazdaságban működő ideák, viselkedési formák, társadalmi gyakorlatok termékeként és diskurzusok formájában létezik – tervezési ügynökségek, fejlesztő intézményeken keresztül befolyásolás – magukat is	Escobar

Fő irány	Alapkoncepció	Eszközök	Elmélet-formálók
		elmaradottnak tekintik • A problémák mint abnormalitások feltüntetése • A fejlesztés professzionalizálása, a tudás kontrolálása • A fejlesztés intézményesítése – új hatalmi és tudásközpontok • Eredmény: irányított és kontrolált népesség megnövelése	
	Posztdevelopmentalizmus	• Szakítani kell a homogenizációt erősítő stratégiákkal 2. Radikális pluralizmus – szerény lokális akciók kellenek (grassroots), lokálisan gondolkodni és cselekedni, szövetségeseket találni 3. Egyszerű élet – önmérséklet az erőforrások felhasználásában, anyagi javak fogyasztásának csökkentése, béke és harmónia 4. Nem kapitalista társadalmak újraéledése, az elveszett emberi boldogság keresése	Sachs Latouche

Forrás: Peet – Hartwick 2005 alapján a szerző saját szerkesztése

A különböző megközelítések egymástól sarkosan eltérő módszereket termeltek ki, valamint az is érzékelhető, hogy az eszközök bizonyos kombinációja utal a mögöttük meghúzódó koncepcióra és behatárolja az elérhető társadalmi-gazdasági hatásokat.

Bár az egyes fő irányok időben egymást követően alakultak ki, napjainkban is a felsorolt fő irányok mindegyikével találkozhatunk.

A perifériák fejlesztésének hazai előzményei és tapasztalatai

A perifériák fejlesztésének felfogása a magyar területpolitikában

A magyar területpolitikában a nyugati területpolitikákban már túlhaladott, a felzárkózás lehetőségét a fejlettek által bejárt út másolásában látó, az ehhez szükséges feltételrendszer kiépítésére koncentráló, de a máshol tapasztaltnál kevesebb direkt gazdasági beavatkozással jellemezhető „langyos” developmentalista irányzat azonosítható be. A rendszerváltozást követően időről időre megjelennek emellett a fejlesztés intézményeinek megerősítését és az önerős fejlesztést szorgalmazó törekvések is, de ezek időszakos jellegük és kis léptékük miatt csak kisebb jelentőségűek maradtak.

Az önerős fejlesztések irányába mutató első kezdeményezések 1993-ban, a Kísérleti Kistérségi PHARE Program keretében jelentek meg. Országos hatókörrel ezt a SAPARD Programra való felkészüléshez kapcsolt kistérségi tervezés (2000-2001), majd a LEADER Program elindítása és a foglalkoztatási paktumok kidolgozása (2004) és végül az LHH Program (2008) követte. (Ha ezekhez a kistérségi társulások 1996-97-ben lezajlott országos szintű kiépülését is hozzávesszük, mondhatjuk, hogy négyévente (a választási ciklusok kb. félidejében) végigsöpör az országban a lokális szintet megerősíteni, az önerős fejlesztést előtérbe helyezni kívánó hullám.) Ezek közül csak a legújabb, az LHH Program irányul célzottan csak a perifériális kistérségekre. A legelmaradottabb kistérségekre korábban ugyanazon intézkedések vonatkoztak, mint más térségekre, legfeljebb a fejlesztési igények elbírálásakor részesültek előnyökben. (Ennek az sem mond ellent, hogy az

elmaradt megyékre, majd régiókra külön programok indultak, mivel ezeken belül a perifériák és a centrumok már együtt versenyeztek, illetve a periféria kistérségek speciális problémái külön nem jelentek meg.)

A Cserehát Program tapasztalatai

Cserehát Programnak a 2003-ban a Miniszterelnöki Hivatal keretei között működő Esélyegyenlőségi Hivatal által a területi esélyegyenlőtlenség csökkentése érdekében kezdeményezett és 2005-től az UNDP közreműködésével a Csereháton mintegy 500 millió Ft-ból megvalósuló fejlesztési programot nevezzük. (Nem keverendő össze a Csereháti Településszövetség által 1989-óta folytatott közösségi fejlesztések által kirajzolt térségi programmal.)

A Cserehát Program életre hívója tehát a területi esélyegyenlőtlenségek csökkentésére irányuló szakmai és az azt támogató kormányzati szándék volt. Az első évben annyit sikerült elérni, hogy a Program közel 1 milliárd Ft-os tétellel bekerült az állami költségvetésbe. A mögötte álló laza koncepció egyértelműen a periféria önerős fejlesztésre való képességének megerősítése mellett tette le a voksot. 2004-ben átalakult a kormányzati struktúra, így a Program a Szociális és Családügyi Minisztériumba integrálódott be, ezzel változtak a hangsúlyok: a területi esélyegyenlőségről a szociális esélyegyenlőségre, a halmozottan hátrányos helyzetűek helyzetének javítására helyeződtek át. Ugyanezen évben elindult az I. Nemzeti Fejlesztési Terv és a hozzá kapcsolódó operatív programok, túl voltunk egy komoly európai uniós programozási szakaszon. Az új struktúrában a Cserehát Programot mint kiemelt programot kívánták kezelni, ehhez el is készült az európai uniós tartalmi és formai követelményeknek megfelelő, kutatásokkal alátámasztott programdokumentum. Ennek középpontjában már nem az önerős fejlesztés, hanem a felzárkózás állt. A helyiek részvételével összeállított komplex program azonban a szociális tartalomra való szűkítés követelménye és az UNDP folyamatba való belépése miatt nem valósulhatott meg.

A tervezési és a megvalósítási folyamatban az irányító szerepet átvevő UNDP-csoport a perifériák fejlesztésében a részvételi alapú fejlesztésre és a térségen belüli társadalmi esélyegyenlőtlenségek csökkentésére helyezte a hangsúlyt. Poszt-developmentalista megközelítést alkalmazva a szerény lokális akciók, a „grassroots” jelleg kiemelése és a társadalomfejlesztés mellett tették le a voksot. Ugyanakkor a program célrendszerében meghagyták a felzárkóztatási jellegű célokat.

Összességében 103 kisprojekt valósult meg 156,4 millió Ft támogatásból. A közösségi összefogással megvalósítandó, közel 2,7 milliárd Ft-os összköltségvetésű nagyobb projektekhez összesen mintegy 250 millió Ft-ból terveznek támogatást adni. (A menedzsmentköltségek közel 100 millió Ft-ot (20%) tettek ki.) (www.cserehat.hu) (A kezdeti 1 milliárd Ft pedig előbb 700 millióra, majd 500 millió Ft-ra apadt.)

A kisprojektek átlagos projektmérete 1,5 millió Ft körül mozgott. A kisprojektekre fordított támogatások közel 40%-a képzési – kulturális – közösségi célú projektek megvalósulását segítette. További 12%-ból különböző rendezvényeket szerveztek. Másik 12% a falvak szebbé tételét, turisztikai vonzerejének növelését szolgálta. Az információs hálózatok kiépülését segítette a kisprojekt alap forrásainak 16%-a. Közvetlen gazdasági, foglalkoztatási célt a program első részének 10%-a támogatott.

A források ilyen módon történő allokálása több ponton okozott csalódottságot, ill. konfliktusokat. Így:

1. A fennkölt célok és a rendelkezésre álló források és azok felhasználási módja között szakadék keletkezett. A térségben már korábban is voltak fejlesztési programok és tervek, melyek által kirajzolódtak a térség hátrányainak csökkentéséhez szükséges fejlesztési szükségletek. A Cserehát Program nem adott világos választ arra, hogy ezekből mit akar és mit képes megoldani. Azt sem tette világossá, hogy a sok kicsi lokális akcióval mit lehet elérni, azok hatásai hogyan tudnak összekapcsolódni. A 2006-2007-ben megvalósított projektek jelentős része már rég feledésbe merült. Az egyszeri közösségfejlesztő akciók önmagukban nem hoztak érzékelhető változást.
2. A társadalmi egyenlőtlenségek csökkentésének mindent felülíró szándékából eredően a roma célcsoport hangsúlyos és egyoldalú kiemelése kiélezte a térségen belüli társadalmi konfliktusokat.

3. A teljes program költségvetésének 20%-át felszívó menedzsment és külső szakmai segítő hálózat ennyi idő alatt nem tudott a térségbe integrálódni, a helyi fejlesztői kapacitások irányába pedig nem nyitott a program. A külső coach-ok a kívülálló szemléletmódjával sokat segítettek ugyan, de a követő szolgáltatások hiánya és a helyi kapacitásfejlesztés elmaradása szintén a program továbbvihetőségét, a tartós folyamatok beindulását akadályozta.

A perifériák fejlesztésének kirajzolódó dilemmái

A nemzetközi példák és a hazai tapasztalatok alapján is az egyes programok tervezése során eldöntendő fő koncepcionális jellegű kérdések a fejlesztés céljaihoz, léptékéhez, szereplőinek köréhez és alkalmazandó technikákhoz kapcsolódnak.

Dilemmák a perifériák fejlesztési céljainak és stratégiai területeinek kijelölésében

A fejlesztés céljainak, stratégiai területeinek meghatározása során az alábbi dilemmákkal találjuk magunkat szemben:

1. *A mélyszegénységből kilépni társadalom vagy gazdaságfejlesztéssel lehet?*
Meggyőződésem és az eddigi példák is azt igazolják, hogy a szegénység leküzdése gazdaságfejlesztés nélkül nem megy. A periféria-jellegből adódóan a gazdaságfejlesztésnek egyben területi funkcióváltást is kell szolgálnia. A perifériák gazdasági fejlesztésekor számolni kell azzal, hogy a folyamatokat gyorsítani a kínálat és a kereslet együttes megerősítésével lehet. A kínálat megerősítése komplex akciósorozat, ami a vállalkozások (profitorientált és közösségi), az infrastruktúra, a humán erőforrások és a társadalmi viszonyok együttes alakítását feltételezi. Az utóbbi feladat utal arra, hogy társadalomfejlesztés nélkül sem megy a perifériák fejlődésének a leszálló spirálból való kimozdítása. A kínálat (biotermékek, turizmus, erdei iskola, üdülők, háztartási szolgáltatások) fejlesztése pedig mit sem ér a keresleti oldal erősítése nélkül. Ez azonban pályázati rendszereken keresztül nem, csak makro-gazdasági eszközökkel lehetséges.
2. *A fejlettek útjának követésére vagy új utak kitaposására, saját innovációra van szükség?*
Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy a fejlettek útjának követésével is sikerrel próbálkozhatnak a perifériák (Pl. ázsiai kistigrisek), de ez csak egészen kivételes. Különösen rurális perifériák esetében ezzel a módszerrel csak önmagukhoz képest fejlődnek, lemaradásuk nem csökken. A lemaradás a jövő húzóágazatainak megerősítésével, innovációval hozható be. A perifériák számára új esélyt a jövő húzóágazatai között az új szűkösségek (természet, kultúra, emberség, demokrácia) kielégítésében a perifériák adottságait hasznosító tevékenységek elterjedése hozhat. Kérdés, hogy a perifériák képesek-e az ezen adottságaik hasznosításához szükséges innovációkra, mikor jelenleg elmaradottságuk egyik fő jellemzője az alacsony innováció-képesség. Ha azonban megvárják, hogy a fejlettebb területek ezeken a területeken is megelőzzék őket, úgy lemaradásuk tovább növekedhet.
3. *Exportorientált vagy endogén fejlődés?*
Az elmaradott térségek egyik alaptulajdonsága a szűk belső piac. Gazdasági fejlesztés legfeljebb az import kiváltására, vagy a külső piaci keresletre tervezhető. Az utóbbi esetben az éles verseny miatt csak az új szűkösségekre reagáló, a sajátos helyi erőforrásokra épülő – jelentős innovációt igénylő – tevékenységek lehetnek sikeresek.
4. *Külső betelepülők vagy a helyiek támogatása?*
A kizárólagosan helyi szereplők részvételével megvalósuló fejlesztést a helyiek alacsony innovációs képessége, valamint anyagi, szellemi és társadalmi tőkehiánya akadályozza. A külsők helyi kontrol nélkül kiviszik a hasznot, nem indukálnak belső fejlődést. Fennáll a veszély, hogy az erőforrások külső kézbe kerülésével később sem lehetséges a fenntartható fejlődés. A külsők belsővé válása, azaz végleges letelepedése lenne az optimális, ám ebben az esetben is jelentős konfliktusok várhatók a kulturális különbségek és az eltérő érték-, valamint az abból következő érdekrendszer miatt.
5. *A helyi fejlettebbek vagy a legszegényebbek; a munkaadók vagy a munkavállalók közvetlen támogatása a kívánatos – kik a „grassroots”?*

Nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy a helyben valamelyest jobb helyzetben lévők, más térségekhez képest hátrányos helyzetűek, segítség nélkül ők sem tudják a területi esélyhátrányukat leküzdeni. Másrészről a jelenlegi, vagy potenciális munkaadók lehetnek képesek a legfőbb problémán, a megélhetés javításán változtatni. A perifériákon csak a legszegényebbek támogatása nagyon hosszú távon vezet fenntarthatósághoz. A közösséget és a részvételt erősítő kisprojektek önmagukban nem elegendők, és következetes egymásra épülésük esetén is csak nagyon hosszú távon hoznak érzékelhető eredményt. Közben folytatódik a gazdaság leépülése, újabb rétegek csúsznak le, elolvad a valójában már most sem működő integrációs mag. A legszegényebbek mellett a perifériákon az őket segíteni, felfelé húzni hivatott csoportok is támogatandók annak érdekében, hogy ezen funkcióikat képesek legyenek betölteni.

6. *Térségen belüli vagy térségek közötti kiegyenlítődés?*

A területfejlesztés alapvető dilemmája a perifériákon még élesebben merül fel. Bár a legszegényebb térségrészek támogatása - a fejlettebbek elszegényedésével együtt - térségen belüli kiegyenlítődéshez vezet, ám a más térségektől való lemaradást erősíti. A fejlettebbek támogatása pedig gyorsítja a térségek közötti kiegyenlítést, de átmenetileg növelheti a térségen belüli különbségeket.

7. *Többfrontos fejlesztés vagy koncentráció?*

Egyszerre sok területen kellene előrelépni a szükségletek és a helyi kompetenciák diverzitása miatt, de ez erősíti a források szétforgácsolásának veszélyét. Megoldás lehet a törekvéseket stratégiai irányokba rendező tervezés és arra épülő fejlesztés.

Dilemmák a perifériák fejlesztésének léptékéről, területi kiterjedéséről

A fejlesztés különböző dimenzióiban különböző méretek mellett érhető el optimális hatás. A gazdaságfejlesztés szempontjai olyan területi léptéket feltételeznek, melyben értelmezhető a helyi piac, a méretgazdaságosságot figyelembe véve működtethető az infrastruktúra (50-60 ezer lakos). A közösségi követelmények a mindennapi kommunikációs közelséget feltételezik (20-30 ezer, aprófalvak esetében 5-10 ezer lakos). A politika optimális fejlesztési tere a hatáskörökhöz, a saját eszközök meglétéhez és a szankcionálási lehetőségekhez kötődik. (A hazai megoldások sajátos voltára utal, hogy az abszolút közösségi tartalmú LEADER akciócsoportok térsége leginkább a politikai szempontokhoz igazodott.)

Köztes megoldásként az egymással mindennapos kommunikációban álló mikro-körzetekből felépülő integrált térség javasolható.

Dilemmák a perifériák fejlesztésében résztvevő szereplők köréről és feladatmegosztásáról

A résztvevők lehetőleg szélesebb körben történő bevonásának szükségességéről sem elméleti, sem gyakorlati szakmai körökben nincs vita. A részvétel erősíti a motivációt, a kompetenciákat, az összehangolt cselekvést. A jellemzően háromszektorú részvétellel megvalósított fejlesztési folyamatban kulcsfontosságú az egyes felek érdekeltségének megtalálása. Ugyancsak hangsúlyozandó, hogy a résztvevők szerepe a tervezésben, a megvalósításban, az értékelésben legyen világos, legyen menetközben felkészítés ezekre a szerepekre, a diskurzusra (learning by doing – tudni, mi miért történik).

A vezetést, irányítást tekintve a perifériák fejlesztésében a külső részvétel elkerülhetetlen (külső források elosztásának ellenőrzése, szakértelem pótlása). Ám arra ügyelni kell, hogy háromszektorú helyi vezetés alakuljon ki és abban jelenjen meg a külső reprezentáció és ne fordítva. A külső irányítás áttekinthető, világos szabályokon keresztül és ne kiszámíthatatlan kézi-vezérléssel valósuljon meg.

A vezetés másik érdekes problémája a választott vezetők fejlesztési folyamatokban való megjelenése. A helyi választott vezetők a fejlesztés során nem megkerülhetők, de nem is elegendők (motiváció, képességek hiánya). A választott vezetők reprezentációját szerencsésebb mikro-körzeti szinten és nem feltétlenül településenként biztosítani. A vezetés, irányítás hatékonyságát növeli a folyamatos képességfejlesztés, a külső példák megismerése, az innovativitás erősítése a helyi vezetésben.

A *menedzsmentet* - a folyamatok fenntarthatósága és a hatékonyság szellemében - célszerű a meglévő helyi fejlesztő kapacitásokra építeni, nem pedig mindenáron újat létrehozni. A kevesebb párhuzamos hálózat, jobban megfizetett szakemberekkel - lényegesen hatékonyabb és eredményesebb tud lenni. A helyikre támaszkodó menedzsmentben azonban - példák, mintákon, kapcsolatokon keresztül - erősítendő a külvilágra való nyitottság.

A *külső tanácsadók, coach-ok* ötletet, külső kapcsolatokat, a fejlesztési irányoknak megfelelő szakértelmet hoznak a fejlesztésbe. Szerencsés esetben mindezt a helyi szereplőkhöz kapcsolódva, velük szorosan együttműködve tudják a perifériák fejlesztésébe beemelni. A tervezésben, a projektek megfogalmazásában moderátori segítséget jelentenek. Ugyancsak a helyieknél hatásosabban segíthetnek a partnerségek, közösségi hálózatok kialakításában.

Következtetések: a magyarországi leghátrányosabb helyzetű térségek fejlesztési stratégiájának és taktikájának kívánatos elemei

A fentiekből következően, a leghátrányosabb helyzetű térségek fejlesztése során kiemelt jelentőséggel bír, hogy:

1. A fejlesztés a perifériákat az új kereslethez igazodó új funkciók ellátására készítse fel és ne csak a problémák tüneti kezelésére szorítkozzon.
2. Az eseti, más térségekkel való versenyben megszerezhető (pályázati) támogatások mellett induljon el a makro-környezet formálása is.
3. A fejlesztés során a források legyenek hosszú távon kiszámíthatóak.
4. A fejlesztés építsen a helyi innovatívokra és kívülről tartós betelepülőkre.
5. Speciális, a perifériák versenyhátrányát ellensúlyozó eljárási szabályok érvényesüljenek.
6. A térségre szabott külső támogatással megerősített, de helyi közösségi kontroll alatt álló irányítás és menedzsment működjön.
7. A külső (pénzügyi és szakmai) segítség mértéke álljon arányban a megoldandó probléma nagyságával.

Taktikai szempontból az allokatív tervezés, a források tervtárgyalásos rendszerben való allokálása, az alapos tervezés - egyszerűbb lebonyolítás, a helyi vállalkozókra alapozott kivitelezés, a likviditást biztosító finanszírozási megoldások és a saját erőként beszámítható források körének kiterjesztése emelendők ki. A természetbeni hozzájárulások pontos, piaci értékekhez igazodó díjszabással saját erőként történő beszámítása hozzájárulna a pénztőkével nem, de mozgósítható szellemi és társadalmi tőkével rendelkező perifériákon az önbecsülés erősítéséhez és az (ön)kiszákmányolás mérsékléséhez.

A tervezésből a megvalósítási szakaszba lépő LHH Programnak a fenti követelményekkel való összevetése felhívja a figyelmet a program gyenge pontjaira. Legnagyobb hiányossággként a hosszú távra építkezés, az új fejlődési pályára állást segítő intézkedések hiánya és a helyi innovatív szereplők bevonására irányuló törekvések gyengeség emelhető ki.

2.táblázat: Az LHH Program megmérése

Értékelt feltétel	Feltétel teljesülése
Új szerepre felkészítő célok	-
Makro-környezet alakítása	-
Hosszú távon kiszámítható források	-
Helyi innovatívokra és kívülről tartós betelepülőkre építeni	-
Speciális eljárási szabályok	✓
Helyi irányítás és menedzsment térségre szabott külső támogatással	✓
A problémával arányos mértékű külső segítség (pénzügyi és szakmai)	✓

Forrás: a szerző saját szerkesztése

Irodalom

- G.Fekete É. 2006: Hátrányos helyzetből előnyök? – Elmaradott térségek felzárkózásának esélyei az Észak-magyarországi régióban. *Földrajzi Közlemények*, 130 (54), 1-2, 55-66. o.
- G.Fekete Éva: A versenyképesség értelmezése kevésbé fejlett térségekben. In: Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében (szerk: Lengyel I. – Lukovics M.) JATEPress, Szeged 2008. 130-152.
- NFÜ 2008: Módszertani útmutató a 33 leghátrányosabb helyzetű kistérség projekt-csomagjának összeállításához. NFÜ LHH Programiroda 2008. szeptember 8.
- Peet, R. – E. Hartwick 2005: Theories of Development. Rawat Publication, Jaipur and New Delhi.

HELYÜNKRE KERÜLTÜNK? MAGYARORSZÁG ÉS SZLOVÁKIA POZÍCIÓINAK ALAKULÁSA

Nagy Zoltán

PhD, egyetemi docens

Summary

After the change in the political system of Hungary, the next 8-10 years time was about the closing up process to the European Union, at the same time, any necessary changes did not occur regarding many fields of the Hungarian economic and social life. There was not any convulsion to such an extent that would have required the rebuilding from the base, so the former syndicate endured further on.

Comparisons with Slovakia the image of Hungary shows disadvantageous position, since except the unemployment rate, we have worse values taking every indicator into consideration and the tendencies foresee our lagging behind more and more.

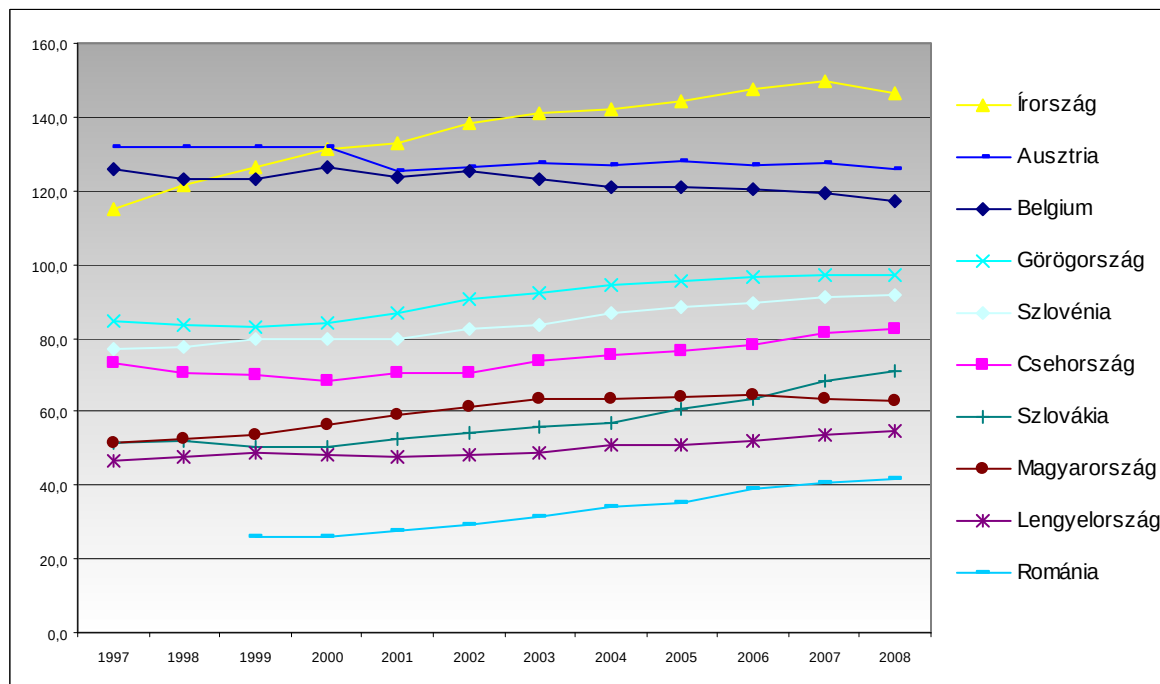
The reform packet that resulted the "Slovakian wonder" can be valued positively in the economical point of view even despites its drawbacks, in case of several territories this background could led to the economic prosperity. For Hungary certain elements of the reform (tax reform, decrease of the state expenditures, decrease of the bureaucracy, honour of the labour, creation of better terms for business, etc.) would be necessary to follow.

Helyzetünk romlása

Magyarország, az egykori „legvidámabb barakk” a 2008-as év elejére az egyik legrosszabb fejlődési ütemmel rendelkező országgá vált az európai integrációban. A kibontakozó válság azonban más országokat (elsősorban a balti államokat) is hasonló, sőt még jelentősebb visszaeséssel fenyegeti, a melynek bizonyítékai az indikátorok mellett a hitelminősítő intézetek leminősítései, és a hitelek nagyarányú növekedése. Hazánk esetében azonban már a válság előtt is baljós jelek mutatkoztak, hiszen a gazdasági növekedés megtorpanása a belső struktúrák hibáiból is eredeztethető. Ezt a kedvezőtlen folyamatot csak felerősítette az általános visszaesés, és azt eredményezte, hogy egy nehéz időszakban kellene a problémáinkra megoldást, mégpedig reális és működő megoldást találni.

Magyarországon a rendszerváltást követő 8-10 évet az Európai Unió országaihoz való felzárkózás jellemezte, ugyanakkor a magyar gazdaságot és társadalmat érintő számos területen nem történtek meg a szükséges változások. Nem volt olyan mértékű megrázkódtatás, ami megkívánta volna az alapoktól való újrépítést, így a korábbi érdekcsoportok továbbra is fennmaradtak. Ennek is köszönhető, hogy az egykori éltanuló az ezredforduló után lemarad Kelet-Közép-Európa többi országához képest, és az egyre fokozódó versenyben jelentős pozícióvesztést kénytelen elszenvedni. Hibás gazdaságpolitikai döntések sorozatának eredménye, hogy az ország az átalakuló gazdaságok között a sereghajtók közé került.

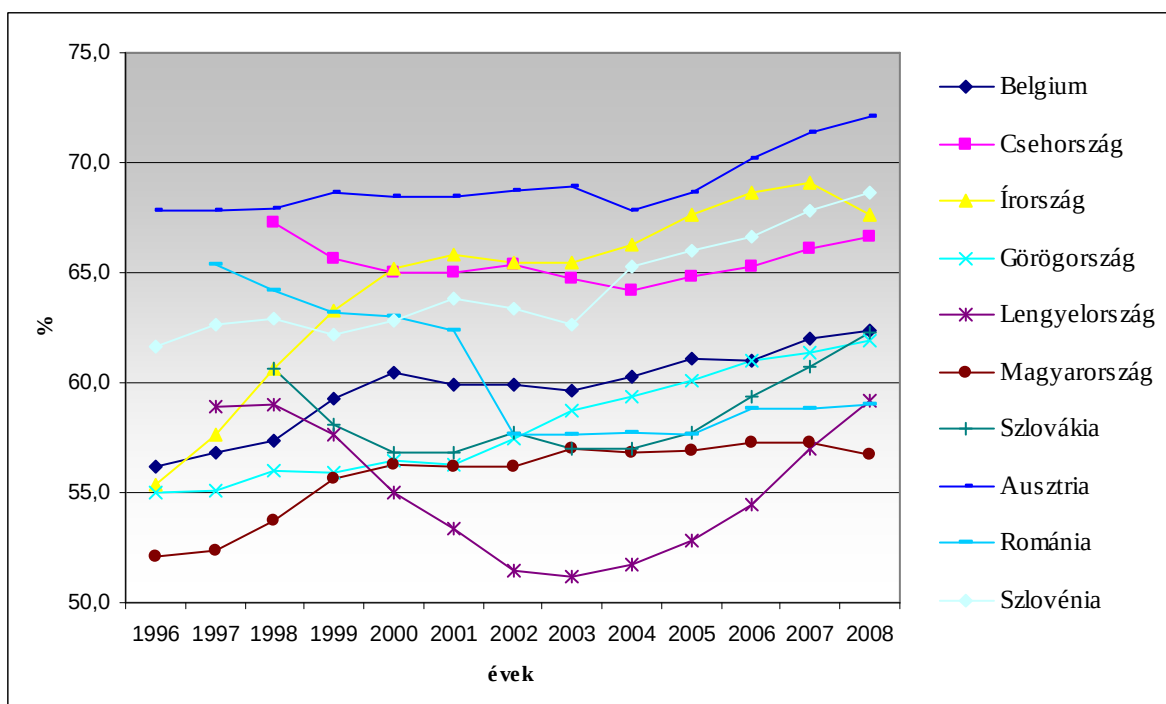
Lemaradó gazdasági növekedés, magas államháztartási centralizáció és óriási méretű államháztartási hiány, emelkedő államadósság, a jóléti rendszerek állandó zavarai, magas adóterhelés, a társadalom megosztottsága és kiábrándultsága, a bizalomvesztés, az euró bevezetésének bizonytalan és egyre távolodó céldátuma mind azt jelzik, hogy Magyarország nagyon komoly problémákkal kell, hogy szembenézzon (Kocziszký Gy. 2004).



1. ábra: Egy főre jutó GDP alakulása az Európai Unió egyes országaiban (PPS, EU27=100%)

Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Az egykoron járhatónak tűnő fejlődési pálya tévesztését az intézményi reformok elmaradása, a közigazgatás helyzetének tarthatatlansága, politikai kultúra színvonala, a gazdaság túlzott politikai kitétsége és a gazdaságpolitika hibái is okozták. Az ország tévesztése a legfontosabb makrogazdasági mutatók segítségével nyomon követhető, és szomorú képet mutat, hiszen például az utóbbi években mind Észtország, mind Szlovákia megelőzte minket az egy főre jutó GDP tekintetében, és Lettország, Litvánia és Lengyelország is közeledett hozzánk.

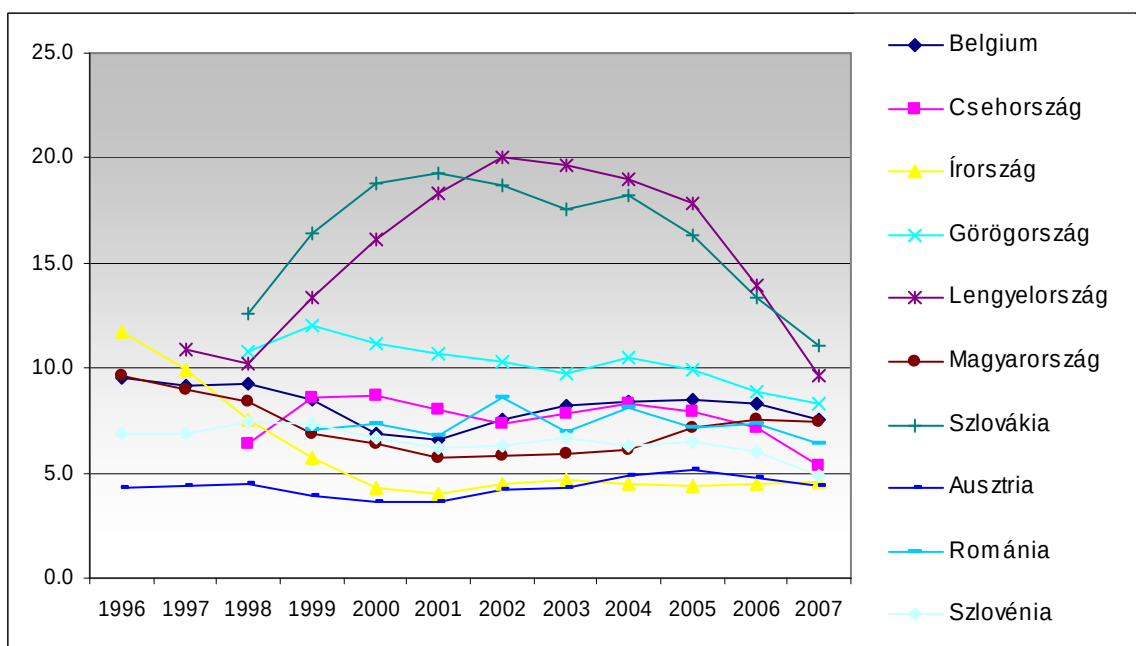


2. ábra: Foglalkoztatási ráta alakulása az Európai Unió egyes országaiban

Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Magyarország a régióban zajló adóversenybe nem szállt be, és ennek következtében az egyes adónemek magasabbak nálunk, mint szomszédainknál. A magyar adórendszer terhelése túl magas, és a tényleges adóalap nagyon szűk. A közterhek négyötödét 1,7 millió fő viseli, míg a hasznaiból 10 millióan részesülnek. (Csaba L. 2008) Ez az állapot a foglalkoztatási rátát is kedvezőtlenül befolyásolja, valamint a szociális kiadások mértéke is magasabb, mint a környező országokban. A foglalkoztatottak aránya szerint csak Málta adata rosszabb az Unióban, mint Magyarorszáé, hiszen Lengyelország 2008-ban 8 év után ismét jobb értékkel rendelkezett, mint mi. (2. ábra).

A munkanélküliség mutatója kissé kedvezőbb képet mutat, azonban a tendenciák itt is negatív képet jelentettek a megjelenített többi országgal ellentétben. Ezek a folyamatok változhatnak meg 2009-ben, amikor a visszaesés a gazdaság szinte minden területén érzékenyen érinti az átmeneti gazdaságokat. Ebben a helyzetben úgy tűnik, hogy a balti országok visszaesése még jelentősebb lehet (akár -10-12% a GDP növekedési ütemében) mint a magyar, ezért úgy tűnhet, mintha ismét kissé erősítenénk pozícióinkat.



3. ábra: Munkanélküliségi ráta alakulása az Európai Unió egyes országaiban

Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Magyarország és Szlovákia

Az elmúlt éveket tekintve Magyarország lemaradásának, a kedvezőtlen folyamatok hatásának eklatáns példáját a Szlovákiával való összevetés adja. Az északi szomszédunkkal való összehasonlítások szomorú képet mutatnak hazánknak, hiszen a munkanélküliségi rátát kivéve minden mutató tekintetében rosszabb értékekkel rendelkezünk, és a tendenciák is egyre inkább a lemaradásunkat vetítik előre.

Szlovákiában 2002-től komplex reformokkal, az adórendszer gyökeres átalakításával (egykulcsos adó bevezetése) a szociális kiadások nagymértékű lefaragásával, a nyugdíjrendszer megváltoztatásával értek el figyelemre méltó eredményeket, állították a gazdaság fejlődését gyorsabb pályára, aminek a következménye az euró 2009-es bevezetése. Nagyon fontos eleme a reformnak, amely szerint egy átlagos kétkeresős család esetében a munkából származó jövedelmek (akár minimálbér is) nem lehetnek kisebbek, mint a különféle segélyekből szerzett jövedelmek. Ezzel a munka, a foglalkoztatás becsületét, fontosságát mutatja az állam, és a szociális kiadások csökkentését is elérheti. Ezen intézkedéseknek pozitív hozadékaik voltak: 2002-2007 között majd 270 ezer fővel nőtt foglalkoztatottak száma; az export több, mint duplájára nőtt 2002-2006 között és a munkanélküliségi ráta a 2002-es 18,7%-ról 2007-re 11,1%-ra csökkent.

A fejlődési lehetőségek, a befektetők vonzása nagy mértékben függ az üzleti környezettől, az állami szabályozóktól (állami adórendszer, adminisztrációs terhek, ösztönzések, szociális rendszer stb.) amelyet egyetlen területi egység, régió, kistérség, település sem tud megkerülni. Ezen állami szerepvállalás meghatározza, befolyásolja az önkormányzatokat, a befektetőket, a gazdasági és társadalmi szereplőket. Ezek a hatások a munkaerő jellemzői, az elérhetőség, a piaci lehetőségek mellett döntő fontosságúak is lehetnek a telephelyválasztásban, a befektetők, a külföldi tőke megtelepedésében. Ebben a viszonylatban véleményem szerint Szlovákia az utóbbi években sokkal kedvezőbb környezetet teremt a gazdasági fejlődés számára, mint Magyarország. Ezt mutatja az Európában szinte példátlan GDP növekedés, az államháztartási adatok javulása, a munkanélküliség csökkenése is. A „szlovák csodát” létrehozó reformcsomagot az árnyoldalai ellenére is a gazdaság fellendülése szempontjából pozitívnak értékelem, és a különböző területi egységek esetében ez a háttér is hozzájárulhat a fellendüléshez. Magyarországnak a reform egyes elemeinek követése (igazi adóreform, állami kiadások csökkentése, bürokrácia csökkentése, a munka elismerése, „élhetőbb környezet” megteremtése stb.) mindenképpen szükséges lenne. Ezzel talán nemcsak az adóterhelésben, az elvonások mértékében, az állami bürokrácia arányában lehetnének a listavezetők egyike az Európai Unióban (1. táblázat).

1. táblázat: Makrogazdasági adatok az Európai Unió egyes országaiban

Ország	Foglalkoztatási ráta (2007, %)	Egy főre jutó GDP (2007, PPS EU27=100)	Munkaerő termelékenysége egy foglalkoztatottra (2007, EU27=100)	A munkaerő közvetett adóterhelése (a teljes jövedelem arányában, 2006)	Adminisztratív költségek a GDP %-ában (2005)
Csehország	66.1	80.2	71.8	41.3	3,3
Dánia	77.1	120.0	102.1	37.3	1,9
Németország	69.4	114.7	107.2	38.7	3,7
Észtország	69.4	67.9	64.2	33.1	
Írország	69.1	150.2	139.8	25.6	2,4
Görögország	61.4	94.8	102.0	38.0	6,8
Spanyolország	65.6	105.4	103.6	30.1	4,6
Luxemburg	64.2	266.2	173.3	29.5	
Magyarország	57.3	62.6	72.9	40.5	6,8
Hollandia	76.0	130.8	112.4	30.7	3,7
Ausztria	71.4	123.8	115.0	40.9	4,6
Lengyelország	57.0	53.7	60.9	35.5	5,0
Románia	58.8	42.1 ^(f)	43.7 ^(f)	26.7	
Szlovénia	67.8	89.2	84.6	38.5	4,1
Szlovákia	60.7	67.0	75.0	33.7	4,6
Finnország	70.3	115.8	111.0	42.0	1,5
Svédország	74.2	122.2	111.8	46.4	1,5
Egyesült Királyság	71.5	118.9	111.8	25.5	1,5

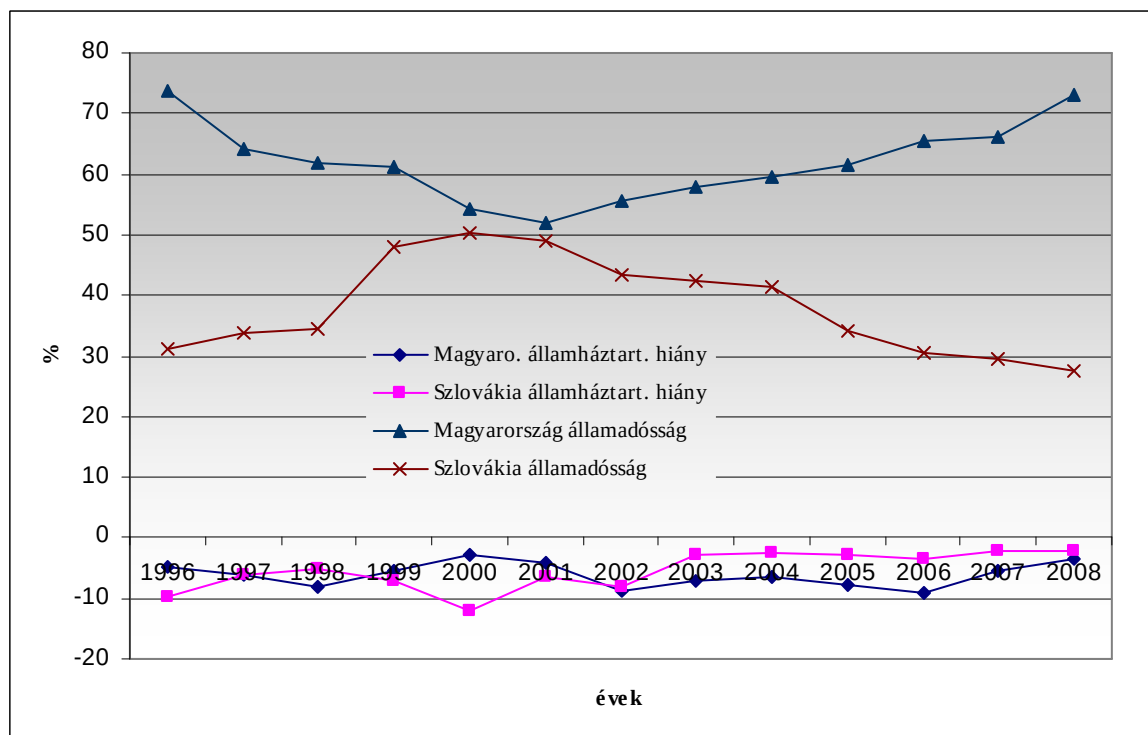
f előrejelzés

Forrás: ep.eurostat.ec.europa.eu/portal adm .költségek: European Compet. Rep. 2006. EC

Elgondolkodtató, hogy míg az egy főre jutó GDP az EU átlag 62,6%-a, az egy foglalkoztatottra vonatkozó termelékenység pedig majd 72,9%-a, ugyanakkor a foglalkoztatás irreálisan alacsony szintje miatt is a munkaerő közvetett adóterhelése a legmagasabbak közé tartozik az integrációban. Az adóterhelés jóval alacsonyabb olyan gazdag országokban is, mint Luxemburg, Írország vagy

Hollandia. Ezek mellett van olyan mutató is amelyben „szerencsére” a legmagasabb értékkel rendelkezünk (Görögországgal együtt), ez pedig az adminisztratív költségek aránya a GDP-hez viszonyítva. Erre a kétes dicsőségre azonban nem lehetünk büszkék.

Magyarország gazdasági és társadalmi problémáinak egyik alapja az államháztartás működésében keresendő, többek között a magas államháztartási hiányban. Az arányaiban magas bevételek ellenére állandó egyensúlytalanságok jellemzőek, és ez a tarthatatlanul magas kiadásoknak köszönhető. Az állami kiadások GDP-hez viszonyított nagysága a kilencvenes évek elején 60% körül volt. Egy kedvezőbb időszak után az ezredfordulótól ismét növekedni kezdett, és napjainkban az államháztartási centralizáció a GDP 50%-a körül állandósult, ami kiugróan magas (még az egykori szocialista államokhoz képest is). A kormányzati kiadások aránya a GDP-hez viszonyítva 2008-ban 49,8%-ot mutatott Magyarországon, ennél csak Svédországban (53,1%), Franciaországban (52,7%), Dániában (51,7%) és Belgiumban (49,9%) volt magasabb érték az Európai Unióban. (Eurostat 2009)



4. ábra: Államadósság és államháztartási hiány alakulása

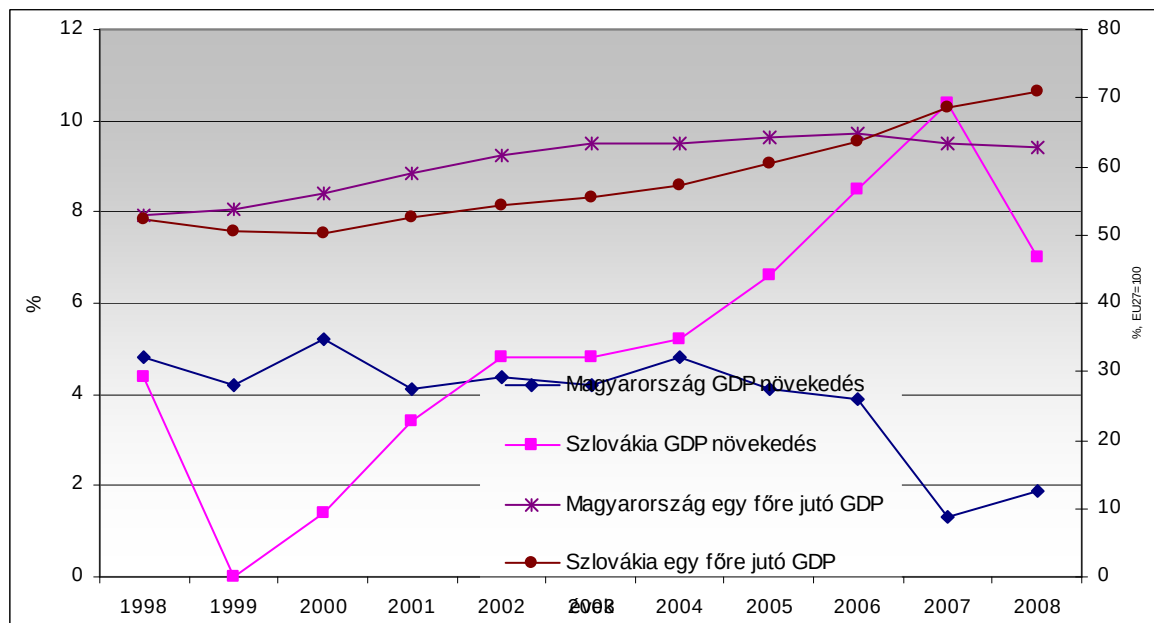
Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Mindez együtt jár a magas államháztartási hiánnyal és a maastrichti konvergencia-kritériumokban meghatározottnál magasabb államadóssággal is (4. ábra).

Az elmúlt évekhez képest kissé javult Magyarország pozíciója az államháztartási hiány esetében, a megszorítások következtében a 2006-ban látott 9,2%-os mélypontról (amely a legrosszabb volt az Unióban) 2008-ra 3,4%-ra „emelkedett”. Ezzel már nem Magyarországa a legrosszabb adat az integrációban, hanem 9 ország is nagyobb hiányt ért el (Eurostat 2009). Mindezek ellenére Magyarországon valós reformokra van szükség, a nagy állami ellátórendszerek átalakítására, a bürokrácia csökkentésére. Véleményem szerint azonban igazi fenntartható fejlődés (társadalmi és gazdasági értelemben) nem képzelhető el társadalmi konszenzus nélkül, a megosztott magyar társadalom igényelné a vezető politikai erők átgondolt, hatékony tevékenységeit, és a legfontosabb kérdésekben megállapodásukat. Sajnos ennek nem igazán láthatóak nyomai a magyar közéletben, így az ország számára fennáll a veszély, hogy további pozíciókat veszít a nemzetközi versenyben.

A szlovák gazdaság a töркеvonzó képességének, a befektetők számára nyújtott kedvező környezetnek is köszönhetően az utóbbi években elképesztő gazdasági növekedéssel dicsekedhet, és mind az autógyártásban és összeszerelésben, mind a híradástechnikai eszközök gyártásában

komoly szerepet játszik a régió és Európa gazdaságában. Hatalmas különbségek mutatkoznak Magyarország és Szlovákia GDP növekedési adataiban. Ennek következtében mára Szlovákia megelőzte Magyarországot az egy főre jutó vásárlóerő-paritáson számított GDP tekintetében, és a fejlődési ütem különbségeit látva kijelenthető, hogy ez a pozícióváltás hosszabb időszakra is fennmaradhat. Természetesen a fővárosok, Pozsony és Budapest kiemelkedése kissé módosítja a képet, hiszen a növekedés jó része mindkét ország esetében a fővárosnak, és a fővárosi régióknak köszönhető. A vidéki területeken kisebb különbségek mutatkoznak, de a kedvezőbb makrogazdasági környezet (adórendszer, adminisztrációs rendszer, befektetői környezet) Szlovákia előnyét mutatják (5. ábra).



5. ábra: GDP növekedés és az egy főre jutó GDP változásai Szlovákiában és Magyarországon (az EU27 %-ában, PPS, a 2008-as adatok előrejelzések)

Forrás: saját szerkesztés Eurostat adatok alapján

Lengyel, I. és Rechnitzer, J. (2000) szerint a városok és régiók versenyképességének a nyitott gazdaság, az egy lakosra jutó tartósan magas és növekvő jövedelem, magas szintű és nem csökkenő foglalkoztatottsági ráta és ebből az előnyökből széles körben részesülő népesség az alapja. Így szerintük a versenyképesség nem más: „mint a globális versenyben elfogadott minél nagyobb gazdasági teljesítmény, amely egyrészt a képződő jövedelmekkel mérhető, másrészt a foglalkoztatottság magas szintjével.” A két ország közül ezen tényezők kedvezőbb képet mutatnak Szlovákia esetében, és ezt bizonyítják a különböző versenyképességi vizsgálatok eredményei is (pl.: WEF, IMD) amelyek északi szomszédunk jobb helyzetét jelzik.

2007-ben a Volkswagen, a PSA és a Kia gyáraiban 570 ezer autó készült, és a válság előtti tervek szerint 2009-ben már több mint egymillió autó hagyta volna el a gyárakat (Túry, G.- Vida, K. 2008). Az autógyártásban foglalkoztatottak száma – a beszállítóknál dolgozókkal együtt majdnem 100 ezerre nőtt. Szlovákiában a szocialista gyökerű nehézipar és hadiipar átalakult, most az autógyártók beszállítójaként működik, és részese a Mlada Boleslavtól, vagy Brnótól Bécsen és Pozsonyon át Zsolnáig terjedő közép-európai autógyártási beszállítói sűrűsödésnek, ami a gyors növekedés egyik mozgatórugója. Természetesen a szlovák gazdasági fejlődésnek is vannak árnyoldalai (munkanélküliség, munkaerő-piac kedvezőtlen szerkezete, közlekedési infrastruktúra hiányosságai vagy a K+F alacsony szintje).

Kilátások

A címben feltett kérdésre a válasz nem adható meg egyértelműen. Jelenleg ha csak a két ország makrogazdasági mutatóinak helyzetét nézzük, akkor Szlovákia dinamikusabban fejlődött 2008-ig,

és ott a válság hatására tapasztalható visszaesés is várhatóan kisebb lesz. Északi szomszédunk 2009-ben bevezette az eurót (amitől mi lehet, hogy 6-8 év távolságra vagyunk) ugyanakkor bízunk kell abban, hogy Magyarország a követendő példákat látva (amit többek között Szlovákia is mutat egyes intézkedésekkel) a reformok útjára lép, és a régió országai között megerősíti pozícióit. Ezzel remélhetőleg országunk a jövőben „helyére kerül”, és ez a hely nem a leglassabban fejlődő, strukturális gondoktól sújtott pozíció (amelyben 2006-ban és 2007-ben voltunk), hanem egy dinamikusan fejlődő gazdaság, amely az átmeneti országok élcsoportjába tartozik.

Természetesen komoly optimizmus szükséges ahhoz, hogy elhiggyük, hazánkban a „sohasem késő” gondolatát követve olyan reformok következnek, amelyek fenntartható növekedési pályára állíthatják a magyar gazdaságot és társadalmat, bár úgy tűnik az utóbbi idők intézkedéseinek egy része nem ebbe az irányba mutat.

Felhasznált irodalom

- Csaba, L. 2008: Versenyképesség – hitek és balhitek. Debreceni Szemle, XVI. évf. 2. szám. 162-173. old.
- European Commission 2006: European Competitiveness Report. Enterprise & Industry DG, Brussels.
- Eurostat 2009: Newsrelease Euroindicators 2009.04.22.
- Kocziszky, Gy. 2004: Regionális Gazdaságtan. Egyetemi Kiadó, Miskolc.
- Lengyel, I. – Rechnitzer, J. 2000: A városok versenyképességéről. In: Horváth Gy. – Rechnitzer J. (szerk.): Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón. MTA RKK, Pécs. 130-152. old.
- Túry, G.- Vida, K. 2008: Monitoring jelentés 2008 Az Európai Unióhoz 2004-2007-ben csatlakozott Tizek teljesítményéről. MTA VKI, Budapest. 121p.
- Eurostat adatbázisok

A FELSŐOKTATÁS HELYE ÉS LEHETŐSÉGEI AZ ÉLETEN ÁT TARTÓ TANULÁSBAN(ÚJ KIHÍVÁSOK – PARADIGMAVÁLTÁS)

Dr. Besenyei Lajos

egyetemi tanár, kandidátus,

a Miskolci Egyetem Felnőttképzési Regionális Központ elnöke

Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Sajátos ellentmondás, hogy a XXI. században, a tudásalapú gazdaság és társadalom korszakában rendkívül éles viták alakultak ki – Európa szerte – a felsőoktatás szerepéről, helyéről, jövőjéről. Az új „tudástérségben” keresik a helyüket az egyetemek és főiskolák, új oktatási programokat dolgoznak ki a társadalmi és gazdasági elvárások magas színvonalú kielégítéséhez. Ennek egyik igen jellegzetes mozzanata a Bologna folyamatként elhíresült, Európa egészét átfogó felsőoktatás átalakítás, a kétszintű képzés bevezetése, a képzés gyakorlatorientáltságának erősítése céljából. (Ezen átalakítás első eredményei napjainkban jelennek meg – most végez az első un. bachelor évfolyam – annyi azonban már most is nyilvánvaló, hogy komoly aggodalmak merülnek fel.)

A mai korban a felsőoktatási intézmények szerepe, a velük szembeni elvárások jelentősen módosultak, a „tudástermelés és újratermelés” ma már az egyetemeken kívül egyre szélesebb körben kiteljesedett, a kutatások ma már egyre inkább áttevődnek a nagy multcégek hatalmas kutató laboratóriumaiba, melyek mérete és anyagi-technikai támogatottsága egyetemi mércével mérve elérhetetlen.

A fejlett világban – így Európában is – megjelent egy sok veszélyt magába rejtő folyamat, a születések számának fokozatos csökkenése s így már a nem távoli jövőben komoly működési gondjai lesznek a felsőoktatási intézményeknek. A hallgatókért folytatott harc kialakult és egyre erőteljesebb nemzetközi méreteket ölt. (Jelenleg 21 külföldi felsőoktatási intézménynek van magyarországi tagozata, külföldi egyetemek tandíjmentességgel csábítják diákjainkat, a tervezett intézkedések állami támogatást kívánnak adni a hozzánk betelepült külföldi intézményeknek.)

Egyértelműen megfogalmazható a hagyományos, graduális képzés iránti igény tendenciaszerű csökkenése, előre látható a már kialakult nagy egyetemi központok jövőbeli működési problémája, a személyi és tárgyi infrastruktúra kihasználásának és fenntartásának várható gondjai.

Ebben a helyzetben különös jelentőséget és fontosságot kap az életen át tartó tanulás, a Life Long Learning (LLL) s ehhez kapcsolódóan a felnőttképzés amely volumenében és arányaiban világszerte dinamikus emelkedést mutat, Nem véletlen, hogy az European University Association (az európai egyetemek szövetsége) az elmúlt év júliusában elfogadta és kiadta az életen át tartó tanulás egyetemi kartáját (European Universities' Charter on Life Long Learning) amelyben összefoglalta ajánlásait az európai egyetemek és kormányok számára. Alap gondolata, hogy alapvetően új gondolkodásmódra, paradigmaváltásra van szükség ahhoz, hogy az európai felsőoktatás megfeleljen a felnőttképzéssel kapcsolatos új kihívásoknak. Ha ez nem történik meg, az elkövetkezendő évtizedekben komoly működési nehézségekkel kell megküzdeni az egyes országok felsőoktatásának.

A tanulmány jelen részében a fő hangsúlyt a felnőttképzésre, annak jelentőségére és fontosságára helyezem, előadásomban pedig – a leírtakra építve – az egyetemek és főiskolák sajátos feladatairól beszélek.

Az életen át tartó tanulás – tartalmát tekintve – nem új keletű fogalom, évszázados hagyományok és példák igazolják azt, hogy az emberi tudás megszerzésének tanulási (iskolai) időszakán túl mindig fontosnak tartották az egyén folyamatos tanulását. Ennek kettős oka volt: egyrészt a gyakorlati munka megkövetelte az állandóan változó új kihívásokkal szembeni folyamatos felkészülést másrészt az egyén objektíve adódó tudás iránti vágya. Ez utóbbit szellemesen érzékelteti Fridrich Schlegel német író és nyelvész (1772-1829) aki szerint „minél többet tud valaki, annál több a tanulnivalója. A tudással egyenes arányban nő a nem tudás, vagy inkább annak tudása, hogy mi mindent nem tudunk.”

A jó pap is holtig tanul magyar közmondás alapgondolata is ehhez a gondolatkörhöz kapcsolódik. Észre kell azonban venni, hogy napjainkban, a XXI. század első éveiben az életen át tartó tanulás szinte közhellyé vált, nincs olyan tudományos-szakmai konferencia, értekezés, tanulmány, amelyben ne jelenne meg ez a kérdéskör.

Fontos tisztázni, hogy nem egyfajta divatirányzat, esetleges kutató „hóbort” áll e jelenség mögött, hanem egy objektív folyamat, amely napjainkban, a tudás alapú társadalomban, az új, tudásgazdaság kialakulásában kapott értelemszerűen kiemelkedő szerepet.

Az emberiség történetében a tudás még soha nem játszott ilyen jelentős és közvetlen szerepet, mint napjainkban, a hozzáadott érték ma egy nemzet versenyképességének alapvető fokmérője, a tudás-termelésben és újratermelésben résztvevő intézmények a társadalom és gazdaság központi szereplőivé váltak.

A nemzetközi versenyben is ez a mérvadó, nem véletlen, hogy az Európai Unió közelebbi és távolabbi programjában középponti szerepet kapott az Amerikai Egyesült Államok utolérése a tudás-termelés különböző paramétereiben – kiemelten a K+F/GDP arányban. De ugyanilyen fontosságú az életen át tartó tanulásban résztvevők aránya is. Nem véletlen, hogy a fejlődő országok – a szegény Dél országainak – gazdasági és társadalmi felemelkedésében egyre hangsúlyozottabb szerepet kap a felnőtt lakosság tanulási feltételeinek megteremtése, teljesen nyilvánvaló, hogy ma már a legegyszerűbb technikai eszközök alkalmazása is megkövetel egyfajta alpműveltséget, az informatikai forradalom révén pedig a digitális írástudás általános követelménnyé vált. A világ – a Föld – jövője szempontjából elengedhetetlen fontosságú kérdés az égbekiáltó egyenletlenségek, a gazdaság és szegénység közötti szakadék, a jólét és az éhhalál közötti elfogadhatatlan ellentét felszámolása, mérséklése, megszüntetése. Ez a cél csak olyan emberekkel érhető el, akik rendelkeznek azzal a minimális tudással, amely ma kívánatos. A fejlődő országokban ez a tudás csak a felnőttképzéssel, az életen át tartó tanúlással szerezhető meg, hiszen emberek milliárdjai nőttek fel elemi iskolai tanulmányok nélkül.

A teljesség kedvéért megemlítem, hogy hazánkban is nagy feladatot jelent az életen át tartó tanulás gondolatának és gyakorlatának megvalósítása, hiszen a népességben belül e tanulási formában résztvevők aránya messze az EU átlaga alatt van, jelenleg 4%. A 2013-as programokban szerepel a jelenlegi 10%-os EU arány elérése, amely nyilvánvalóan nem lesz elégséges az akkori várható nemzetközi színvonalhoz.

Hangsúlyozni kívánom, hogy itt fontos szerepet játszik az emberek gondolkodásmódja, életfelfogása, jövőérzékenysége. Úgy tűnik, hazánkban nem elfogadott és nem felismert az a tény, hogy egy ember élete folyamán többször változtat szakmát, egyetemi diplomáját újabakkal kell kiegészítenie, a munkaerőpiac által megkövetelt igényekhez alkalmazkodnia kell speciális továbbképzési formákban. Mindez nem dráma, nem kudarc egy ember életében hanem a piacgazdaság és egy gyorsan változó világ objektív kihívása amelynek meg kell felelnie.

Milyen tényezők eredményezték azt, hogy napjainkban jutottunk el arra a szintre, amelyen az életen át tartó tanulás meghatározó szerepet játszik?

Két fő tényezőt említek, az egyik a gyorsuló idő, a másik pedig a napjainkra kialakult új gazdaság (new economy), a tudásgazdaság és a tudásalapú társadalom.

1. Az exponenciálisan gyorsuló idő

„A mai kor embere élete folyamán több változást él meg mint az ókori Mezopotámiában 100 egymást követő generáció” – mondta Marx György filozófus professzor.

Nem kétséges hogy az élet minden területén tanúi vagyunk annak, hogy a jövő egyre közelebb kerül a jelenhez, érezzük, hogy a jelen szinte észrevétlenül múlttá vált a jövő pedig jelenné merevedett.

Az események olyan tömege zúdul a mai kor emberére, amelyet képtelen feldolgozni, mielőtt átélné egy nagy esemény – mondjuk pl. egy külföldi út – élményanyagát már megjelenik egy újabb esemény, amely szinte törli az előbbi. (az utca embere, az egyszerű ember úgy éli meg a gyorsuló idő tényét, hogy az ünnepek – karácsony, húsvét stb. – olyan sebességgel követik egymást, hogy szinte felkészülni sincs idő azokra.)

A gyorsuló idő magával hoz egyre nagyobb tömegű problémát is melyek megoldására egyre kevesebb idő áll rendelkezésre. A globalizáció csak fokozza a gondot, mivel az ok-okozati összefüggések – vertikális és horizontális értelemben egyaránt – szinte áttekinthetetlen rendszerét teremti meg, hallatlanul megnehezítve – sokszor lehetetlenné téve – a tudományos igényességű vizsgálatot, a kvantifikálhatóságot.

Hógolyó effektusnak nevezzük ezt a jelenséget. A hegycsúcsról legurított kis hógolyó játékszerként indul, lefelé haladva azonban fokozatosan nő a tömege, egyre jobban gyorsul, s lehet, hogy a völgybe érkezve már felfoghatatlan lavinává változik.

A mai kor embere egyre gyakrabban találkozik a hógolyó-effektussal, a váratlanul megjelenő olyan, az emberiség létét fenyegető veszélyekkel, amelyek kialakulásában maguk is részt vettek, de az igazi veszélyt nem ismerték fel. (Gondoljunk mai életünk alapproblémáira, a környezetszennyezésre, a Föld meg nem újuló kincseinek kirablására, a növényzet, erdők, állatok kiirtására stb.)

Az elmondottakat jól érzékelteti Heinrich Siedentopf német csillagász „Modellév” számítása, aki a szárazföld meghódításától számítható 170 millió év történéseit egy naptári évbe sűrítette, a naptári év időegységei szerint (hó, hét, nap, óra perc, másodperc) helyezte el az egyes eseményeket.

Eszerint:

- Januárban jelenik meg a vegetáció,
- Márciusban az első madárfaj,
- Szeptemberben az első főemlősök
- November közepén az emberszabású majmok,
- December 30-án megjelenik a kőszerszámot használó ember őse,
- December 31-én
 - 20 órakor kihal a Neandervölgyi ősember,
 - 23 óra 30 perckor az ember elkezd a földművelést,
 - 23 óra 59 perc 24 másodperc: az ipari forradalom,
 - 23 óra 59 perc 48 másodperc: az autó és a repülőgép megszületése

A modell a múlt század 60-as éveiben készült – elképzelhető, hogy az elmúlt 40 év tudományos eredményeit, új eseményeit – pl. a Holdra lépés, az űrhajózás, a biológiai és informatikai forradalom révén elért új eredmények (internet) – ide kapcsolva milyen felfoghatatlanul lenyűgöző fejlődési ütemet mutathatnánk ki.

A gyorsuló idő kapcsán felmerülő hógolyó effektusra talán legszemléletesebb példát a népesség-robbanás adatai alapján lehet bemutatni – annál is inkább, mert napjainkban a népesedés kérdése közüggé vált.

A népesség lélekszámának adatait az alábbi táblázat tartalmazza:

1. táblázat

Idő	Népesség (millió fő)	A népesség megkétszerező- déséig eltelt évek száma	Átlagos népsűrűség (fő/km ²)
2 085	10 200	97	20,00
1 988	5 120	38	10,03
1 950	2 500	100	4,90
1 850	1 200	100	2,35
1 750	660	850	1,29
900	320	900	0,63
0	140	1 000	0,31
ie. 1 000	80	1 500	0,16
ie. 2 500	40	2 000	0,08
ie. 4 500	20	2 500	0,04
ie. 7 000	10		0,02
ie. 10 000	1		0,004

A tábla adatai alapján jól érzékelhető hogy a kezdeti szinte észrevehetetlenül lassú növekedést fokozatosan váltja fel az egyre érzékelhetőbb változás. A duplázódási időt gyakran használják a gyorsulás kifejezésére. A népesség esetében a kezdeti több ezer évben mérhető duplázódás értelemszerűen érzékelhetetlen volt, de ugyanez igaz a több száz évre is. Ugrásszerű változás az ipari forrada-

lom után, a XIX. század végén és a XX. század elején következett be s igazi pánikhangulat akkor alakult ki, amikor egy emberöltő felére csökkent a duplázódási idő. Mit hoz a jövő? A táblázatból egy optimista jövőkép bontakozik ki, hiszen közel 100 évre emelkedik fel az adatok szerint a duplázódás. Természetesen vannak más jövőképek is, amelyek lényegesen pesszimiztikusabb képet adnak s nem 10 milliárdra, hanem ennek többszörösére teszik a 80-100 év múlva várható népességszámot.

Az exponenciális növekedési ütem a népességrobbanásban legszemléletesebben úgy érzékelhető, hogy az elmúlt évszázadot alapul véve bemutatjuk azt, hogy egy ma élő 80 éves ember megélte, hogy élete folyamán a Föld népessége háromszorosára nőtt, azaz:

- 1927-ben a népesség lélekszáma elérte a 2 milliárd főt,
- 1960-ban elérte a 3 milliárd főt, (33 év telt el)
- 1974-ben elérte a 4 milliárd főt, (14 év telt el)
- 1987-ben elérte az 5 milliárd főt, (13 év telt el)
- 1999-ben elérte a 6 milliárd főt (12 év telt el).

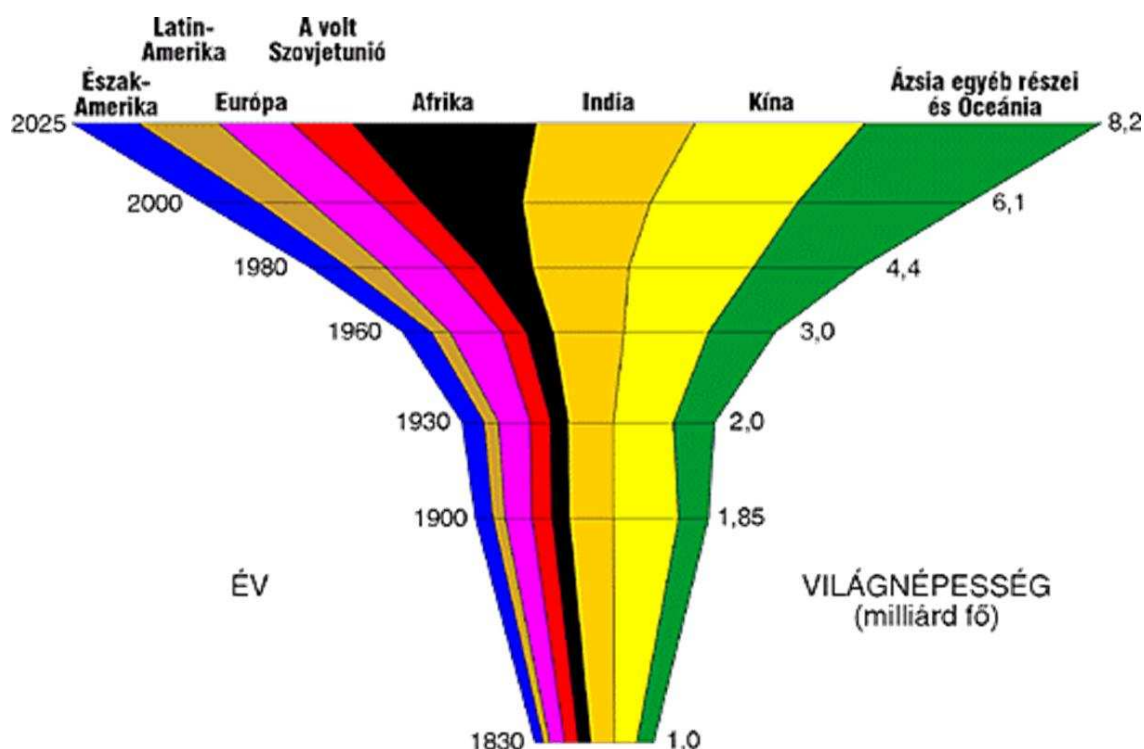
(1999. október 12, éjfél után 2 perccel Szarajevóban megszületik a 6 milliárdmodik ember, THE DAY OF SIX BILLION.)

A Föld népességének gyors növekedése kapcsán hangsúlyozni kell, hogy az igazi problémát nem a számok abszolút nagysága, hanem az összetétel, a struktúra okoz.

Abban minden szakember egyetért, hogy a Föld eltartó képessége a jelenlegi népesség kétszeresét biztosítani tudja ésszerű gazdálkodás esetén.

Viszont abban is egyetért mindenki, hogy a kialakuló struktúra, a „gazdag Észak – szegény Dél” arány feloldhatatlan ellentétekhez vezet. A jövő szempontjából kezelhetetlen az, hogy egyre növekszik a szegény, éhező, fejletlen országokban élő emberek aránya, hogy a népesség egynegyede él jómódban, míg háromnegyede nyomorog.

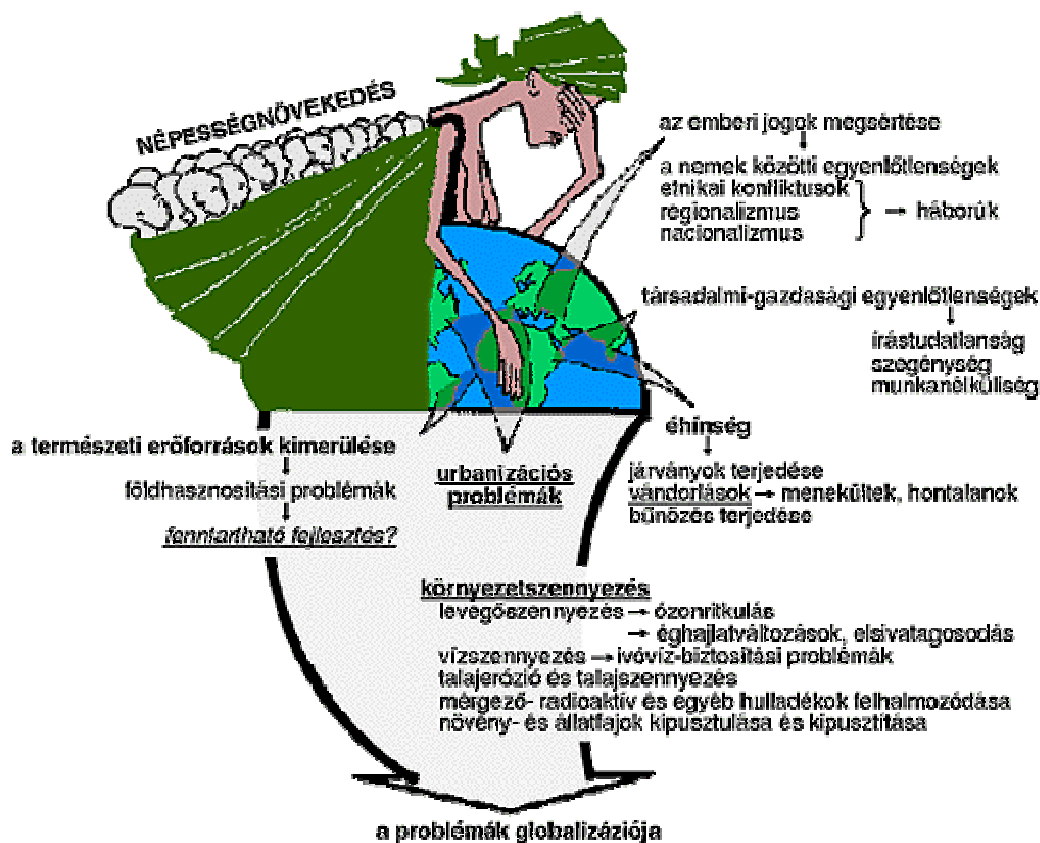
Az alábbi ábra jól szemlélteti a fentieket:



1. ábra: A világ népességének alakulása földrészenként

A népességnövekedés hógolyó effektusa a mai kor embere számára azt jelenti, hogy megsokasodtak és kritikus szakaszba kerültek az emberi életet veszélyeztető problémák. Fel kell ismerni, hogy az ember elsődlegesen és alapvetően biológiai lény, életének vannak olyan alapkritériumai, ame-

lyeket biztosítani kell a fennmaradás érdekében. Ilyen a levegő, a víz, táplálék. Mindhárom alaptényező ma komoly veszélyben van. Egyre nyilvánvalóbb, hogy a „Föld űrhajó” elnevezés nem tudományos játék, hanem valóság. Földünk egy kis, törékeny bolygó, órák alatt körbe repülhető, az űrből megfigyelhető, a mai haditechnikai szinten pillanatok alatt megsemmisíthető. Az „űrhajóban” az életveszélybe kerül, ha nincs megfelelő tisztaságú és nyomású levegő – ha az ózonpajzs tönkremegy – ha nincs tiszta víz, tiszta élelem. Föld Anya egyre nagyobb terhet cipel a hátán – ezt kívánom szemléltetni az alábbi ábrával:



2. ábra

A gyorsuló idő tényét természetesen nemcsak a népesség, hanem a tudomány, a technika, a gazdaság területéről vett példákkal is lehet szemléltetni, igen látványos és meggyőző (megrettentő) eredményekhez jutunk. (Ahogyan a Római Klub értékelte a tudományos-informatikai fejlődést – egyaránt lehet áldás vagy átok. Lehet örülni és lehet rettegni a gyors fejlődés eredményei láttán.) Egyetlen adatsort mutatok be csupán Leon Lavalée kutatásai alapján aki vizsgálta, hogy hány év telik el a kutatás kezdete (az innovatív gondolat felmerülése) és a termék bevezetése között. A munka a múlt század hatvanas éveiben készült – elgondolható, hogy a mai ilyen jellegű felmérések milyen eredményeket hoznának. Tudunk esetekről, mikor 0 év lenne ez az idő, hiszen a termék már a laboratóriumi időszakban elavul, mert megjelenik egy új, modernebb és korszerűbb változat.

Fényképezőgép	1727-1829 (102 év)
Telefon	1820-1876 (56 év)
Rádió	1867-1902 (35 év)
Televízió	1922-1936 (14 év)
Radar	1926-1940 (14 év)
Atombomba	1939-1945 (6 év)
Tranzisztor	1948-1953 (5 év)

A példákat hosszan sorolhatnánk, az elmondottak is elegendőek azonban ahhoz, hogy egyértelműen indokoljuk azt a kiindulási hipotézist, hogy a gyorsuló idő közvetlen hatással van az emberi

tudásszerzés igényének ugrásszerű növekedésére, hogy egy ilyen turbulens gazdaságban és társadalomban egy embernek élete során számtalan esetben kell pályát módosítania, tudását valamilyen irányban továbbfejleszteni, ismereteit kiegészíteni, röviden: egész életében tanulnia kell.

2. Új társadalmi-gazdasági formáció

Az életen át tartó tanulás igényének objektív alapja (mozgatórugója) a gazdasági kényszer, amely az egyén számára szükségessé teszi az állandó továbbképzést, a változó piaci és karrier igények miatt szükségessé váló pályakorrekciók miatti új, többletismeretek megszerzését.

Fogalmazhatunk úgy, hogy a XXI. században az érvényesülés alapfeltétele az ismeretek állandó bővítése, megújítása. (Hasonlással élve: aki a tanulmányai során felnevelt „tudásfája” árnyékában elégedetten pihenget az rövidesen azt veszi észre, hogy a fa levelei hervadnak, lehullanak, s ő maga árnyék és védelem nélkül marad, kitéve az időjárás zord veszélyeinek.)

A mai korra az jellemző, hogy a gazdasági és társadalmi centrumok egyre inkább eltolódnak a tudástermelés, újratermelés és tudáselosztás szférájába, maga a tudás közvetlen termelő erővé válik. Az informatikai forradalom időszakában, a chipok világában ma már szinte érzékelhetetlenné válik maga az anyag, dominál a benne rejlő tudás. (néhány grammmal kitévő kis lemezre megabájtok sokasága vihető fel, egy pendrивon magunkkal vihetjük teljes irodánkat, cégünk valamennyi adatát, kutatási eredményeinket, tanulmányainkat stb.)

Ezt a sajátos változást kívánom érzékeltetni az alábbi táblázattal melyet az egyes korok jellemző gazdasági és társadalmi sajátosságait figyelembe véve állítottam össze.

2. táblázat: Főbb korok gazdasági és társadalmi centrumai

Kor	Gazdasági és politikai centrum	Társadalmi alap	Preferált tőkebefektetés
Középkor	mezőgazdasági nagybirtok	agráralapú társadalom	agrárinvestíció
Újkor	ipari központok, centrumok	ipari alapú társadalom	ipari tőkebefektetés
Legújabb kor	tudásközpont, tudáscentrum	tudásalapú társadalom	tudás orientált tőkebefektetés

A középkor gazdaságának központi eleme a föld, ez jelenti a lakosság számára a megélhetést (a népesség 80%-a mezőgazdaságban dolgozik, ez a fő jövedelemtermelő szektor).

Egy ország gazdasági-politikai-fegyveres erejét a föld minősége és mennyisége alapozza meg, a mezőgazdasági nagybirtok a kor tudományos és technikai eredményeinek fő felhasználója.

Joggal nevezzük ezt a társadalmat agráralapú társadalomnak, e területről kerülnek ki a politikai és gazdasági elit tagjai, e terület jelenti a legpreferáltabb befektetési lehetőséget. Az érvényesülés, meggazdagodás, jólét, pozíció az agráriumhoz kapcsolódott.

Az újkor beköszöntét – az ipari forradalom utáni időszakot – sajátos változások, strukturális eltolódások jelzik.

A mezőgazdaság, mint legfontosabb termelési tényező egyre inkább háttérbe szorul, megjelennek az ipari üzemek, erőteljes lendületet kap a szén-és vasércbányászat, egyre nagyobb ipari centrumok alakulnak ki, melyek a XX. század közepére érik el fejlődésük csúcspontját.

Megindul a népesség átvándorlása a mezőgazdaságból az iparba, többségük hamarosan az ipari termelésből illetve az azzal összefüggő tevékenységből szerzi megélhetési forrásait, a nagy ipari centrumok mellett ipari kolóniák alakulnak ki, az emberek élete szervesen kötődik az ipari tevékenységhez. Az egész iskolarendszer – az alapfoktól a felsőfokig – átalakul illetve új – főként műszaki jellegű – képzési területek alakulnak ki, a gazdasági és üzleti élet által megkövetelt tudás nagy jelentőséget kapott a jogi és gazdasági területen is. E korban a tudás már közelebb került a gyakorlathoz, jelentősége ugrásszerűen megnőtt.

A gazdasági és politikai centrumok szerepét a nagy ipari központok jelentették, innen, a nagyiparos rétegből került ki a politikai és gazdasági arisztokrácia, egy ország gazdasági és politikai ereje az iparhoz, a nyersanyag készletekhez kötődött.

A preferált tőkebefektetések immáron nem a mezőgazdaságba, hanem az iparba irányulnak, gyárak, bányák, üzemek megszerzése, létrehozása hozta a legkedvezőbb profitot.

Joggal nevezzük ezen, kor társadalmát ipari alapú társadalomnak.

A legújabb kor jellemző változásai ugyanúgy kiemelhetők, mint a korábbi esetben.

Jellemző módon a munkaerő sajátos struktúráváltozását figyelhetjük meg, az iparban dolgozók aránya fokozatosan csökkent a szolgáltató ágazatban, a tudástermeléshez kötődő ágazatokban, az informatikai szektorban megfigyelhető növekedéssel összhangban.

Ma már a népesség többsége a tudástermeléssel összefüggő szolgáltatási tevékenység területén dolgozik, az ipari termelő tevékenységet egyre jobban jellemzi a high tech, a robottechnika, a termelési folyamathoz kapcsolódó tevékenységek automatizálása. Teljes gyártósor kiszolgálására elég ma már néhány ember – a többit a szoftverekben, programokban, technológiában és technikában megtestesült tudás végzi.

A tudásközpontok, tudáscentrumok (innovációs kutatóközpontok) váltak a gazdasági és politikai élet centrumaivá, a preferált tőke befektetések ezek a kedvenc területei. Az egyén számára is ma tudásba történő befektetés a legkíváncsabb, ez az, aminek hasznosságát egy életen át élvezheti az egyén.

Joggal nevezhetjük ezen kor társadalmát tudásalapú társadalomnak.

Az érvényesülés, a karrier, a meggazdagodás fő lehetőségét ma ez a terület adja. Nem véletlen, hogy a leggazdagabb emberek között az e területen tevékenykedők képviselőit egyre nagyobb számban találjuk meg.

A Forbes magazin 2007. évi listáján az első 3 hely:

1. Warren Buffet (tőzsde)
2. Carlos Slim (telefon)
3. Bill Gates (Microsoft).

A legfiatalabb a leggazdagabbak listáján Mark Zuckerberg (23 éves) a Facebook honlap létrehozója. A milliárdosok között 50 fő 40 év alatti, zömük szoftverekkel, informatikával foglalkozik – jelezzén azt, hogy kialakult egy új, a tudástermeléshez és informatikai robbanáshoz természetes módon közelítő, abban kellő innovativitással rendelkező nemzedék.

Mindez azt is jelzi, hogy ezen új korban a tudástermelés hagyományos modelljei szétestek, a klaszikus oktatási intézmények mellett új, a tudástermeléssel és újratermeléssel kapcsolatos piaci szereplők jelentek meg. Éppen ezért vált központi kérdéssé a hagyományos felsőoktatási intézmények és az életen át tartó tanulás követelménye közötti kapcsolat. Arról van szó ugyanis, hogy az egyre bővülő felnőttképzési igények kielégítéséhez tudnak-e, akarnak-e csatlakozni a felsőoktatási intézmények. A jelenlegi helyzet nem kecsegtet kedvező kilátásokkal e területen melynek több objektív és szubjektív oka van.

Ki oktasson az élethosszig tartó tanulás folyamatában?

E kérdésre nyilvánvaló a válasz az iskolarendszerű képzést tekintve – nyilvánvalóan adottak azok az oktatási intézmények, melyek jogosultak – akkreditáltak – arra, hogy valamilyen szintű bizonyítványt vagy diplomát adjanak.

Jelenleg 71 felsőoktatási intézmény működik hazánkban az alábbi megoszlásban.

3. táblázat: A magyar felsőoktatási intézmények megoszlása

	Egyetem	Főiskola	Összes
Állami	18	12	30
Magán, egyházi	7	34	41
Összes	25	46	71

A táblázatot ki kell egészíteni a hazánkban működő külföldi székhelyű felsőoktatási intézményekkel melyek száma folyamatosan növekszik, jelenleg közel 20 ilyen intézmény van Magyarországon. Az egész Európát érintő demográfiai válság minden ország felsőoktatását arra kényszeríti,

hogyan keresse a „túlélés” lehetőségét. Egy angol, német vagy francia felsőoktatási intézmény számára természetes lehetőségként jelenik meg a kelet felé történő terjeszkedés – növelve ezzel a mi gondjainkat.

A nem iskolarendszerű képzésben viszont már nem ilyen egyértelmű a helyzet, a felsőoktatási intézmények számára egyértelműen kedvezőtlen.

(Jelen tanulmány keretében nincs mód az okok tárgyalására, egyértelmű azonban, hogy a felsőoktatási intézmények gondolkodásmódja, egyfajta arisztokratikus magatartása lényeges elemként jeleníthető meg.)

Az életen át tartó tanulás piaci igényének kielégítésére felnőttképzési vállalkozások jöttek létre.

Ma Magyarországon 1408 akkreditált felnőttképzési centrum működik és több ezerre tehető kisebb, nem akkreditált felnőttképzési vállalkozások, képzési helyek száma. (egyes becslések szerint megközelíti a 10 ezret.)

Több mint 3400 program szerepel a különböző képzési helyeken.

Központi kérdésként merül fel a minőségbiztosítás kérdése, megkockáztatom azt a megállapítást, hogy valójában megoldatlan. A nagyszámú program akkreditációja ugyanis a bemeneti oldalon történik meg – a több ezres szám miatt elképzelhetően erőltetett ütemben.

A lényeges viszont a kimeneti oldal lenne, annak vizsgálata, hogy hogyan teljesülnek az elfogadott programok, megvalósulnak-e azok maradéktalanul, megfelelnek-e a piaci elvárásoknak. (azaz: a végzettek elhelyezkedési lehetőségeit milyen módon javítják.)

Úgy vélem, ez a felnőttképzés, az életen át tartó tanulás legkritikusabb pontja és a jövőben megoldandó alapproblémája.

Felhasznált irodalom:

ENSZ Statisztikai Kiadványok

A MELLearn Felsőoktatási Hálózat kiadványai

Besenyi Lajos: A regionális tudáscentrum (Kézirat, Felsőoktatási Vezetők Konferenciája, Miskolc-Lillafüred, 2003. január)

Güntner Friedrichs-Adam Schaft: Mikroelektronika és társadalom, Áldás vagy átok (jelentés a Római Klub számára), Budapest, 1984

Kovács Géza: A jövő kritikus elágazási pontjai (KJK Budapest, 1975)

Besenyi-Gidai-Nováky: Jövőkutatás, előrejelzés a gyakorlatban (KJK Budapest, 1977)

MIT MUTATNAK A VÁLLALKOZÁSOK 2007. ÉVI EREDMÉNYEI? MAKRO-ELEMZÉS A VÁLLALATI MÉRLEGEK ALAPJÁN

Dr. Mellár Tamás

egyetemi tanár

Pécsi Tudományegyetem

Az itt következő elemzés alapját a vállalkozások 2007. évi összesített mérlegadatai szolgáltatták. Az elemzés makro-célú és jellegű, jóllehet a vállalkozói körben csak a GDP alig több mint a felét hozzák létre (pontosan 12 891,7 milliárd Ft-nyit a 25 419,2 milliárdos 2007-es GDP-ből). De a fontosabb felét, tehetjük hozzá, már ami a gazdasági működés meghatározó jegyeit illeti. Ezért talán nem haszontalan az egész gazdasági működés szempontjából áttekinteni az eredményeket és következtetéseket megfogalmazni össz-gazdasági szinten.

A vizsgálat jellegét és az eredményekből levonható következtetéseket alapvetően befolyásolja az a tény, hogy a rendelkezésünkre álló adatbázis egyedi adatokat nem tartalmaz, csak bizonyos szintű aggregátumokat. A legkisebb aggregátum a szakágazat volt az adatbázisban, ezért mi is ezt tekintettük számolási egységekké. A vizsgálat egyik meghatározó szempontja az volt, hogy a tulajdonosi szektor szerinti bontásban tekintsük át, ki mit produkál, milyen eredményességgel, és mennyivel járul hozzá a közös kasszához. Három tulajdonosi kört különítettünk el: a külföldi és a hazai tulajdontöbbségű vállalkozásokat, valamint az állami vállalatokat. (Ez utóbbi esetben nem ragaszkodtunk szigorúan az 50%-os határhoz, néhány tipikusnak mondható szektort akkor is állami többségűnek tekintettünk, ha a szakágazati szintű tulajdonrész néhány százalékkal elmaradt a kritikus értéktől.)

Általános gazdálkodási helyzetkép

Az 1. táblázat összefoglalóan tartalmazza a legfontosabb jellemzőket tulajdonosi szektorbontásban. A legszembetűnőbb – bár nem különösen meglepő – sajátosság, ami a táblázatból kiolvasható az, hogy a külföldi tulajdontöbbségű vállalkozások adják a vállalati körben megtermelt GDP (hozzáadott érték)¹ felét (a teljes GDP-nek pedig egynegyedét), miközben a vállalkozások alig húsz százalékát tudhatják magukénak és a dolgozóknak csak 30%-át alkalmazzák ők. A magasabb hatékonyságú termelés jól tetten érhető abban is, hogy a külföldiek által foglalkoztatottak átlagosan több mint 9 millió Ft-nyi új értéket állítanak elő, míg a hazai vállalkozó körben ennek kevesebb, mint a felét, csak 4,3 millió Ft-ot.

1. táblázat

	Összes váll.	Külföldi váll.	Hazai váll.	Állami váll.
Vállalkozások száma (db), %-os megoszlás	333 596 100,0%	64 615 19,4%	253 619 76%	15 362 4,6%
Létszám (fő), %-os megoszlás	2 242 179 100,0%	678 415 30,2%	1 322 211 59%	241 553 10,8%
GDP (milliárd Ft), %-os megoszlás	12 891,7 100,0%	6 208,2 48,2%	5 750,1 44,6%	933,4 7,2%
Egy főre jutó GDP (ezer Ft)	5 750	9 151	4 349	4 403
Egy főre jutó befektetett eszköz (ezer Ft)	27 475	60 643	12 192	15 836
Befektetett eszközök/személyes ráfordítások* aránya	9,5	16,3	5,1	5,1
Személyes ráfordítás/GDP	50,3%	40,7%	55,5%	71,2%

¹ Pontosabb volna, ha a vállalkozások által létrehozott hozzáadott értékről beszélnénk, de mivel a szakmai közbeszédben oly mértékben elterjedt a GDP használata ebben a körben is, hogy ezért mi sem tehetünk mást, mint követjük ezt a nem teljesen helytálló terminológiahasználatot.

Exportértékesítés/értékesítés	27,2%	40,1%	17,8%	4,7%
-------------------------------	-------	-------	-------	------

* A személyes ráfordítások a bért, a bérek terheit, valamint az egyéb bérjellegű juttatások összegét jelenti.

A technikai fejlettségbeli különbségre pedig az egy főre jutó befektetett eszközök és az eszköz-személyes ráfordítás (tőke/munka) arány igen eltérő nagysága utal a szektorok között. Az egy főre jutó befektetett eszközök értéke négyszer nagyobb a külföldi tulajdonú cégeknél, mint a hazaiaknál, a tőke/munka arány pedig háromszoros. Ugyancsak a fejlettségbeli különbségekre utal az is, hogy a hazai vállalkozások értékesítéseinek alig 18%-a irányul külföld felé, míg a külföldi tulajdontöbbségű cégeknél az exportértékesítés részesedése a teljes értékesítésből elérte a 40%-ot.

Az állami vállalkozások alacsony részesedése a termelésben és a foglalkoztatásban egyáltalán nem meglepő, magyarázata az elmúlt évek erőteljes privatizációjában lelhető fel. Egyébként is az állami szerepvállalás sokkal inkább koncentrálna a nem-piaci területekre (oktatás, egészségügy, köz-igazgatás, stb.), ezért tehát nem is várható a vállalati körben jelentős részesedésük. S az sem tekinthető különlegesnek, hogy az állami vállalati kör viszonylag alacsony jövedelmezőséget ért csak el (lásd a 2. táblázat adatait), hiszen az állam vállalkozásaitól elsősorban nem a magas jövedelmezőséget, hanem a hasznos, hiánypótló, piacorrigáló működést várjuk el. Ezért aztán az sem meglepő, hogy a támogatások fajlagosan legnagyobb részét éppen az állami vállalkozások kapják meg. Az elemzésnek ezen a szintjén nem dönthető el, hogy az egyes szakágazatoknak nyújtott támogatások vajon mennyiben voltak szükségesek vagy feleslegesek. Az azonban mindenképpen megállapítható, hogy összességében túl nagy az állami támogatások aránya, hiszen meghaladja a hozzáadott érték (GDP) 6%-át. S ha ehhez még hozzávesszük az ugyanekkora nagyságú adókedvezményeket, akkor még inkább nyilvánvalóvá válik az állam eltúlzott és rossz irányú szerepvállalása a vállalkozói körben.

A külföldi tulajdontöbbségű vállalkozások technikai és versenyképességi fölénye a jövedelmezőségben is megmutatkozik: mind az adózás előtti, mind az adózott árbevétel-arányos eredmény lényegesen magasabb ebben a szektorban, mint a hazai szektorban (az államiról nem is beszélve). Érdemes viszont megemlíteni, hogy a befektetett eszközökhöz viszonyított eredmények vonatkozásában már eltűnik ez az előny, a hazai tulajdontöbbségű vállalkozások itt jobb eredményeket produkáltak. De még mielőtt messzemenő következtetéseket vonnánk le ebből, nem árt felidézni, hogy a hazai vállalkozások mennyire alacsony eszközállománnyal működnek. Minden bizonnyal a jó eredmény a nagyon alacsony viszonyítási alapnak tudható be.

2. táblázat

	Összes váll.	Külföldi váll.	Hazai váll.	Állami váll.
Adózás előtti eredmény/árbevétel	9,7% (7,2%)	13,0% (9,4%)	7,2% (5,6%)	5,2% (3,3%)
Adózott eredmény/árbevétel	9,0% (6,5%)	12,1% (8,5%)	6,6% (5,0%)	4,6% (2,7%)
Adózás előtti eredmény/befektetett eszközök	10,2% (7,6%)	9,2% (6,6%)	14,6% (11,3%)	3,5% (2,2%)
Adózott eredmény/befektetett eszközök	9,5% (6,8%)	8,6% (6,1%)	13,4% (10,2%)	3,1% (1,8%)
Adózás előtti mínusz adózott eredmény/adózás előtti eredmény	7,1	6,4%	7,9%	11,5%
Támogatás/GDP	6,3%	1,2%	7,4%	22,7%
Adókedvezmény/GDP	6,3%	8,3%	4,9%	1,3%

() Zárójelben a nem nyereséges vállalkozások veszteségeivel korrigált mutató.

Adók, adókedvezmények és támogatások

Ahogy már az előző részben említettük a külföldi cégek hatékonysági fölénye a jövedelmezőségben is megmutatkozik, hiszen az adózott eredményből 60% felett részesülnek, miközben a termelésben alig érték el az 50%-os részesedést (lásd a 3. táblázatot). A vállalati mérlegadatokról egyszerűen ki lehetett számítani a ténylegesen befizetett nyereségadót az adózás előtti és az adózott nyereség különbségeként. A számítás eredményeként az a meglepő eredmény született, hogy a teljes vállalkozói kör mintegy 450 milliárd Ft nyereségadót fizetett be, miközben a $16+4=20\%$ -os nyereségadó-kulcs alapján 1250 milliárd adót kellett volna befizetniük az adózás előtti eredmények szerint számolva. Tehát a nyereségadó közel kétharmada nem került befizetésre, következésképpen mintegy 810 milliárd Ft-ot adókedvezmény formájában kaptak meg a vállalkozások.

3. táblázat

	Összes váll.	Külföldi váll.	Hazai váll.	Állami váll.
Adózott eredmény* (mrd Ft), %-os megoszlás	5 846,9 100,0%	3539,6 60,5%	2163,3 37%	144,0 2,5%
Befizetett nyereségadó (mrd Ft), %-os megoszlás	448,4 100,0%	242,9 54,2%	184,4 41,1%	21,1 4,7%
Adókedvezmény (mrd Ft), %-os megoszlás	810,7 100,0%	513,6 63,3%	285,1 35,2%	11,9 1,5%
Támogatások (mrd Ft) %-os megoszlás	806,2 100,0%	71,4 8,8%	426,2 52,9%	308,6 38,3%

* Csak a nyereséges vállalkozások összesítését tartalmazza.

Nyilván az sem mellékes, hogy milyen megoszlásban történt mindez. Az adókedvezmények túlnyomó többségét (több mint 60%-át) a külföldi vállalkozások kapták, a hazai vállalkozások csak alig egyharmadát, pedig a munkavállalók több mint felét ők alkalmazzák. Az állami vállalatoknál pedig elenyésző az adókedvezmény mértéke.

A támogatásoknál azonban egészen más a helyzet, itt a legnagyobb részt, a teljes támogatásoknak több mint felét a hazai vállalkozások kapták, főként azok, amelyeknél viszonylag magas volt az állami tulajdonosi részesedés. Ehhez képest a külföldi vállalkozások részesedése a támogatásokból még a 10%-ot sem érte el (bár egy-két kirívóan magas támogatottságú szakágazat itt is található). A támogatások abszolút kedvezményezettje az állami vállalati kör volt, hiszen relatíve a legtöbbet ők kapták, ha abszolút értékben nem is. (Ez egyébként világosan kiderül a 2. táblázat utolsó előtti sorából, ahol a támogatások GDP-hez viszonyított aránya látható.)

Jövedelmezőség és likviditás

Érdemes még visszatérni a jövedelmezőség kérdéséhez, jöllehet ezt már érintettük a 2. táblázat kapcsán, ahol az árbevétel- és az eszköz-arányos nyereség számait közöltük. Az üzemgazdasági jövedelmezőségi mutatók némiképpen árnyalják a helyzetet (lásd a 4. táblázatot).

4. táblázat

	Összes váll.	Külföldi váll.	Hazai váll.	Állami váll.
Adózott eredmény/jegyzett tőke	0,357	0,373	0,390	0,075
Hozzáadott érték/saját tőke	0,283	0,190	0,511	0,654
Hozzáadott érték/árbevétel	0,199	0,213	0,176	0,418
Forgóeszközök/Rövid lejáratú kötelezettség (likviditási ráta)	1,28	1,30	1,19	1,63
Összes kötelezettség/saját tőke	1,78	1,49	2,38	2,46
Kötelezettségek/saját forrás	0,63	0,598	0,704	0,71

A nettó eredmény és a jegyzett tőke hányadosaként számított mutató (4. táblázat első sora) elsődleges feladata, hogy a részvénytőke hatékonyságát mérje, a részvényesek innen tájékozódhatnak a tőkéjük hozamáról. Esetünkben azonban nem erről van szó, hiszen a hazai tulajdontöbbségű vállalkozásoknak csak elenyészően kis része van jelen a tőzsdén. Éppen ezért nem meglepő, hogy a hazai vállalkozások magasabb hozamot ígérnek, mint a külföldi társaik, mert pusztán csak arról van szó, hogy a magyar vállalkozások erősen alultőkésítettek. A hozzáadott érték és a saját tőke hányadosa (a táblázat második sora) arról informál, hogy az adott vállalkozói kör önerőből mekkora hozzáadott értéket tud előállítani. A külföldi tőkéhez képest azért jobb, mind a hazai és mind az állami vállalkozói kör értéke, mert igen alacsony a saját tőke aránya. Az árbevétel-arányos hozzáadott érték is felfogható egy hatékonysági mutatónak, azt mutatja, hogy mekkora az az új érték, amelyet a vállalkozói kör adott hozzá. Az állami vállalatok mutatója azért lett a legjobb egyfelől, mert viszonylag alacsony az eszközállományuk, másfelől pedig mert nagyrészt szolgáltatás-jellegű tevékenységet folytatnak, ahol az anyagköltség aránya viszonylag kicsi.

A forgóeszköz-állomány és a rövidlejáratú kötelezettségek hányadosa a likviditási mutató, amely akkor haladja meg az 1 értéket, ha a forgóeszközök egy része saját forrásból, vagy hosszú lejáratú idegen forrásból származik. Az 1-nél kisebb érték gazdálkodási zavarokra utal, mert ekkor a rövidlejáratú kötelezettségek fedezésére nincs elég forrás. Mindez alapján némiképpen meglepő, hogy a hazai vállalkozások likviditási mutatója nem sokkal rosszabb külföldi tulajdontöbbségű vállalkozásokénál és hogy az állami vállalkozások állnak a legjobban ezen a területen. Az összes kötelezettség és a saját tőke hányadosaként értelmezett tőkeáttétel mutató kritikus értéke a 2, az ennél magasabb arány esetén az idegen forrás terhei igen magasak lehetnek. Az adatok alapján (4. táblázat utolsó előtti sor) jól észrevehető, hogy a hazai vállalkozói kör, állami és magán egyaránt a kritikus tartományba került az idegen források magas aránya miatt. Az eladósodottsági mutató a kötelezettségek összes forráson belüli arányát jelzi. A kritikus érték itt $2/3$, az a feletti eladósodottság már túl magasnak számít, a tőke kivonás ekkor könnyen válságot idézhet elő. A 4. táblázat utolsó sora alapján megállapíthatjuk, hogy a hazai vállalatok, mind az állami, mind a magán ebben a kritikus tartományban helyezkedik el, vagyis jelentősen eladósodottak.

A GDP jövedelemoldali összetétele

A vállalati mérlegadatok segítségével összeállítható a hozzáadott érték (GDP) jövedelem oldalról is. Ezt mutatja tulajdonosi szektoronként az 5. táblázat.

A jövedelmek két alapvető eleme a bérek és közterhei illetve a nyereség és adója adják a GDP nagy részét. Ehhez jön még az értékcsökkenés a bruttóelszámolás logikája miatt és a támogatás, mint korrekciós tényező. A vállalkozások összességét tekintve a bérek közterheivel együtt a GDP felét teszik ki, a profitok adóval együtt pedig annak több mint egyharmadát. Az aggregált arányok mögött azonban jelentős szektorális különbségek húzódnak meg. Az állami tulajdontöbbségű vállalkozásoknál a bruttó bérek jelentik a hozzáadott érték túlnyomó többségét, míg a külföldi tulajdontöbbségű vállalkozásoknál csak 40%-át reprezentálják. A profitok vonatkozásában éppen ellenkező a helyzet: a külföldi tulajdontöbbségű vállalkozásoknál a legnagyobb részt a profit jelenti, ugyanakkor pedig az állami vállalatoknál ez a legkisebb rész. Nyilván sokkal relevánsabb az összevetés a külföldi és a hazai magánvállalkozó kör vonatkozásában, a különbségek azonban itt is igen jelentősek. A bér-profit arány markánsan alacsonyabb a külföldi tulajdontöbbségű vállalkozásoknál, mint a hazai vállalkozásoknál, ami mögött nyilván a jövedelmezőségbeli különbségek és az eltérő eszköz-bér arány húzódik meg.

5. táblázat

	Külföldi tulajdonú váll.		Hazai tulajdonú váll.		Állami vállalatok		Mindösszesen	
	Mrd Ft	meg- oszlás	Mrd Ft	meg- oszlás	Mrd Ft	meg- oszlás	Mrd Ft	meg- oszlás
Bérek	1932,8	30,6%	2448,3	43,5%	542,5	78,9%	4972,8	39,0%
Tb befizetés	593,8	9,4%	742,2	13,2%	165,1	24,0%	1516,0	11,9%
Nettó nyereség	2490,3	39,5%	1637,7	29,1%	64,4	9,4%	4218,2	33,1%
Nyereségadó	246,1	3,9%	187,6	3,3%	14,4	2,1%	455,1	3,6%
Értékcsökkenés	1116,7	17,7%	1037,1	18,4%	210,0	30,5%	2375,9	18,7%
Támogatás	-71,4	-1,1%	-426,2	-7,6%	-308,8	-44,9	-806,2	-6,3%
Összesen*	6308,4	100 %	5626,7	100,0%	687,6	100,0	12731,8	100,0%

* Az összesen adatok azért térnek el a korábbi táblázatok számaitól, mert a negatív hozzáadott értékű szakágazatok kiszűrésre kerültek.

Még markánsabban jelentkeznek a szektorális különbségek, ha az összesen helyett az egy főre jutó hozzáadott értékadatokat vetjük össze (lásd a 6. táblázatot).

6. táblázat

Ezer Ft	Külföldi tulajdonú váll.	Hazai tulajdonú váll.	Állami vállalatok	Együttesen
Bérek	2 826	1 852	2 403	2 218
Tb befizetés	868	561	731	676
Nettó nyereség	3 642	1 239	285	1 881
Nyereségadó	360	142	64	203
Értékcsökkenés	1 633	784	930	1 060
Támogatás	-104	-322	-1 368	-360
Összesen	9 224	4 256	3 046	5 678
Nettó nemzeti jövedelem	3 950	3 471	2 116	3 301*

*A nettó nyereségnél 70%-os súllyal vettük figyelembe a külföldi részesedést

Egy fő alkalmazásával a külföldi tőke több mint kétszer akkora GDP-t (hozzáadott értéket) állít elő, mint a hazai vállalkozások és éppen háromszor annyit, mint az állami vállalkozások. Ezzel párhuzamosan pedig a külföldi tulajdontöbbségű vállalkozások egy főre vetítve 1,2 millió, míg a hazai vállalkozások 0,7 millió és az állami vállalkozások pedig 0,8 millió forint adót (TB és nyereségadó) fizetnek be. S ráadásul még a külföldi cégek másfélszer akkora bért fizetnek, mint a hazaiak, de az állami cégeknél is 17%-kal többet adnak a dolgozóiknak. Mindezekből a tényekből arra lehetne következtetni, hogy a foglalkoztatást elsődlegesen a külföldi tulajdontöbbségű vállalkozásoknál kell ösztönözni, hiszen ezzel lehet elérni a legnagyobb GDP-növekedést, béremelkedést és adóbevétele-növelést.

A helyzet azonban nem ennyire egyszerű. Látni kell, hogy az egy főre jutó értékek éppen azért magasak a külföldi cégeknél, mert igen korlátozott számban alkalmaznak munkaerőt (magas a tőke-munka arány), mintegy kimazsolázzák a munkapiacot. S ebből következően az új munkahelyteremtés költségei is sokkal magasabbak itt, mint a többi területen. Az állam az elmúlt időszakban 10-20 millió Ft közötti támogatást nyújtott a külföldieknek egy munkahely teremtésére, ami azt jelenti, hogy az adóbevételekből ez 10-15 év alatt térül meg. A hazai tulajdontöbbségű vállalkozásoknál ennél jóval kisebb, mintegy 3-5 millió Ft támogatással lehetne létrehozni munkahelyeket, amely rövidebb, 5-7 éves megtérülést jelentene a költségvetés számára.

S végezetül még az is megfontolandó szempont lehet a külföldi és a hazai vállalkozások eredményességében, hogy az általuk létrehozott jövedelemnek mekkora az a hányada, amely valóban felhasználható. Erre a kérdésre az NNI (nettó nemzeti jövedelem) mutató ad választ, amelyet úgy

kapunk, hogy a GDP-ből levonjuk az amortizációt és külföldiek tulajdonosi jövedelmét (esetünkben a nyereséget). A 6. táblázat utolsó sora tartalmazza ezt a korrigált mutatót. Könnyű észrevenni, hogy a külföldi és a hazai vállalkozói kör közötti jövedelemteremtési különbség ebben az esetben mennyire lecsökkent. S ha ehhez mérjük a külföldieknek adott jelentős munkahelyteremtő támogatást, akkor már egyértelműen a hazai vállalkozások felé billen el a mérleg.

HOGYAN TOVÁBB? – A KÖNYVVIZSGÁLAT FEJLESZTÉSE MAGYARORSZÁGON

Dr. Pál Tibor

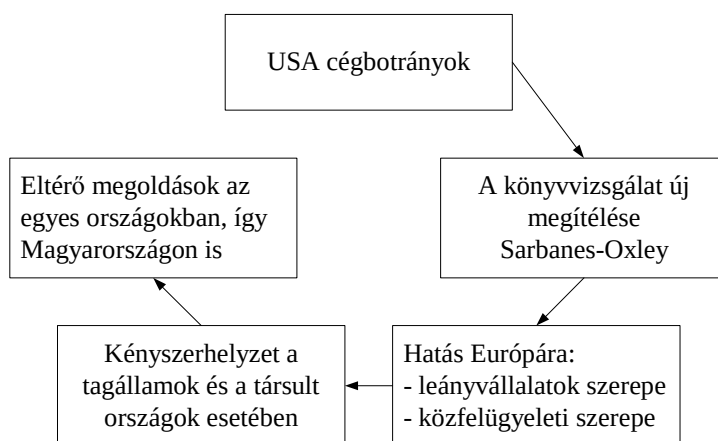
egyetemi docens

Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar

Előzmények – a nemzetközi hatások és a magyar szabályozás

A nemzetközi üzleti életben kirobbant botrányok miatt világszerte változott a könyvvizsgálói függetlenség és kockázat kérdése, megrendült a könyvvizsgálókba vetett bizalom, emiatt az Európai Unió szükségesnek látta az előírások közösségi szintű szigorítását és a szabályok további harmonizációját.

Az Európai Parlament és a Tanács 2006-ban új irányelvet fogadott el az éves és konszolidált éves beszámolók jog szerinti könyvvizsgálatról és egyidejűleg hatályon kívül helyezte az 1984-től érvényes régi 8-as irányelvet. A 2006. május 17-én nyilvánosságra hozott 2006/43-as számot viselő irányelv egyidejűleg módosította az egyedi és konszolidált beszámolásról intézkedő 4-es és 7-es irányelveket is. A 2008. június 29-ig tartó határidővel tagállamok több mint két évet kaptak arra, hogy az irányelvek rendelkezéseit saját törvényeikbe átültessék. A jelentős változások indokoltá tették, hogy Magyarországon érvényes szabályozás is megfelelően igazodjon a nemzetközieshez.



1. ábra: Az USA hatása az európai könyvvizsgálatra

Ennek következményként 2008-tól kezdődően jelentősen megváltoztak a könyvvizsgálattal kapcsolatos szabályok. A parlament ugyanis új törvényt fogadott el – a jogszabályi kötelezettségen alapuló könyvvizsgálatról alkotott új 8-as EU-irányelv implementációja kapcsán – Magyar Könyvvizsgálói Kamaráról, a könyvvizsgálatról és a könyvvizsgálói közfelügyeletről.

A kamarai törvény mellett más, kapcsolódó jogszabályok is módosultak. Többek között a számvitelről szóló egyes előírásai is. Ezek közül a leginkább kiemelendő a könyvvizsgálatra kötelezettek körét érintő módosítás.

A könyvvizsgálói piac változásai – új piaci modell igénye

Drasztikus piacsűkülést jelent a számviteli törvény azon korábbi módosítása, amely bővíti a könyvvizsgálat alól felmentést élvező cégek körét. Az audit akkor nem volt kötelező, ha a vállalkozó éves nettó árbevétele az üzleti évet megelőző két év átlagában nem haladta meg az ötvenmillió forintot. A küszöb 2008-tól megduplázódott, kiegészítve azzal, hogy az átlagos létszámnak 50 fő alatt kell maradnia. A Magyar Könyvvizsgálói Kamara felmérése szerint az értékhatár módosítása miatt a korábban kötelezettek hozzávetőlegesen 36 százaléka élvez mentességet. Az ügyfélkör szűkülése miatt a könyvvizsgálók nehezebb feltételek mellett tudják érvényesíteni a jogosan elvárható, munkaráfordításukkal arányos díjukat.

A „kisvállalati” könyvvizsgálat – Mi a nagy, közép, kis, mikro vállalat?

A szabályozás-módosítás megosztja a szakmai közvéleményt. Egyesek szerint is túlzás volt könyvvizsgálatra kötelezni az 50–100 millió forint közötti árbevétellel rendelkező cégeket, mivel ezeket az üzleti partnereik ritkán ítélték meg az éves jelentések alapján. Mások szerint szakmai szempontok szerint indokolt lépés az értékhatár módosítása, hiszen az érintett rétegnél jelentős lehet az összefonódás a menedzsment és a tulajdonosi kör között, ez pedig azok könyvvizsgálatánál növeli a kockázatot. Ugyanakkor egyértelmű célja és eredménye a változtatásnak, hogy ezzel csökkenjenek a kisvállalkozások pénzügyi terhei. Összhangban az Unió azon törekvésével, hogy az adminisztrációs terhek ebben a körben is csökkenjenek. Kérdés azonban, hogy lehet-e adminisztrációs tehernek tekinteni a könyvvizsgálatot? A számviteli törvény könyvvizsgálati értékhatárra vonatkozó szabályainak a megváltoztatása jelentősen csökkenti a kevésbé tőkeerős vállalkozások adminisztrációs terheit. Természetesen más törvények is előírhatnak kötelező könyvvizsgálatot, ahogyan eddig is.

A társasági szabályozás

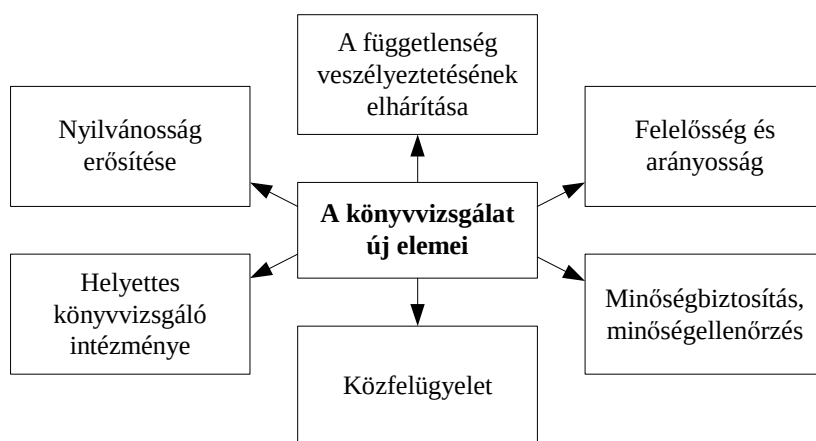
Korábban a társasági jog is meghatározta egyes vállalkozási formákra vagy tőkenagyságra a könyvvizsgáló kötelező választását. A gazdasági társaságokról szóló hatályos szabályozás azonban már úgy rendelkezik, hogy kötelező könyvvizsgálót választani, ha:

- a számviteli törvény azt előírja,
- a részvénytársaságoknál,
- valamint ha a köztulajdon védelme érdekében azt más törvény követeli meg,
- illetve, ha a gazdálkodó alapító okiratában ezt előírja.

Ebből következik, hogy nem kötelező könyvvizsgálót megbízni az egyszemélyes korlátolt felelősségű társaság beszámolójának felülvizsgálatára. Megszűnt az 50 millió Ft-nál magasabb összegű jegyzett tőkével rendelkező cégek kötelező könyvvizsgálata is.

A nyilvánosság erősítése – új szerepek

A könyvvizsgálói törvény a számviteli törvény módosításán keresztül, előírja a könyvvizsgálóknak fizetett díjak nyilvánosságát, mégpedig a következőképpen:



2. ábra: A könyvvizsgálati modell új elemei

Amennyiben a vállalkozónál a könyvvizsgálat kötelező, akkor erre a kötelezettségre a beszámoló kiegészítő mellékletében kiemelten és egyértelműen utalni kell, továbbá a kiegészítő mellékletben be kell mutatni a tárgyévi üzleti évre vonatkozó beszámoló könyvvizsgálataért a könyvvizsgáló által felszámított díjat, valamint a könyvvizsgáló által a tárgyévi üzleti évben az egyéb bizonyossá-

got nyújtó szolgáltatásokért, az adótanácsadói szolgáltatásokért és az egyéb, nem könyvvizsgálói szolgáltatásokért felszámított díjakat külön-külön összesítve.²

Ezzel a könyvvizsgálónak fizetett megbízási díjak - könyvvizsgálatért, adótanácsadásért, egyéb engedélyezett szolgáltatásokért, - nyilvánossá válnak.

A számviteli törvény, kiegészült egy új paragrafussal, mely szerint a könyvvizsgáló vagy könyvvizsgáló cég megbízása, csak megfelelő indok alapján mondható fel. A számviteli vagy a könyvvizsgálati eljárások tekintetében fennálló véleményeltérés nem minősül megfelelő indoknak. A vállalkozás az ok megjelölésével közli a Könyvvizsgálói Közfelügyeleti Bizottsággal, ha a kamarai tag könyvvizsgáló, vagy a könyvvizsgáló cég a megbízásának időtartama alatt lemondott, vagy ha a megbízást a vállalkozás felmondta.

Helyettes könyvvizsgáló

Amennyiben a megbízó legfőbb szerve könyvvizsgáló céget választ a könyvvizsgálói tevékenység ellátására, a személyében felelős kamarai tag könyvvizsgáló helyettesítésére - annak tartós távolléte esetére - helyettes könyvvizsgáló is kijelölhető. Helyettes könyvvizsgáló csak kamarai tag könyvvizsgáló lehet, aki megfelel mindazon követelményeknek, amelyeknek a helyettesített könyvvizsgálónak is meg kellett felelnie a feladat ellátásához. A helyettes és a helyettesített könyvvizsgáló köteles együttműködni annak érdekében, hogy a megbízás tárgyát képező könyvvizsgálói tevékenység megfelelően kerüljön ellátásra. Helyettesítés esetén a könyvvizsgálói tevékenység ellátása során a helyettes könyvvizsgálót ugyanazon jogok illetik meg, és ugyanazon kötelezettségek terhelik, mint a helyettesített könyvvizsgálót.

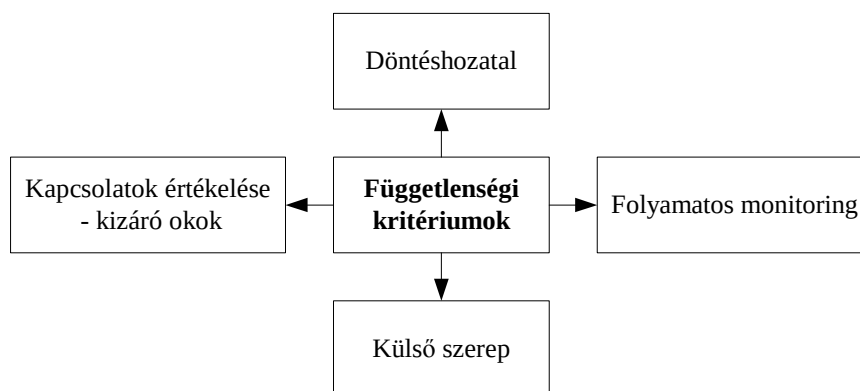
Felelősség és arányosság – Ki fizeti a révést?

Az új modell különválasztja a könyvvizsgálót minden esetben terhelő szakmai felelősséget az anyagi felelősségtől. A fegyelmi (szakmai) felelősség a jogszabályi kötelezettségen alapuló könyvvizsgálat megfelelő ellátására vonatkozik és nem korlátozható. A szakmai szabályok megsértése fegyelmi eljárást vonhat maga után, amelynek végső szankciója az engedély visszavonása. Nem fogalmazódott meg az anyagi felelősség bármiféle korlátozása, de rögzített, hogy a könyvvizsgálói tevékenység ellátása körében okozott kár megtérítéséért a polgári törvénykönyv szabályai szerint felel a könyvvizsgáló, illetve a könyvvizsgáló cég, a könyvvizsgáló és a könyvvizsgáló cég közötti jogviszonytól függően. Nem mindegy tehát, hogy az ügyféllel való szerződéskötésnél ki a szerződő fél. A felelősség ily módon történő szabályozása az arányos felelősség elvének érvényesülését jelenti.

Könyvvizsgálói függetlenség

Nagyon jelentős kérdéskör mind a hazai, mind a nemzetközi gyakorlatban a függetlenség megőrzése a jog szerinti könyvvizsgálat lefolytatása során. Olyan megbízást, amely a függetlenséget veszélyezteti, a könyvvizsgáló nem vállalhat el. Egyértelmű elvárás, hogy a könyvvizsgáló ne legyen utasítható és befolyásolható. Ezért a könyvvizsgálói függetlenség alapvető követelményei:

² Az egyszerűsített éves beszámoló kiegészítő mellékletében a könyvvizsgáló által felszámított díjakat jogcímek szerinti részletezés nélkül, egy összegben, összesítve is be lehet mutatni. Az összevont (konszolidált) kiegészítő mellékletben a tárgyévi üzleti évre vonatkozó összevont (konszolidált) éves beszámoló könyvvizsgálataért a könyvvizsgáló által felszámított díjat, valamint a könyvvizsgáló által a tárgyévi üzleti évben az egyéb bizonyosságot nyújtó szolgáltatásokért, az adótanácsadói szolgáltatásokért és az egyéb, nem könyvvizsgálói szolgáltatásokért felszámított díjakat külön-külön összesítve szükséges bemutatni.



3. ábra: A könyvvizsgálói függetlenség kritériumai

- a könyvvizsgáló nem vehet részt megbízója döntéshozatalában
- a könyvvizsgáló, annak közeli hozzátartozója, a cég, a hálózat és a megbízó között nem állhat fenn közvetlen vagy közvetett olyan kapcsolat, amely a függetlenséget veszélyezteti
- a függetlenséget veszélyeztető tényezőket folyamatosan figyelni kell és intézkedni, mindezeket dokumentálni kell.

Az erre vonatkozó szabályozása részletes, miszerint a függetlenség veszélyeztetését (önellenőrzés, önérdek, elfogultság, magánjellegű kapcsolat, fenyegetés) a könyvvizsgálónak folyamatosan figyelemmel kell kísérnie és meg kell tennie az intézkedésüket az elhárításukra.

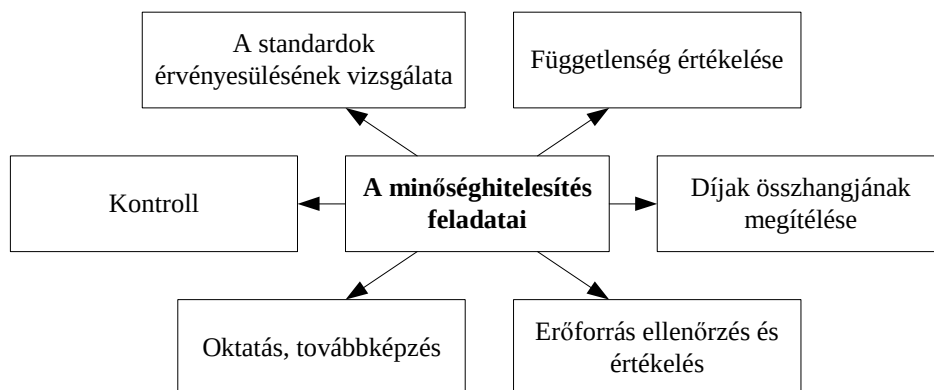
Veszélyeztetésnek minősül többek között

- a könyvvizsgáló, a cég, a hálózat más tagja által a könyvvizsgálattal összefüggően teljesített egyéb szolgáltatás
- ha a megbízó vezetői állású munkavállalója közeli hozzátartozója a könyvvizsgálónak
- ha a könyvvizsgáló, vagy közeli hozzátartozója a megbízó vezető testületének tagja, vagy két éven belül tagja volt
- a megbízó nyomásgyakorlása a könyvvizsgálóra

Könyvvizsgáló cég esetén a függetlenségi rendelkezéseket a cég nevében eljáró valamennyi aláíró könyvvizsgálóra, a cégvezető testületének és felügyelő bizottságának tagjaira is alkalmazni kell

Minőségbiztosítás, minőségellenőrzés

Az unió irányelvének megfelelően a szakmai súly jelzéseként a minőségellenőrzésre vonatkozó előírások jelentős része a törvény szintjére került, kiemelt helyet, önálló fejezetet kapott. A könyvvizsgálat folyamatos külső ellenőrzése kamara jogosítványa. A minőségbiztosítási rendszer irányítása a minőség ellenőrzési bizottság feladataként a következőket foglalja magába:



4. ábra: A minőségihitelesítés folyamatrendszere

- a nemzeti szakmai és minőségellenőrzési standardok érvényesülésének ellenőrzése, értékelése
- a függetlenségi szabályok betartásának ellenőrzése, értékelése
- a jogszabályi kötelezettségen alapuló könyvvizsgálat díjának a törvény előírásaival való összhangja
- a könyvvizsgálat során felhasznált erőforrások mennyiségének és minőségének ellenőrzése, értékelése
- a minőség-ellenőrzés határozatai végrehajtásának ellenőrzése,
- a minőségellenőrök oktatása, szakmai továbbképzése
- határozathozatal a minőségellenőrzésről

Hogyan tovább?

A könyvvizsgálatra vonatkozó szabályok új elemei – összekapcsolódva a piaci igények módosulásával -, várhatóan jelentős változásokat idéznek elő a könyvvizsgálat magyarországi gyakorlatában. Felgyorsulhat a kisebb cégek integrációja, tovább javulhat a szakmai munka minősége, nő a nyilvánosság szerepe. Mindazonáltal számolni kell azzal is, hogy megfelelő piac hiányában sok könyvvizsgáló adhatja fel pályáját, növekszik az adminisztrációs kényszer és már a pályára lépés is nehezebb lesz, mint korábban. Valószínűsíthető, hogy ezek a folyamatok a visegrádi országokban, valamint a környező más államokban – Románia, Horvátország, Szerbia – is hasonló kérdéseket hoznak majd felszínre.

PÉNZÜGYI POLITIKA, PÉNZÜGYI KULTÚRA

Kis J. Ervin

Brokernet Holding Zrt.

Cél, terv, következőesség és eredmény

A pénzzel mindenki tud bánni, legalábbis ezt hiszi, de más a helyzet akkor, amikor gazdálkodni kell vele. A legtöbb háztartás bevételi és kiadási sémája (cash-flow) rövid távú célzatú és egyszerű. A pénzügyi elképzelések fő jellemzője a rövidtávúság és a stratégia teljes hiánya. A bevételi oldalon főleg a munkajövedelem áll, amely havi rendszerességgel érkezik és a mértéke ritkán változik. Az élet igazságtalanságaihoz tartozik, hogy a jövedelem növekedése egy lassú folyamat, viszont a csökkenése bármikor és drasztikusan bekövetkező. Megkülönböztetünk rendszeres és eseti kiadásokat. Az idők folyamán mind a bevételi, mind a kiadási oldal ingadozik. Viszont a kiadási oldal – általában – szabályozhatóbb! Sokan megfelelő pénzügyi kultúra nélkül úgy gondolják, hogy „majd csak lesz valahogy!”. Ennek rendszerint az a következménye, hogy nem lesz sehol.

Jelöljük ki az életünkben mérőszámokat, célállomásokat!

A bevétel és a kiadás ingadozása kétfajta természetű lehet: váratlan és tervezhető. Akkor tervezhető egy pénzügyi szituáció, ha előre meg tudjuk határozni annak mértékét és időpontját. A pénzügyi tervezés az élettervezés egyik legfontosabb eleme. Jelöljük ki tehát életünk főbb állomásait és határozzuk meg az ezzel kapcsolatos pénzügyi céljainkat! Amennyiben ezt mindig időben és folyamatosan tesszük meg, a céljaink elérése sokkal könnyebb lesz, mint gondolnánk. A váratlan tényezők kivédésére célszerű védelmi tervet készíteni. Erre két megoldás létezik: tőketartalék képzése és a biztosítás. A megoldást esetenként az egyik vagy a másik megléte jelenti. Az optimális megoldás pedig az, ha mindkettő jelen van.

Stratégiai céljainkhoz építsünk fel tőkestratégiát!

Amennyiben az életcéljainkat időben és pénzben is konkretizálni tudjuk, meg kell határoznunk az ehhez szükséges források mennyiségét és ütemezését. Először is tisztázandó, hogy mennyi pozitív „felesleg” keletkezik a cash-flow bevételi oldalán. Akinek ilyen „felesleg” tartósan nem keletkezik, az általában a bevételeiből származtatható életszínvonal felett él. Ebben az esetben maga tehet arról a pénzügyi katasztrófáról, amely idővel bármikor utolérheti. Általában azonban léteznek szabad kapacitások, csak koncentrálni kell rájuk.

A forrásteremtés önmagában izgalmas téma. Egy kis odafigyeléssel ugyanis a költségeink egy részét megtakaríthatjuk – anélkül, hogy bármiről le kellene mondanunk. A legtöbb ember a jövedelme 20%-ának hovatűntét a hónap végén nem képes megmagyarázni. Naponta ezer forint felesleges kiadás! Ez az összeg egy 30 éves embernek – a költségekkel és reális (12%) hozamokkal számolva – 60 millió forint (nem elírás!) egyéni privát nyugdíjalap kialakítását tenné lehetővé. Érdemes tehát a költségeinken elgondolkoznunk. Ezen kívül a külső források lehetőségeit is célszerű figyelembe venni. Elérhető-e állami támogatások vagy adókedvezmények? Ha igen, hogyan? Kaphatunk-e más kedvezményeket vagy bónuszt? A külső források bevonása fokozza a tőkeképzés intenzitását, és akár a céljaink elérését is közelebb hozhatja.

A célok, az idő és a források ismerete után kezdjük el a privát tőkeképzést. A folyamatos tőkefelépítés során ne térjünk le a céljainkhoz vezető útról. A tőkeképzést következetesen hajtsuk végre. A tőkejövedelemtől akkor beszélünk, amikor már nem az ember dolgozik a pénzért, hanem a pénz dolgozik őért.

Befektetés

A befektetés egy olyan tervszerű tőkefelépítés, amely egyszeri vagy folyamatos tőkefelhalmozásra épít, a felhalmozott összegekkel pedig hozamot ér el. Eredményes befektetésről akkor beszélünk, ha a futamidő alatt az infláció és a költségek mértékénél nagyobb reálhozam keletkezik. A befektetésnek mindig van célja.

A befektetés ismérvei: 5 pont!

- Optimális hozam elérése
- Adjon infláció mentességet
- Alacsony költség környezet
- A pénz aktív pályán mozogjon
- Cél-idő összeg arányrendszere

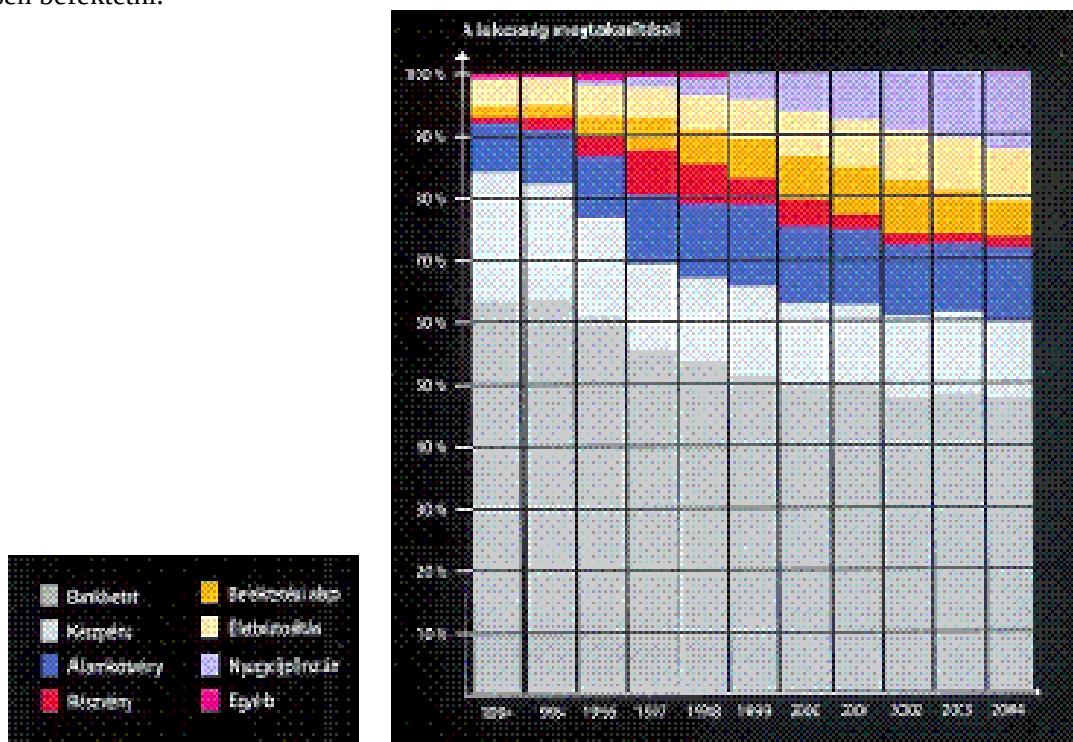
A befektetés egyik célja a tőkejövedelem lehet. Minél magasabb egy társadalom gazdasági fejlettsége, annál nagyobb a lakosság befektetésekből szerzett jövedelme. A tőkejövedelem kialakulásához két alapvető feltételnek kell teljesülnie:

1. az alaptőke felépítése és elindítása aktív pénzügyi pályán
2. megfelelő reálhozam elérése.

Építsünk fel pénzügyi tartalékot, mert bármikor szükségünk lehet rá!

Életünk során több olyan alkalom adódik, amikor valamilyen cél megvalósítása érdekében (pl. házasság, ingatlan vásárlás, utazás, vállalkozás-fejlesztés, káresemény, családi problémák, nem várt üzleti és egyéb kiadások, egészségi gondok, munkanélküliség, betegség, munkaképtelenség, nyugdíjazás) több pénzre van szükségünk, mint amire a havi költségvetésünkből telik. A tartalékaink minden esetben bevethetőek, míg a lehetséges másik két megoldás (hitel vagy biztosítás) nem mindig elérhető. A megoldás egy erre elkülönített, hosszútávú, következetesen véghezvitt befektetési terv.

Jövedelmünk egy bizonyos hányadát (5-10-15-20%) tehát hosszútávú befektetésekre is el kell különítenünk. A pontos hányada természetesen nem adható meg – túl nagyok az individuális eltérések már csak a fent leírtak miatt is. Az európai – statisztikai értelemben vett – „középosztály” számára optimálisnak mondható, ha a jövedelme 10%-át rövid-, 10%-át hosszútávú befektetéseken helyezi el. Alapvető igazság viszont, hogy minél több a jövedelem, annál nagyobb részét kell következetesen befektetni.



1. ábra: a lakosság megtakarításai

Eredményesség

Az, hogy befektetésünkkel milyen tényleges eredményt érhetünk el, a hozamon kívül más tényezők is befolyásolják:

- Infláció – defláció
- Devizakockázat – devizanyereség
- Költségek – bónuszok
- Adók – adóelőnyök
- Váratlan veszteségek, rizikótényezők, biztosítási kifizetések

Sok ember „hozam alatt „kamat”-ot ért, ami nem helyes.

Idő, hozam és biztonság összefüggései

Ma már rendkívül változatos az elérhető befektetési módok palettája. A takarékbetétkönyvtől a „hedge”-alapokig szinte mindent megtalálunk az értékpapír piacon. A hozam tekintetében viszont leegyszerűsödik a kép, ugyanis az árfolyamnyereség vagy osztalék formájában jelentkezik.

A kamatot fizető módok esetében a befektető bizonyos időre átengedi a pénzét egy másik fél számára, aki megfizeti a pénzforrás használati árát (a kamat), és megígéri a tőke visszafizetését. Ez a „megállapodás” rendszerint kötvénykibocsátás útján történik (ami nem más, mint egy fizetési ígervény), de az elv szempontjából a banki lekötés esetében sincsen másról szó. Minél kisebb biztonságot tud a pénz használója garantálni, annál nagyobb kamatot fog ígérni. A kamatjellegű befektetéseknek viszonylag alacsony a hozamuk.

A részvények eredetileg résztulajdont kifejező papírok. Tulajdonosuk arányosan részesedik a kiosztható nyereségrészből (osztalék). A befektetői hozam igazi forrása azonban az árfolyamnyereség. A cél a megszerzett tulajdon magasabb áron való értékesítése. Fontos tehát az egységár időbeni változását (árfolyam) figyelni és kívánni a megfelelő időpontot az értékesítéshez. Minél nagyobb az árfolyam ingadozása (volatilitás), annál nagyobb a hozamlehetőség, de egyben az időbeni kockázat is (árfolyamrizikó). Részvény- vagy ingatlanbefektetéssel csak két módon lehet veszíteni:

1. ha nincsen elég időnk kivánni a magasabb árfolyamot.
2. ha olyan dologba fektettük a pénzünket, aminek nincsen jövője.

Mindkét hiba elkerülhető, ha nem vállalunk szoros időbeni kötelezettségeket és kerüljük a kétes, vagy megítélhetetlen háttérű (általában óriási hozamelképzelésekkel csábító) részvényeket, illetve a befektetésünk szórását több piacra és részvényre terjesztjük ki (diverzifikáció). A befektetés „szórása” növeli annak biztonságát (máshogyan kifejezve csökkenti az árfolyamrizikót), de a túlzott szórás áttekinthetetlenné teszi a portfóliót és nő az esélye annak, hogy az egyik alap pozitív alakulását egy másik alap éppen hátrányos fejlődése kioltja. Legyünk tehát körültekintőek a szórásról is, és ne tartsunk a portfóliónkban 5-7 alapnál többet!

A részvény jellegénél fogva hosszabb távú, befektetési célzatú és ebben a kategóriában igazolhatóan a legjobb eredményeket felmutató befektetési forma.

Tőke = pénz x idő.

Minél több pénzt fektetünk be, annál inkább gondolkodhatunk rövidebb időtartamban. Általánoságban is elmondható azonban, hogy az idő halmozottan pozitívan hat bármilyen befektetés hozamára és biztonságára egyaránt. A megfelelő stratégiával az idő kisebb összegekből is nagy tőkét kovácsol. A kötvények és a bankbetétek alakulása rövidtávon egyenletesebb, összhozamuk viszont jelentősen alacsonyabb.

A modern világ legnépszerűbb befektetési formája

Mindig is ingatlanba szeretett volna fektetni és a kínai gazdasági csodából sem szeretne kimaradni, de csippentene egy keveset alulértékelt technológiai részvényekből is? Ezeket és egyéb más területeket, szektorokat mind elérheti a befektetési alapokkal.

Mindenki hallott már befektetési alapokról, de a többség még mindig nem használja ki e korszerű befektetési formát. Mit kell tehát a befektetési alapokról tudni? Egyszerűen és képletesen szólva az értékpapír alap egy kosár, melybe számos befektető helyezi el a pénzét. Ebből a pénzből az alapkezelő (Fund manager) kiválasztott nemzetközi és hazai értékpapírokat vásárol. Ezek egy részét bizo-

nyos időtartamra leköti és kamatnyereséget szerez, más részét jobb árfolyamon eladja és ezzel hozamot termel. Így nő magának az alapnak az árfolyama és ezzel a befektetők tőkéje is. A alap összértékét befektetési egységekben is meghatározzák. A befektető ezen egységek felhalmozásával és az árfolyamuk növekedése által gyarapítja a tőkéjét. A különböző értékpapír alapok rövid idő alatt a legkeresettebb és a legdinamikusabban fejlődő befektetési formává váltak. Ez a tendencia világ-szerte jelenleg is erősen folytatódik.

De mitől számítanak „korszerűnek” a befektetési alapok?

A legjobb hozamot köztudottan értékpapírokkal és ingatlanokkal lehet elérni. Ezek viszont szakértelmet és állandó odafigyelést kívánnak meg. A magánbefektetők azonban gyakran nem csupán a szükséges szakértelemmel nem rendelkeznek, hanem olyan nagyságrendű pénzük sincsen, amelyet hatékonyan meg lehetne osztani a különböző befektetési alternatívák között. A befektetési alapok viszont – mivel összegyűjtik a kisbefektetők megtakarításait – már elegendő tőkével rendelkeznek ahhoz, hogy diverzifikációval (a befektetés felosztásával, „szórásával”) csökkentsék annak kockázatát, és jobb kondíciókat érjenek el. Vagyis az alapok egyszerre sok pénzügyi eszközbe fektetnek, így eredményük kevésbé van kitéve egy-egy értékpapír hektikus mozgásának. Ezen felül az alapok nyújtják a legolcsóbb belépőt az értékpapírok világába.

A legtöbb alap „nyílt végű”. A nyílt végű befektetési alapok mindig garantálják az egységek aktuális árfolyamon történő visszavásárlását. Az alapokba történő befektetés tehát rendszerint olyan „kereskedés”, ahol mindig van vevő. Az ár (árfolyam) az egyetlen dolog, amire figyelni kell. Nem kell tehát likviditási rizikótól tartanunk (vagyis attól, hogy nem találunk vevőt az adott árfolyamon vagy egyáltalán nem találunk vevőt)! A likviditási kockázat nagyon jellemző az ingatlanpiacra és részben a közvetlen részvénybefektetésre is.

Fontos még megemlíteni, hogy a Fund manager erősen érdekelt a nagyobb hozam elérésében, mivel így maga is több bevételhez jut. Ezen érdekegyenlőség megléte a befektetési alapok egyik értékes tulajdonsága, ami más konstrukciók esetében korántsem természetes.

A befektetés tárgyának szempontjából alapvetően értékpapír- és ingatlanalapokat különböztetünk meg. Az értékpapír alapok befektetési célpontjai lehetnek részvények, kötvények és egyéb kamatozó értékpapírok, befektetési jegyek, bankbetétek, devizák. Az ingatlanalapokra vonatkozó törvényi előírás, hogy portfóliójukon belül az ingatlanokon felül kizárólag látra szóló és lekötött bankbetétet, illetve a lejáratát tekintve egy évnél nem hosszabb futamidejű állampapírt tartalmazhat.

Most vagy soha – vagy máskor. Mikor is?

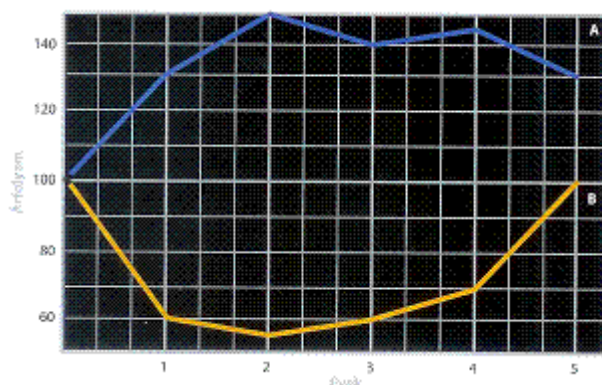
A nyereséget az olcsó vétellel teremtik meg. Ezt minden jó üzletember tudja. Olcsón vegyünk tehát és drágábban adjunk el. Pofon egyszerű az egész! Vagy mégsem? Az „olcsó” és a „drága” a tőzsdén és az értékpapír alapok világában is igencsak relatív fogalmak. Az alacsony árfolyam még alacsonyabbra eshet, de a magasán szárnyaló értékek is szédítően tovább emelkedhetnek. Minden az időzítésen múlik tehát és ezt még a profik is ritkán találják el pontosan.

Nem kell emiatt aggódnia annak, akik folyamatosan gyarapítja tőkéjét értékpapír alapok segítségével. Az árfolyam-ingadozásokból profi alapkezelők igyekeznek előnyt kovácsolni, a Cost Average hatás miatt pedig az alacsony árfolyamok is a befektetőnek dolgoznak.

A „cost-average” effektus hatás

A folyamatos és egyszeri befektetés között nagy a különbség. A folyamatos tőkefelépítés nem csak az elérhetőbb, de a biztonságosabb megoldás is.

Egyesek idegenkednek a részvényalapoktól az időszakonként erősebben változó árfolyam miatt. Pedig éppen a legnagyobb hozammal bíró értékpapírokra jellemző a nagyobb árfolyamhullámozás. Tehát csak semmi pánik! Sok-sok év tapasztalata alapján nyugodtak lehetünk, hogy egy esést hamarosan annál erősebb fellendülés követ. A folyamatos befektető ilyenkor határozottan nyer az előzetes árfolyamgyengülésből. Hogy miként? Nézzünk erre egy példát! Két barát, hívjuk őket „A”-nak és „B”-nek, különböző alapokba fektettek be évi 300.000 Ft-ot. Míg „A” árfolyama kezdettől fogva szinte folyamatosan emelkedett, „B” kifogott egy nagyobb hullámvölgyet. Bármely időpontban történő vásárlásainkkal mintákat veszünk a piacból.



2. ábra: a Cost Average effektus

Melyik befektetést fogadná el szívesebben?

Első ránézésre természetesen mindenki a felső görbét választja. De közelebbről vizsgálva megváltozik a kép! Az alábbiak segítenek megérteni a befektetési alapok működését.

A mindenkor befektetett összegért befektetési egységeket vásárolnak az alpból az egységek akkori árfolyamán. Alacsonyabb árfolyamon több, magasabb árfolyamon kevesebb egységet kap a befektető. Amikor tőkét akar kivonni, ugyanez történik, csak fordítva. Az összegyűlt egységeket az aktuális árfolyamon visszavásárolják és a befektetőnek kifizetik.

Profit az árfolyam-esésből

A részvényalapok hosszútávú karakterisztikája (magas összemelkedés, magas árfolyam ingadozás mellett) és a „Cost Average” hatás jól illenek egymáshoz.

Mielőtt a példa kiértékelésébe fognánk, tudatosítsunk egy-két fontos dolgot a folyamatos befektetésekkel kapcsolatban. Először is tisztában kell lennünk azzal, hogy gyakorlatilag a teljes futamidő alatt vételi pozícióban vagyunk és csak a végén eladásaiban (kivételet képez természetesen, a futamidő alatti pénzkivonás, vagy a portfólión belüli arány megváltoztatása, ami az egyik alap/részbeni/értékesítésével és a másiból történő vásárlással jár). Vételi szituációban az alacsony árfolyam az előnyös, ezért az árfolyamok kezdeti esése vagy stagnálása hozamnövelő tényező és nem fordítva, mint sokan hinnék.

Nézzük hát, hogy hogyan alakult „A” és „B” tőkéje számokban kifejezve (költségek és kedvezmények figyelembevétele nélkül, melyeknek itt nincsen jelentősége).

Évek	Befektetett összeg	Árfolyamok vételi / eladási	Befektetési egységek
1	600.000	100	6.000
2	600.000	130	4.615
3	600.000	130	4.600
4	600.000	140	4.286
5	600.000	145	4.130
Össz:	3.000.000	130	23.039

Eladási árfolyam: 150
Elért tőke: $23.039 \times 150 = 2.995.070 \text{ Ft}$

Évek	Befektetett összeg	Árfolyamok vételi / eladási	Befektetési egységek
1	600.000	100	6.000
2	600.000	60	10.000
3	600.000	50	12.000
4	600.000	55	10.909
5	600.000	70	8.571
Össz:	3.000.000	100	47.480

Eladási árfolyam: 95
Elért tőke: $47.480 \times 100 = 4.748.000 \text{ Ft}$

3. ábra: A és B tőkéje számokban

„B” befektető tehát végeredményben jelentősen nagyobb tőkét ért el, mint „A”, már 5 év alatt is! A fentiekből fontos következtetéseket vonhatunk le:

- Egy folyamatos befektetés hozamát nem az árfolyamgörbe kezdő és végpontja közötti különbség határozza meg!
- Az árfolyamcsökkenések kifejezetten előnyösek, ha kivárjuk a következő emelkedést (ami várhatóan előbb-utóbb bekövetkezik)
- Nincs rossz árfolyam, csak vételi és eladási árfolyam létezik
- A Cost Average effektus tovább növeli a befektetési alapok biztonságát

Ha egy befektetési folyamat futamidejének elején vagy azalatt árfolyamcsökkenést tapasztalunk, nincsen ok az aggodalomra. Ellenkezőleg! Ez éppen jó: jó áron, nagyobb mennyiségű befektetési egységhez jutunk, amelyek eladásából a későbbiekben nagy hasznunk származik. De mi a helyzet akkor, ha a befektetés „jól” indult és az első években már jó eredményeket ért el? Ez is előnyös, de beavatkozást igényel. Nagyobb árfolyam emelkedések után érdemes a portfóliót átcsoportosítanunk (és ezzel a keletkezett hozamot realizálnunk) – nehogy a Cost Average hatás előnye ere az időszakra nézve az ellenkezőjére forduljon.

Néhány kérdés unit linked módozatokat illetően

Milyen alapokban legyen a pénzem?

Az alapkezelő rendszerint több alappal rendelkezik, amelyek egymástól jelentősen különbözhetnek. Idővel új alapok is megjelenhetnek a palettán. A befektető szabadon áttérhet egyik alaptól a másikba vagy több másikba. Ennek a költsége rendkívül alacsony, általában évente két változtatás ingyenes is.

1. Vegye mindig figyelembe a befektetés célját és időhorizontját.

2. Maradjon következetes! Ne kövesse el azt a hibát, hogy egy aktuálisan gyengébb teljesítményű alaptól egy éppen nagyobb hozamot felmutatóba tér át! Ezzel legtöbbször olcsó árfolyamon ad el és drágán vásárol, ami pont az ellenkezője annak, ami a nyereséget hozza. A legtöbb esetben a leghelyesebb, ha megmarad a kiajánlott portfóliónál.

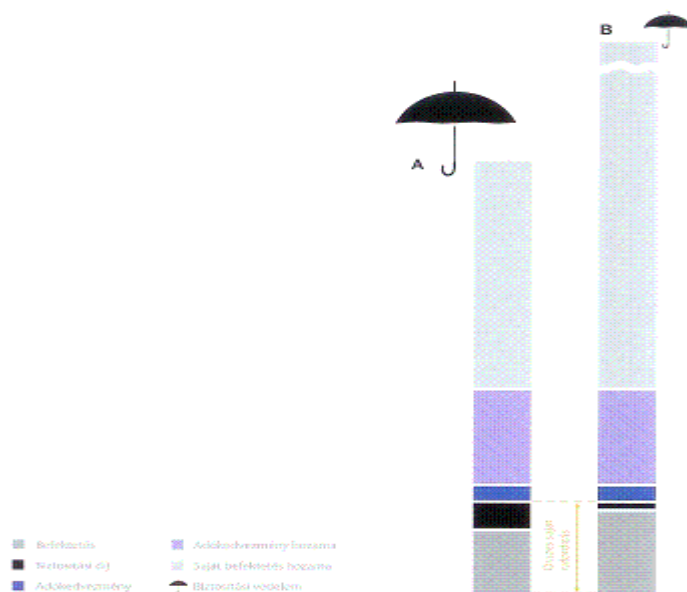
3. Amennyiben megjelenik egy új, valóban figyelemre méltó alap, tarkítsa vele befektetési portfólióját.

A folyamatos befektetésemet eseti összegekkel is kiegészíthetem?

Igen, megteheti anélkül is, hogy ez az eredeti tőkeképzési programját befolyásolná. Bármikor megmozgathat tehát rövid távon is pénzt, ha megvan ár a lehetősége. Ha elérte a megcélzott hozamot, felveszi a tőkét és felhasználja – vagy újra befekteti. A befektetési számla stratégiai összegei mellé bármikor, bármekkora összeget elhelyezhet, amelyekkel pénzügyi taktikai műveleteket hajthat végre.

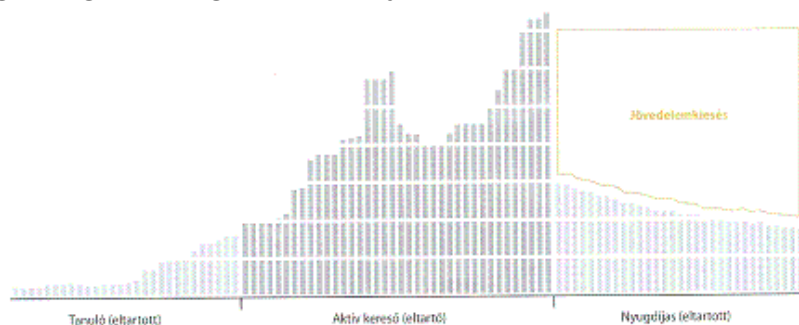
Hogyan és miből profitálhatok egy értékpapír alapú biztosítói befektetéssel?

Például egy család évente rendszeresen elhelyez 500.000 forintot egy 20 éves futamidejű értékpapír alapú befektetésbe egy biztosítótársaságon keresztül. Ezáltal évi 100.000 forint plusz forráshoz juthat az SZJA törvény 7.§-a értelmében, amit visszaforgat a tőkeképzésébe. 10 év után a lejáratkori pénze teljes mértékben adómentes (nyereségadó, kamatadó). Miért is?



4. ábra: tőkevédelem

A jelenlegi állami nyugdíjrendszerek zöme – így a magyar is – nagyon régi elveken alapul, melyeket még maga Bismarck kancellár határozott meg. A rendszer nem más, mint az eltartó és eltartott társadalmi rétegek közötti kirovó-felosztó rendszer, amely sorra bukik meg Európa fejlett államai-ban. Magyarországon még nincs igazi alternatívája.



5. ábra: eltartó és eltartott rétegek Magyarországon

Az igazi alternatíva nem más, mint a tőkejövedelemre épülő EU-s szintű privát nyugdíjrendszer.

A NEMZETKÖZI PÉNZÜGYI VÁLSÁGKEZELÉS LEHETSÉGES ÚTJAI

Lentner Csaba

közgazdaságtudomány kandidátusa, Dr. habil.

főiskolai tanár, intézetvezető

Wekerle Sándor Üzleti Főiskola, Budapest

Absztrakt

A tanulmányban a szerző elemzi az 1980-as évek vége óta Magyarországon is működő nemzetközi nagyvállalatok munkáját, majd bemutatja a magyar, európai uniós, és amerikai pénzügyi piacok felügyeleti rendszerét. A szerző véleménye szerint a magyar gazdaság válsága a beteljesületlen rendszerváltással, a felügyeleti munka felületes megvalósulásával, a rosszul adaptált pénzügyi politikák átvételével magyarázható, amely modellek Amerikából és az Európai Unióból érkeztek. A szerző úgy látja, hogy a magyar kormánynak és központi banknak nincs elég pénze a válság kezeléséhez, és így a nyugati országokban a reneszánszát élő Keynes-i gazdaságpolitika nem követhető. Végül következtetése, hogy ennek következtében a magyar pénzügyi és demokratikus állapotok, elért eredmények veszélybe kerültek.

In this article (Possible Methods of Financial Crisis Management on International Ways) the author – he is a leader economist at College of Alexander Wekerle – analyses the multinational business companies which have worked in Hungary since end of the eighties. Later, the readers may get any information about supervision of Hungarian, other European Union states and American financial markets. In his opinion the crisis of Hungarian Economy depends on unfulfilment of democratic transformation and wrong measures, mistaken financial policy, which have arrived from USA and EU states in last 20 years. This adaptation was a failure. What's more the states, central banks, banking supervisions just have a superficial knowledge to money markets since 1970's. The Hungarian government and central bank have not enough odd reserves to solve financial crisis. So, Hungarian state does not follow renaissance of J. M. Keynes governmental economic policy like western states by now. Consequently, the author thinks, Hungarian financial and democratic situation is in danger of falling in the near future.

Bevezetés helyett: in medias res

Az Amerikai Egyesült Államokból kiinduló másodlagos jelzálogpiaci válság a magyar gazdaságot már legyengült állapotban és hatékony védekezési eszközök nélkül érte. A gazdasági és politikai rendszerváltás utolsó 7 évében Magyarország elveszítette azokat az előnyeiket, amelyek az ezredfordulót követő néhány évben még jellemezték. Rendszer-változáskori magyar sajátosság, hogy az államháztartási reformkísérletek rendre elvetéltek. Az 1995 évi gazdaságpolitikai kiigazító csomag, majd a 2006 évi konvergencia program államháztartási pénzügyeket rendbe tevő intézkedései alapvetően a magyar gazdaság húzóágazatának tekinthető nemzetközi nagyvállalatokon kívüli összes jövedelemtulajdonost terhelték, így meglehetősen nagy társadalmi ellenállásba ütköztek, így egy idő után kudarcba fulladtak. A második polgári kormányzás rövid időszakától eltekintve a magyar gazdaságpolitikai vezetés alapvetően a külső erőforrásokra, azaz a külső működő-tőke vonzásra és az államháztartási hiányt illetve államadósságot finanszírozó portfólió tőke-befektetések megszerzésére összpontosított. Balszerencsénkre, 2007-től a külső fundamentum vezérelt, tőkeimport- és túlzott termékexport függő nemzetgazdaságok fejlődése világszerte megtorpant. A másodlagos jelzálogpiacokról indult válság következtében a bankközi- és hitelpiacokat a likviditás-szűke jellemzi. A tanulmány terjedelmi korlátok végett két területre exponál: a nemzetközi nagyvállalatok korlátlan termelés expanziójába és a pénzügy szabályozás liberalizálásába vetett hit megrendülésére, majd ezek elemzése után a válságkezelés lehetséges alternatívái kerülnek górcső alá. A külső piac orientált gazdaságfilozófia, illetve a laza szabályozási mechanizmus egyike sem kimondottan magyar unikum, hanem az angolszász rendszerből kellő körültekintés nélkül átvett elemek, így az angolszász rendszer tüneteit mutatják recesszió idején is. Válság elleni védekezés esetén a fiskális- és monetáris eszköztelenség következtében a kellő körültekintés nélkül adaptáló ország számára hatékony válságkezelési módot nem kínálnak.

A nemzetközi nagyvállalatok szerepe a magyar gazdaság fejlődésében: nyugatról importált termelési kapacitások és fogyasztási kultúra

A transznacionális vállalatok száma a világban mintegy 77 ezerre tehető, amelyek összesen közel 800 ezer külföldi érdekeltséggel rendelkeznek, szemben az 1995 évi 45 ezerrel illetve 280 ezerrel. Nagyságrendjüket, befolyásukat jellemzi, hogy a világ összesített exportjának a felét állítják elő. Az ezredfordulón a részesedésük még csak 30 százalék volt. Közel 70 millió embert, a világ népességének alig 1 százalékát foglalkoztatják. A magyar exportban világviszonylatban kiugróan magas – 65 százalék – a nemzetközi nagyvállalatok részesedése, míg a hasonló fejlettségű Csehországban mindössze 15 százalék. A piacgazdasági átmenet elmúlt 22 évében a magyar gazdaságpolitika kiemelkedően preferálta a külföldi működő tőke befektetőket, így szerepük, gazdasági befolyásuk megerősödött. Lényeges azonban utalni a nemzetközi nagyvállalatok üzletpolitikájára, amely autonómiát tart fenn a termelési és a kereskedelmi szolgáltatások inputerőforrás kombinációinak megszervezésében. A transznacionális vállalatok igyekeznek minimalizálni a nemzeti költségvetések javára történő befizetéseket, sőt adókedvezményeket, az utóbbi években, pedig állami támogatásokat igényelnek a működésükhöz, sőt a letelepedésükhöz is. Leányvállalataik, világméretű kiterjedtségük révén képesek a tőketényezők nemzetközi optimalizálásra, vagyis ott fektetnek be, ahol a bekerülési input költségek és az adók a legalacsonyabbak, míg a profit, az elérhető gazdasági előnyök és befolyás a legmagasabb. Egy idő után ennek következtében megemelkedik az érdeellentét a fogadó ország és a letelepült vállalatok között, ám képesek a gazdasági potenciáljuk révén a kormányok piac-felügyeleti és szabályozási lehetőségeit, érdekérvényesítési szándékait is visszatartani. A rendszerváltás Kornai János által definiált transzformációs válságából kivezető úton egyszerűbb és látványosabb megoldásnak tűnt a volt állami vállalatok privatizációjában a külföldi befektetők térnyerésének biztosítása illetve a zöldmezős beruházók letelepítésével a nemzetközi nagyvállalatokat befektetésre ösztönözni, mint a hazai vállalkozói szektor „cikk-cakkosságát” (Lentner, 2005) átgondolt, és kiszámítható támogatásokkal javítani. A problémák mára azonban tömegesen jelentkeznek. A nemzetközi cégeknél magas a profitrepatriálás, magas a munkahely létesítési költségük, és a tőkeerejükhöz illetve a kapott állami támogatásokhoz képest alacsony a közteherviselési hajlandóságuk. Az input feltételek romlása vagy bizonytalansága (például a jelenlegi válság) esetén képesek a termelő eszközeiket rövid idő alatt kivinni az adott országból a nagy fokú mobilitásuk révén, vagy szűkített újratermelési folyamatokra áttérni. Ez esetben állami adóbevételek apadás, foglalkoztatási és fizetési mérleg problémák lépnek fel. Az elsorvasztott hazai vállalkozások azonban a gyenge tőkeerejük miatt nem léphetnek a nemzetközi nagyvállalatok helyébe, nem tölthetik be azt az űrt, amelyet a továbbtelepülő nemzetközi cégek hagynak maguk után. A nemzetközi nagyvállalatok kiválthatják egy adott ország gazdasági életének és társadalmi viszonyainak dinamizálását, de távozásuk esetén képesek feltartóztatathatlan hanyatlást is előidézni. Szerepük a magyar gazdasági felzárkózás időszakában eddig pozitív egyenlegű, ám nem vagyunk felkészülve egy transznacionális vállalatok nélküli világra. Kétségtelen, hogy egy magasabb műszaki színvonalú termelési kultúrát honosítottak meg, több százezer munkahelyet létesítettek, bizonyos mértékig felfuttatták a nemzetgazdaságot. A magyar kormányok elkövették azonban azt a hibát, hogy jobbra csak a nemzetközi nagyvállalatokra fókuszálták fiskális politikájukat. Szlovénia, Szlovákia és számos környező ország gazdasági életében korántsem játszanak akkora szerepet a nemzetközi nagyvállalatok, mint Magyarországon. A hazai vállalkozási szektor, sőt a jól menedzselt állami vállalatok máig is meghatározó gazdasági szerepben vannak a Magyarországon kívüli kelet- közép európai, sőt nyugat-európai országokban. A hazánkban működő nemzetközi nagyvállalatok származási országaiban lévő gazdasági helyzet így tulajdonképpen egy az egyben leképeződik, sőt kizárólagos hatást fejt ki a hazai gazdasági és társadalmi viszonyokra. Lényeges azonban, hogy a nemzetközi nagyvállalatok termelés korlátozásának következménye a gyenge költségvetési pozícióban lévő Magyarországon súlyosabb, mint a nyugat-európai, vagy a magyarnál rendezettebb fiskális pozíciókkal rendelkező szomszédos országokban. A nemzetközi nagyvállalatok termelésfenntartásának támogatására ugyanis a szűkös, de a magyarországinál kedvezőbb pozícióban lévő kormányok több forrást tudnak biztosítani.

A nemzetközi nagyvállalatokra építő magyar gazdaságpolitikai filozófia a növekvő termelés, majd termékkínálat és szolgáltatás bővülés eredményeképpen végső soron egy magas fogyasztási hajlandóságú belső piacot teremtett. A Magyarországon termelő nagyvállalatok kibocsátása és a növekvő termékbefozatal lényegében ugyanazt a kínálatot biztosítja, mint a fejlett piacgazdaságokban. Mindezek további folytatása azonban kétséges, sőt, hitelválság idején a banki finanszírozása is egyre nagyobb

problémákba ütközik, a folyó fizetési mérleg hiánya is évtizedek óta állandósulni látszik. A tervgazdasági rendszer romjaiból alig 10 év alatt kialakított magyar fogyasztói paradicsom újabb 10 év elteltével már a romjaiban hever. A lakosság jövedelemgyarapodása a válság következtében lefékeződött, az állami szociális transzferek agonizálnak, a dinamikusan növekvő fogyasztást pótlólagosan meghitelező, évi 20 százalékos hitel-kihelyezést növekedést elérő kereskedelmi bankok, pedig likviditási válságban vannak. A nemzetközi nagyvállalatok által felfuttatott magyar termelési potenciálnak és fogyasztói paradicsomnak bealkonyodott, vele együtt a külső erőforrásokra építő magyar gazdaságpolitika további fejlődése is veszélybe került.

Nemzetközi trendek a fogyasztás területén

Az Amerikai Egyesült Államok gazdasági sebezhetőségét (is) egy idő után a belső termelést tartósan meghaladó fogyasztása okozta. Az amerikai fizetési mérleg utolsó 12 havi hiánya 2008 decemberében 697,9 milliárd dollár volt – az amerikai GDP 4,6 százaléka –, míg a kereskedelmi mérleg deficitje 820,6 milliárd dollár. Nagy Britanniában a fizetési mérleg hiánya 45,6 milliárd dollár, a GDP mindössze 2,2 százaléka – az északi tengeri olaj jótékony hatásaként –, míg a kereskedelmi mérleg utolsó 12 havi deficitje 173 milliárd dollár volt. Magyarország fizetési mérleg hiánya a GDP 5,6 százalékát teszi ki, 11,3 milliárd dolláros értékben (The Economist, 2009). Az Egyesült Államok és Nagy-Britannia is évtizedeken át képes volt arra, hogy a növekvő belső termelését és a tartós import többletét különböző banki hitelkonstrukciókkal jutassa el a végső fogyasztókhoz, amely a magyar gyakorlatba is átvételre került. A piaci túlkereslet általános érvényűvé válása, a reálgazdasági státusztól elrugaszkodó hitelállomány bővülés egy ideig öngerjesztő folyamatként hat. Az alacsony kamatozású hiteleket a hitelfelvevők jelzáloghitelek refinanszírozására, új ingatlanok vásárlására és a fogyasztás hitelezésére fordították. Ennek következtében jelenleg több mint 300 ezres ingatlan túlkínálat van az amerikai piacon (Losoncz, 2008). Az elmúlt években az alacsony kamat következtében ugrásszerűen megemelkedtek a befektetések a határidős nyersanyag és energiapiacokon is. A pénzintézetek egyre inkább liberalizálódó szabályozása, és a hedge fundok lényegében szabályozástól mentes tevékenysége óriási pénzmultiplikálására biztosított lehetőséget. A tőkeáttételi mutatók emelkedésével a pénzpiacra a kínálat folyamatosan növekedett, a termékek és szolgáltatások árai jelentős spekulációs hatásnak vannak kitéve (lásd olaj). A pénzpiac keresleti oldalán lévő háztartások, és az általuk gerjesztett fogyasztás révén a vállalati szektor növekedési pályája is robbanásszerűen nőtt. A pénzintézeti hitelekkel támogatott növekvő fogyasztás fenntartása, amelynek természetes fedezete egyre inkább nem az adott országból származik, mára már fenntarthatatlanná vált.

Lényegében a Washingtoni Konszenzus által életre hívott deregulációs, szabad-piaci elveket alkalmazta a tervgazdasági rendszerből a piacgazdasági rendszer irányába elmozduló Magyarország is. Ez a magyar gazdaságpolitika sarokköve. A nyugatról importált működőtőke és fogyasztási kultúra illetve a költségvetési egyensúlytalanság áthidalására hivatott porfólió tőke behozatal működési zavarokhoz vezethet a fogadó országban, amennyiben a tőkeexportra képes fejlett térség veszít a gazdasági erejéből, lendületéből. Ebben a helyzetben a Magyarországról kiáramló termékexport nyugati felvétele is akadályokba ütközik, vagyis a nemzetközi nagyvállalatok által biztosított, Magyarországon legyártott termék eladhatatlanná válik, így a nemzetközi cégek mérséklék a külföldi telephelyeken folytatott termelésüket. A magyar állami támogatások bizonytalansága és saját felvevő piaci nehézségeik közepette nem kockáztatnak, nem tartják fenn a Magyarországra kihelyezett termelést, aminek következtében a magyar lakosság fizetőképes kereslete, vásárlóereje is drasztikusan legyengül.

Magyarországon az államháztartás európai uniós konvergencia pályát elsődlegesen megcélzó reformja 2006 őszétől datálódik. A 10 százalékos szinten, tartósan beragadt költségvetési hiány lefaragására a kormány a konvergencia pálya kiigazításával válaszolt. A 2010-ig meghirdetett kiigazítási időszakra a jövedelemtulajdonosoktól való forráselvonások illetve adóemelések együttes hatására mintegy 2500 milliárd forint (Lentner, 2007) állami transzfer visszatartás illetve többlet adóbevételek allokálás történt volna. A 2007-től fokozatosan jelentkező nemzetközi pénzügyi válságfolyamatok az egy évvel korábban elindított konvergencia pálya módosítását átértékelték, és előtérbe került a válságra történő hivatkozással az addig már elért fiskális eredmények fenntartása. A túlpörgetett fogyasztói paradicsom leépítése tehát már a 2008 őszen tömegesen begyűrűző események előtt úgymond folyamatba volt helyezve. A válság idején azonban a magyar gazdaság, miáltal külső tőke vezérelt, és deficit mérleg pozíciókkal rendelkezik, nem képes elegendő saját forrást juttatni a rendszerbe a problémák enyhítésé-

re. Nem képes állami eszközökkel a keresletet növelni, ellentétben az amerikai és brit kormánnyal, melyek autógyárakat, termelő üzemeket mentenek meg állami források biztosításával. A nyugati fogyasztói társadalom meggyengülésénél így egy súlyosabb krízist él át a magyar társadalom.

A pénzpiacok felügyeletének anomáliái

Az 1980-as évek végétől meghirdetett új gazdasági világrend – amely a Washingtoni Konszenzus néven vált ismertté – alapvetően a pénz- és tőkepiacok liberalizálását tekintette céljának, abban a reményben, hogy a piacok képesek szabályozni magukat. Ebben a rendszerben a pénzpiacok szabályozása, felügyelete új tartalmat kapott.

Az amerikai hitelminősítő cégek – a Moody's, a Fitch Ratings, és a Standard and Poor's – kvázi közfeladatokat látnak el, sőt miáltal országokat, külföldi bankokat is minősítenek, nemzetközi szerepre tettek szert. Az amerikai tőzsdefelügyelet (SEC) az 1970-es években megelégtelt a brókercégek felelőtlen viselkedését és gyakorlatilag egyfajta ellenőrző szervvé tette a hitelminősítő cégeket. A három hitelminősítő cég mindegyike hatalmas profitot realizált az elmúlt években, miközben nem teljesítették a SEC elvárásait, vagyis nem figyelmeztették megfelelően a befektetőket, illetve az amerikai kormányzatot a veszélyekre. A háttérben a hitelminősítő cégek sajátos finanszírozási gyakorlata húzódik meg. Érdekkonfliktus van céljaik és finanszírozási modelljük között. A hitelminősítő cégek lényegében ugyanis azoktól a cégektől, bankoktól, országoktól kapják a bevételeiket, amelyeket osztályoztak, jóllehet a bevételi jogcímük zöme a minősített intézményeknél végzett tanácsadási tevékenység. A Moody's például négyszer akkora profitrátaival dolgozott, mint a világ legnagyobb olajcége, az Exxon. Az amerikai másodlagos jelzálogpiacon kialakuló válság, amely az egész bankszektorra, és napjainkban már az iparvállalatokra is áttért, jelentősen megrendítette az amerikai tőzsdefelügyelet tekintélyét és befolyását.

A Washingtoni Konszenzus kereteiben az állami szerepvállalás, a felügyeleti ellenőrzés folyamatos és jelentős visszaszorulása, sőt még a felügyeleti tevékenység részbeni piacosítása is bekövetkezik. A pénz és tőkepiacok így egyre nagyobb függetlenséget élveznek, sőt általános vélekedés volt, hogy képesek önmagukat szabályozni. A magyar pénzpiaci szabályozásban eredendően érvényesül egyfajta konzervatívabb, kontinentális szemlélet, amelyet a világ gazdaságában ható, angolszász modellből kisugárzó „felügyeleti fellazulás” egy „lazább” szabályozási szemlélet és gyakorlat irányába terelt.

A Washingtoni Konszenzus hatásait tanulmányozva, John Williamson (2003) míg Magyarországon Lányi Kamilla (1997) volt az első között, aki a túlzott liberalizáció veszélyeire hívta fel a figyelmet. Fő téziséük, hogy a gazdaságpolitikák középpontjában a növekedés áll, míg a jövedelemelosztást vagy a szociálpolitikát nem megfelelően kezelik, sőt a reformok következtetlenségére is utalnak. Lányi Kamilla (2000) kifejti hogy a nemzetközi pénzügyi rendszer csak azonos módon szabályozott, deregulált környezetben, azonos elvek szerint működő vállalatokat képes integrálni, melyek nem elhanyagolható módon a leggyengébb ellenőrzési gyakorlattal rendelkező amerikai testületi irányítást és felügyeletet preferálják. Ebben a pénzügyi struktúrában van lehetőség extra profitot, de magas kockázatot hordozó pénzügyi termékek kifejlesztésére. Az új pénzügyi innovációk – a globalizálódó pénzpiacok szerves elemeivé válva – nem csupán az állami szabályozás alól kerülnek ki, hanem a pénzügyeket irányítók, sőt a pénzügyi folyamatokat globálisan áttekinteni szándékozók látóköréből is. A problémákat súlyosbítja, hogy az Egyesült Államok pénzügyi szabályozása nem csupán az alapos szabályozási rendszer érvényesítésének elmulasztásával, hanem direkt módon is gerjesztette a jelenlegi válsághoz vezető folyamatokat. Tíz évvel a Washingtoni-rendszer bevezetését követően, a határidős pénzügyi ügyleteket felügyelő testület (Commodity Futures Trading Commission) javaslatára az USA kongresszusa elé került az egyre bővülő és egyre átláthatatlanabb derivatív termékek szabályozásáról szóló előterjesztés. A kongresszus azonban ezt elutasította, és a további dereguláció mellett döntött, elősegítve a hitelkockázat transzferálását biztosító termékek (Collateralised Debt Obligation), hiteldirektívák, és work-out cégek felfuttatásával.

A magyar gyakorlatban a felügyeleti szabályozás törvényi alapokon nyugszik, sőt 2004-ben a Pénzügyminisztérium, a Nemzeti Bank és a Pénzügyi Szervek Állami Felügyelete aláírt egy stabilitási megállapodást a feladat és felelősségi körök összhangjának előmozdítása érdekében (Boros – Lentner, 2008). A stabilitási megállapodás illetve a benne részt vevő intézmények felügyeleti tevékenysége – a válsághoz vezető körülmények tükrében – ugyanúgy formálisnak nevezhető, mint az amerikai hitelminősítőké. Magyarországon az elmúlt 5 évben évi 20 százalékkal emelkedett a bankszektor hitelkihe-

lyezése. A társadalom a növekvő munkajövedelmeit és szociális juttatásait meghaladva lényegesen többet költött a fogyasztásra. Sőt, tetőzték a banki hiteligényeket az államháztartási reform körben végrehajtott kiigazító intézkedések is, amelyek egyáltalán nem fogták vissza a lakosság fogyasztási hajlandóságát, sőt a kieső jövedelmeket a lakosság a bankpiacról bőségesen pótolta. A fedezet nélküli forráshelyezés növelése – áruvásárlási- és lakásépítési hitelek formájában – az egyre gyengébb pénzügypolitikai hatékonyságot mutató kormánynak is elemi érdeke volt a társadalmi közhangulat romlásának elkerülése érdekében. A túlhitelezés kialakulásában a kormányzati szervként működő PSZÁF, bár észlelte a keletkező problémákat, jogkör hiányában vajmi keveset tehetett. A fiskális pályára kiigazítása, a 2006-ig beragadt hiány felszámolása 2008 évvégére jelentős eredményeket mutat, hiszen a GDP arányos deficit alig 3 százalék, ám a lakosság illetve a vállalkozások fizetőképessége a reálszektor, kül- és belpiaci lehetőségeinek általános gyengülése következtében kritikus vetületű. A háztartások jövedelemhelyzetének romlása a kint lévő hitelek visszafizetését, végső soron a bankszektor prudens működését veszélyezteti. A túlzott hitelezésben rejlő kockázatokat a magyar felügyeleti rendszer – az eredményvetületét látva – ugyanúgy nem volt képes előre jelezni, mint ahogy az amerikai szisztéma sem váltotta be a hozzá fűzött reményeket, noha magyar felügyeleti, válság-előrejelzési rendszer működésében nincs ellentmondás a feladatkörök és a finanszírozási modell között.

Mind a magyar, mind az amerikai hitelezési rendszerrel elmondható, hogy a fogyasztás gerjesztette belső termelés és importinvázió egy idő után korlátlan és egyre inkább fedezetlenné váló kölcsön folyósítási gyakorlathoz vezetett. A rendszerbe épített felügyeleti fékek, pedig nem érvényesültek. Ennek következtében a hitelállomány illetve a hedge fundok derivatív ügyletei túlcsoordultak, igen nagymértékben fedezetlenné váltak.

Válságkezelés eltérő technikái

A 2008 közepére már a reálgazdaságot is elérő pénzügyi válságnak alapvetően két kezelési technikája lehetséges. A jegybankok és a kormányok rendre szembesülnek azzal a konfliktussal, hogyha a recesszió ellen lépnek fel – többlet állami forrást pumpálva a gazdaságba – akkor a hiány újbóli elszaladását és az infláció gyorsulását kockáztatják. Viszont ha az inflációval szembeni fellépést, és a költségvetési egyensúly megtartását preferálják, akkor a gazdaság visszaesésére számíthatnak. Az Amerikai Egyesült Államok és számos európai ország – talán az óvatos Németországot kevésbé ideértve – állami támogatásokkal igyekszik megmenteni a haldokló iparágakat, és ahol tehetik, csökkentik a vállalkozók adóterheit. Nyilván mindez a költségvetési kiadások terhére megy. Magyarország nem eshet újból abba a hibába, hogy bármelyik gyakorlatot megfelelő körülmények nélkül adaptálja.

A 2006 ősztől elindított új konvergencia pálya és a 2008 tavaszán elvetélt egészségbiztosítási és felsőoktatási reformintézkedések felemás helyzetet teremtettek Magyarországon. Egyrészt, a konvergencia program szűken vett, preferált eredménycéljai, ha időlegesen is, de beigazolódtak, a társadalmi tényező helyzete és hangulata azonban katasztrofálissá vált. Az államháztartási hiány pénzforgalmi szemléletű konszolidált hiánya 2008 első tíz hónapjában 454 milliárd forinttal mutat kevesebbet, mint a 2007 év hasonló időszaka. Az egyenlegjavulás alapvetően központi költségvetés hiányának mérséklődésével magyarázható, amelynek 828 milliárd forintos deficitje 565 milliárd forinttal kevesebb a 2007 évinél. A társadalombiztosítási alapok még 2008 évvégén is pozitív szaldót mutattak. A lassuló makrogazdasági növekedéssel kísért egyenlegjavulás mellett a lakossági pozíciók már kedvezőtlenek. 2008 szeptember végén a háztartások bruttó pénzügyi vagyona 25 billió forintot, a tizenkét hónappal korábbinál 6 százalékkal többet tett ki. A kötelezettségek ugyanezen időszak alatt viszont 20 százalékkal emelkedtek. Ezen belül a devizakötelezettségek oldalán megjelenő devizahitelek állománya egy év alatt 40 százalékkal nőtt. (KSH, 2008)

A költségvetési kiigazítás hatására keletkezett többlet állami bevételek 2008 végére, a válság begyűrűzése okozta károk enyhítéseként felhasználásra kerültek. A lakosság változatlanul túlzott fogyasztói hajlandósága miatti növekvő eladósodás, a nemzetközi vállalatok termelést szűkítő, munkanélküliséget kiváltó intézkedései, és a bankhitelpiac befagyása azonban államcsőd közeli helyzetet idézett elő. 2008 őszén a külföldi állampapír piaci befektetők 900 milliárd forintnak megfelelő államkötvényt vontak ki a magyar állampapír piacról, amely államcsőd közeli helyzetet a jegybanki alapkamat 300 bázispontos felemelése, illetve a Világbank és az EKB 18 hónapra adott készenléti mintegy 20 milliárd eurós gyorshitele mentett meg. Magyarország a fejlett piacgazdaságok válságkezelési technikáit a minden területen legyengült pozíciói következtében csak korlátozottan, mértéktartó adaptálással alkalmazhat-

ja. A kormányzati fiskális politika gyenge megítélése miatt a jegybanki alapkamat igény szerinti gyors változtatására a külföldi befektetők a kívánt módon nem reagáltak. A 2008 októberében 11,5 százalékra felemelt, majd azóta 50-50 bázisponttal csökkentett irányadó kamatra a külföldi befektetők magatartása az állampapír keresleti piacon egyensúlyi állapotot nem eredményezett. Érdekes momentum, hogy 2009 január közepétől 2009 február közepéig mintegy 200 milliárd forintnak megfelelő külföldi tőkebefektetési érték áramlott vissza a magyar állampapír piacra a 11,5 százalékról 8,5 százalékig több lépésben csökkentett jegybanki alapkamat, és ez alapján állampapír-piaci referencia szint mellett. A magyar állampapírpiac zavarainak tartósságára utal, hogy a 200 milliárd forintnak megfelelő külföldi befektetési érték újra elhagyta a magyar állampapír piacot, így 9,5 százalékos jegybanki irányadó kamattal mellett a külföldiek állampapír piaci befektetése 2400 milliárd forintra tehető 2009 márciusának végén. Az időközben hatályossá váló személyi jövedelemadó, és társasági adó törvények külföldi tőkét Magyarországra vonzó kedvezményei illetve a növekvő kamat hozamok ellenére a magyar állampapír piac befagyott, piaci alapokon már nem finanszírozható.

A magyar válságkezelés – bár saját tartalékok hiányában, és némi költségvetési kiadási tétel lefaragását kivéve jobbra csak készenléti (stand by) hitelekkel történik – alapvetően az államcsőd elkerülésére összpontosít. Az angolszász országokban, nyugat-európában általános vélekedés, hogy a válságra fordított költségvetési források önmagukban nem a bankok megsegítését célozzák, hanem az egyes nemzetgazdaságok összeomlásának elkerülését. A XXI. század elejére John Maynard Keynes nevéhez fűződő állami kereslet élénkítő politika már a második reneszánszát éli a Magyarországon kívüli országok gazdaságpolitikai gyakorlatában. Az európai országok felkészültek – ha átmenti időszakra is – az állami tulajdon arányának növelésére, amely akár – ha időlegesen is – új társadalmi viszonyokat hozhat. Magyarországon az állami tulajdon térnyerése, mint válságkezelési eszköz, sajnos még koncepció szintjén is, várat magára.

Összefoglalás, következtetések

A magyar gazdaság válságát alapvetően meghatározza a rendszerváltási folyamat beteljesületlensége, a mértéktartó adaptálás nélkül átvett deregulációs gazdaság szabályozó elemek tömege, melyek a jelenlegi krízisben a kormány mozgásterét beszűkítik. Az európai országok, és az Egyesült Államok gyakorlatában a magyarországinál jelentősebb nagyobb költségvetési tartalékok, sőt a hiány növekedés terhére biztosított állami transzferek, esetenként vállalkozási adó csökkentések megfelelő alapot teremthetnek a Keynes-i gazdaságpolitikai elemek ismételt alkalmazására, ennek révén a válság hatékony mérséklésére.

A magyar pénzpiacok szabályozásának konkrét jogszabályi háttere van, ám a magyar szabályozás a Washingtoni Konszenzus pénzügy- és gazdaságpolitikai szemléletének „begyűrűzésével”, nem gyakorolta kellő hatékonysággal, de főleg kellő eredménnyel a pénzpiacok felügyeletét. Ennek következtében az államháztartás és a bankrendszer finanszírozása és hitelezési kockázata mára már kezelhetlenné vált. Mindezen negatív tételek láncreakciószerű hatásainak következtében a magyar válságkezelés hathatós beavatkozási eszközök, és források hiányában van. A gazdasági és a társadalmi katasztrófa mindezek tükrében látóközelbe került Magyarországon.

Irodalomjegyzék:

- Lentner, Cs. 2005: Rendszerváltás és pénzügypolitika, Akadémiai Kiadó, Budapest
- The Economist, February 14th – 20th 2009
- Losoncz, M. 2008: Az amerikai hitelválság és világgazdasági következményei, Pénzügyi Szemle, Budapest, 2008. 2. szám
- Lentner, Cs. 2007: A demokrácia pénzügyi csapdája, Polgári Szemle, 2007. 2. szám (www.polgariszemle.hu)
- Williamson, J. 2003: Overview. An. Agenda for Restarting Growth and Reform In: Kuczynski – Williamson, 2003
- Lányi, K. 1997: A globális konvergencia változatai: Washington és Maastricht I. Külgazdaság, 1997. November
- Lányi, K. 2000: A válság táplálta globalizáció, Külgazdaság, 2000. Április

- Boros, A. – Lentner, Cs. 2008: Kihívások a pénzügyi stabilizáció szabályozásának területén, Jog-elméleti Szemle, 2008. December (www.jesz.ajk.elte.hu)
- A Központi Statisztikai Hivatal Jelenti, 2008. 9-10. szám, Budapest
- Keynes, J.M.: A foglalkoztatás, a kamat, és a pénz általános elmélete, Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest, 1965

EGÉSZSÉGES MAGÁNGAZDASÁG ÉS BETEG ÁLLAM?

Dr. Vigvári András

tudományos tanácsadó, ÁSZ Kutatóintézet

Abstract

The paper intends to analyze the factors of the phenomena of bad performance and slowing trend of Hungarian economy from a new point of view. The main finding is: Hungarian economic reforms can be characterized by a special Hungarian type of “market bias”, overvaluing the role of competition, undervaluing the role of cooperation. It has led to neglecting of the important role in catching up of the governmental sector. This is related to the indebtedness of economy and the process of privatization. Ironically, as a result of permanent “reforms” after political changes, Hungary has a big and impotent governmental sector, which does not support competitiveness. The conclusion is, that Hungarian public sector reforms should focus on the development of a special developmental state.

A hazai közgazdasági közbeszédben gyakran elhangzó sztereotípiák az egészséges, az államtól fojtogatott magángazdaság és a túlterjeszkedő, potenciázavarokkal küszködő állam dichotómiája. Nos ez a kép igen tetszetős de nem felel meg a valóságnak, és a lehetséges terápia vonatkozásában is tévútra visz. A hazai versenyszektor szerkezete minden vonatkozásban súlyos szerkezeti anomáliákkal küzd. Jól mutatja ezt az EU-ban legalacsonyabb aktivitási rátától kezdve a gazdaság duális szerkezetén át a fekete gazdaság nagy súlya és a kkv szektor sajátosságán keresztül számtalan tény. A hazai tradícióknak megfelelő termelési vertikumok (pl. élelmiszeripar) eltűnése, az enkláviszerűen működő ún. multinacionális ipari szektor (amely az export húzóereje), az adóterheléssel vetekedő pénzügyi szolgáltatási költségek fontos szimptómái annak, hogy az egészséges és csak a magas adóterhekkel sújtott versenyszféra versenyképesnek, de főleg a felzárkózást segítő minőségűnek gondolhassuk³. Ha ehhez hozzátesszük, hogy a hazai magánszektor hány ponton és milyen arányban függ a kormányzati megrendelésektől, akkor akár arra a következtetésre is juthatunk, hogy a kormányzati szektor (ezáltal a politika) erős gazdasági érdekcsoportok foglya. A mindenkori kormányok kiadási preferenciáit jelentős mértékben befolyásolják gazdasági érdekcsoportok. Gondoljunk a Gripen vásárlásokra, a költségvetésből támogatott lakossági informatikai akciókra, a lakáshitelek állami kamattámogatására, a méregdrága autópálya építésekre, a tömeges és átgondolatlan orvosi gép- és műszerbeszerzések támogatására, vagy újabban a PPP konstrukciókra. Ezzel eljutunk a nagy és gyenge állam paradoxonjához. A nem eredményesen, hatékonyan és gazdaságosan működő közigazgatás és jóléti rendszerek mellett az államháztartási kiadások járadékadvány érdekcsoportok általi erős befolyásolása okozza a magas GDP arányos állami kiadásokat. A helyzet bája az, hogy ugyanezek az érdekcsoportok egyben az adócsökkentések élharcosai.

A sikeresen felzárkózó országok (pl. Finnország, Spanyolország, de mondhatnánk Írországot is) példája azt mutatja, hogy a versenyképességhez tartozó gazdasági szerkezet kialakulását igencsak látható és szakszerű kezek segítették. Szerencsére a hazai közgazdasági kutatásokban öröndetesen helyet követel magának az állami szerepvállalás gazdasági fejlődés szempontjából történő megközelítése. (Csáky szerk.2009)

Eközben a magyarországi rendszerváltás intézményi és államháztartási reformjai béna kacsává tették az államot. Még az 1960-as évektől szakmai körökben is uralkodó előítéletté váló piaci fundamentalizmus⁴. Kétségtelen tény, hogy a közszektor reformok terén az 1980-as évek uralkodó irányzat a New Public Management (NPM) volt, amelytől a piaci fundamentalizmus nem idegen. Az NPM irányzaton és a DPM paradigmán⁵ alapuló közszektor reformokat jónéhány fejlett ország nem követte, a követők is jelentős korrekciókra kényszerültek. Ezzel szemben itthon a közszektor

³ Ezekről ld. Andor (szerk.)(2008) és Báger - Kovács (2004)

⁴ A piaci fundamentalizmus alatt azt értem, amikor a versenyt, a piaci allokációt akkor is érvényesíteni akarják, amikor annak hatékony működésének a közgazdaságtanból jól ismert feltételei hiányoznak. A piaci fundamentalizmus de facto a járadékadvány csoportok érdekeinek megfelelő ideológia.

⁵ Decentralizáció, privatizáció, piacosítás angol szavak rövidítése.

reformok vonatkozásában a hangadó szakértői körökben továbbra is az NPM uralkodik. A közszektor reformok másik, nemzetközileg markáns irányzata, a modernizáló irányzat követésének feltételei a hazai államháztartásból teljesen hiányoznak. A közszektor reformokkal kapcsolatos kutatásokat összefoglaló kötetnek ezért adtam a „Vissza az alapokhoz!” címet. Hasonló az üzenete az Állami Számvevőszék által készített, és az Országgyűlésnek 2007. tavaszán benyújtott Közpénzügyi Téziseknek is.

Halott-e a jóléti állam?

Elterjedt felfogás, hogy a jóléti állam döntően egy meghatározott gazdasági és politikai konstellációban létrejött, leépítendő képződmény. Ezt képviseli Mihályi (2009) írása is. Mihályi cikkében helyesen mutat rá a jóléti rendszerek kiteljesedésének egyik gazdasági alapjára. Elfelejtkezik azonban két másikról, amelyek sokkal fontosabbak. A technikai fejlődés eredményeként a piac egyre több területen vall kudarcot. A gazdaság –mint azt az előzőekben is jeleztük – fejlődő rendszer, ebben a piac intézménye maga is sokat változik, finomodik, de e mellett más intézmények is szükségesek belső egyensúlyának megmaradásához. A piac önmagában nem képes például a kutatás-fejlesztés erőforrásait előteremteni. A legversenyképesebb országok egyikében (USA) a K+F finanszírozását jelentős részben a hadiipari megrendelések segítségével az állam biztosítja. Mellesleg szólva, amíg az EU-nak nem lesznek hasonló típusú közös költségvetési kiadásai, addig a 2000-es lisszaboni célok elérése szinte lehetetlen. Célzott erőforrás-koncentráció nélkül ugyanis illúzió minden versenyképességi törekvés. A jóléti állam döntő szerepet tölt be nemcsak, sőt nem is elsősorban a társadalmi egyenlőtlenségek kezelésében, hanem a tudásalapú társadalom újratermelésében, ld. Finnország esete. Határozottan hibás tehát a jóléti államot az állam redisztributív funkciójára szűkíteni.

A másik hiányosság Mihályi elemzésében, hogy megfeledkezik arról, ami Marx óta tudható, de Keynes óta tudni illik, hogy a kapitalizmus profitkorlátos gazdaság. A vegyesgazdaság kialakulása éppen arról szól, hogy az uralkodó piaci koordináció a GDP jelentős részét kitevő bürokratikus koordinációval egészül ki, ezzel oldva a már említett korlátot. Ezt szolgálja a belső érték nélküli pénzrendszer és az ezt használó monetáris politika éppúgy, mint a költségvetési politika, netán az állam tulajdonosi szerepvállalása. A mostani válság során Keynes aktualitása nyilván nem abban van, hogy kis és nyitott gazdaságok tudhatnak-e anticiklikus költségvetési politikát folytatni, hanem abban, hogy a globalizáció viszonyai között, hogyan lehetséges a tőkés gazdaság eme belső konfliktusát kezelni. A nyugati sajtóban folyó diskurzusok erről (is) szólnak.

A modern jóléti állam (ld. Barr2009) tehát a modern és felzárkózó „tudásalapú” gazdaságok integráns része. Ide tartozik ugyanis nemcsak a jövedelemegyenlőtlenségek tolerálható keretek között tartásának feladata, de az oktatás-képzés rendszere.

Szubszidiaritás nélküli decentralizáció

Külön említést érdemel az államháztartási reformok azon vonása, amely a kormányzati feladatok túlzott decentralizációját eredményezte és az önkormányzatiság „magyar modelljét” hozta létre. Ez a modell szembement az élenjáró országokban zajló folyamatokkal. A megreformált tanácsrendszerhez képest az Önkormányzati törvény a közfeladatellátás terén dezintegrációt hajtott végre és olyan gazdálkodási környezetet teremtett, amelyben túlzottan nagy szerep jut a szubjektív döntéseknek. Az önkormányzati középszint meggyengítésével a térségfejlesztési és integráló szerep háttérbe szorult. A globalizált világban, amikor a beruházásokért folyó verseny egyik alapvető tényezője a telephelyek versenyképessége a magyar helyi önkormányzatok helyi gazdaságfejlesztési lehetőségei meglehetősen korlátozottak. Az Ötv-ben megfogalmazott közjogi önállósággal szemben ugyanakkor erőteljes a szektor pénzügyi függősége a központi költségvetéstől. E függőség nemcsak a központilag szabályozott önkormányzati források részaránya miatt nagy, hanem azért is, mert a forrásszabályozási rendszer alkalmas a kézivezérlésre.

A közfeladatok szélsőségesen széleskörű decentralizációja a fájdalmasnak ígérkező átalakításokból adódó konfliktusok decentralizációját szolgálta. A közoktatás és egészségügy önkormányzati feladatátá tétele rontotta e feladatok eredményes és méretgazdaságos ellátásának esélyeit. E két humánszolgáltatás minőségének romlását nem kell bizonyítani, erre számos közismert indikátor hívja

fel a figyelmet. E szolgáltatások minősége azonban alapvető versenyképességi tényező. Osztjuk azokat a véleményeket Pálné (2008), amelyek a magyar önkormányzati modellt naivnak és fenntarthatatlannak tartják. Úgy gondoljuk, hogy éppen e miatt igaz, hogy a hazai közszektor modernizálását itt, a „leggyengébb láncszem”-nél kell kezdeni.

Lehet-e erős állam nélkül felzárkózni?

Sokan szembeállítják a kormányzati szerepvállalást és a gazdasági versenyképességet. De mit is jelent a hosszú távú versenyképesség? A gazdaság olyan fejlesztését, amely biztosítja a megfelelő foglalkoztatást, a környezetbarát gazdasági növekedést, az új technológiák alkalmazását, a kiegyensúlyozott jövedelemelosztáson alapuló társadalmi békét. Ha az európai versenyképességi rangsorokat nézzük, akkor az a nem meg lepő helyzet, hogy annak élén erős kormányzati szektorral rendelkező országok vannak. A jelenlegi magyar közpénzügyi rendszer nem alkalmas az ország felzárkóztatását biztosító kormányzati szerepvállalás támogatására, ezért új modellre van szükség. A „fejlesztő állam magyar modellje” lényegesen különbözik a múlt század harmadik harmadában megismert, és sok tekintetben sikeres fejlesztőállam-modellektől. Teljesen eltérő társadalmi tradíciók, nemzetközi beágyazottság és gazdasági szerkezet jellemzi a XXI. századi Magyarországot, mint az újonnan iparosodott XX. századi gazdaságokat. A magyar fejlesztő állam nem a tökefelhalmozás állami eszközökkel történő biztosítását, hanem az ország rendelkezésére álló források abszorpcióját szolgáló intézmények kialakítását, működtetését és modernizációs hatású felhasználását szolgálja. A magyar gazdaságban – szemben az újonnan iparosodott ázsiai országokkal – a pénzügyi közvetítő rendszer piaci alapon és a nemzetközi szolgáltatáspiacba ágyazottan működik. A magyar fejlesztő állam feladata a versenyképességet javító fizikai infrastruktúra és a humán erőforrás fejlesztése, valamint a társadalmi kohézió erősítése, a gazdasági fejlődés környezeti szempontból fenntartható jellegének biztosítása. Ehhez olyan kapacitásokra, működési módokra van szükség, amelyek zavartalanul biztosítják az EU-források felszívását, és azt, hogy ezekből a gazdasági felzárkózás szempontjából fontos és pénzügyileg hosszú távon is finanszírozható projektek jöjjenek létre. Ehhez ütőképes nemzetgazdasági tervezési rendszerre (lett) volna szükség⁶. A feladat bonyolultságát jelzi, hogy a modern állam kiépítésének igénye a költségvetési stabilizáció megteremtésének kényszerével esik egybe. A költségvetési stabilizáció döntően az ország kis méretéből adódó kockázatok miatt szükséges. A forint könnyen spekulációs támadás célpontja lehet, ami valutaválsághoz vezethet. Ennek társadalmi költségei és modernizációra gyakorolt hatásai beláthatatlanok. Ebből azonban az euróhoz vezető út követelményeinek (nominális konvergencia) és a felzárkózáshoz vezető lépéseknek (reálkonvergencia) valós konfliktusai adódnak. E konfliktust kezelni kell tudnia az új kormánynak, amikor az Új Magyarország Fejlesztési Terv, a Konvergenciaprogram és a következő évi költségvetési törvényjavaslat konzisztenciáját kell megteremtenie. E konfliktust csak időben lehet feloldani. Különös jelentősége van tehát annak, hogy a változtatásokat milyen közszektorbeli területeken és milyen időzítéssel hajtjuk végre.

Az újabb reformtervekről

Az utóbbi időszakban egymást érték a különböző reformprogramok. Ezek célkeresztjében a kormányzati szektor és az önkormányzatok állnak, s ennyiben jó úton járnak. Hisz az egyetlen esélyt az ország számára a kormányzati szerepvállalás megváltozása jelentheti: a szabályozás minőségének emelése, a szociális kiadások célzottságának javítása, a közigazgatás és a közszolgáltatások jobb teljesítménye.

Csak hogy a javaslattevők számára a közigazgatás és az önkormányzati rendszer pusztán költséghely, amelyre meghatározzák a költségcsökkentési feladatokat. Az fel sem merül, hogy e rendszerek nem önmagukért vannak, hanem konkrét funkciókat látnak el – jól vagy rosszul, olcsón vagy drágán. Ahogy egy magánvállalat sem engedheti meg, hogy felső menedzsmentje gyenge és kontraszelektált legyen, úgy a GDP 40-50 százalékát felhasználó „nagyüzem” sem teheti ezt meg. Hacsak nem az a cél, hogy a vállalkozói szektor zavartalanul tudjon üzletelni a köz rovására.

⁶ Egy lehetséges megoldást vázolt föl Sántha-Vigvári (2006) írása.

A fenntarthatatlan önkormányzati rendszer, „a magyar modell” valóban megváltoztatandó. Ahogy azonban a mértékadó szakirodalom jelzi, világos, hogy nem az elaprózottság, a képviselői létszám nagysága az alapkérdés. Sokkal fontosabb kérdés a jogbiztonság, az önkormányzati középszint, a főváros modell kérdése (Pálné (2008), a felelős gazdálkodásra szorító pénzügyi rendszer létrehozása.

Az építő reformok hosszú évek aprómunkáját követelik, és ezek az ország balszerencséjére általában nem jól kommunikálható lépések. A korszerű gazdaságot szolgálni képes állam építése a képzett politikusoknál és köztisztviselőknél kezdődik. Autót csak a jogosítvánnyal rendelkező vezethet, önkormányzatot bárki. A választott tisztségviselők és a köztisztviselők kötelező képzése kultúrállamokban természetes követelmény, s egy ilyen képzési rendszer felállítása itthon sem kétharmados ügy.

Ahhoz, hogy a kormányzati döntések ne vakrepülésben szülessenek, tudni kéne, hogy mi mennyi. A tisztességes közpénzmenedzsmenthez először is megbízható információs rendszerre lenne szükség: ennek híján sem a mérhetetlen pazarlás okait feltárni, sem a költségvetési szabályokat betartatni, sem jó közpolitikai döntéseket hozni nem lehet. Egy ilyen információs rendszer alapja lehetne annak is, hogy a költségvetési pénzek ne rutinból és ne is erőből, netán „pofára” legyenek elosztva – azaz korszerűsíteni lehetne és kellene a költségvetési tervezés rendszerét is.

A kormány maga is hozzájárult ahhoz, hogy az önkormányzati rendszer korszerűsítése a kétharmados törvények karanténjába szoruljon. A hét régiós, választott önkormányzatot próbálta átöröltetni tűzön-vízen – és ez nem csak azért volt értelmetlen, mert nem kapott megfelelő támogatást, hanem mert nem ez az egyetlen megoldás. A korszerűsítés helyes iránya az önkormányzatok feletti erősebb állami kontroll volna. A dekoncentrált szervek érthetelen vehemenciájú regionalizálásának vége a közigazgatási hivatalok megszűnése és ezzel a törvényességi felügyelet pillanatnyi szünetelése lett. A kormányzat a regionalizálást erőltetve gyengítette mind intézményesen, mind pénzügyileg a megyéket. Ez oda vezetett, hogy a megyei önkormányzatok – a bankok asszisztálásával – úgy adósodtak el, hogy a kötvények visszafizetésének halvány reménye sem látható. A megyéket az illetékhivatalok megszüntetésével is gyengítették nem gondolván arra, hogy e szervezetek alkalmasak lettek volna az ingatlanadóztatás és a helyi adórendszerek jobb működtetésére.

Valóban, az önkormányzati reform fontos eleme kell, hogy legyen legyen a polgármesteri hivatalok számának csökkentése, a funkciók összevonása. De előbb ki kell módolni, hogy az oda tartozó feladatokat valamilyen ésszerű formában ellássuk. A kis községi hivatalok (nem az önkormányzat) megszüntetését, a hivatali funkciók olcsóbb ellátását, a pénzügyi fegyelem erősödését és nem utolsósorban az államadósság jobb menedzselését segítené az önkormányzati kincstár. Tény, hogy a helyi közigazgatási feladatok ésszerű átszervezése szerepel a kormány javasolt intézkedései között – ez a jó hír. A Reformszövetség azon ötlete azonban, hogy az iparüzési adót a vállalkozói ingatlanadóval váltsa ki, komolytalan, ráadásul az önkormányzati hitelek mögül venné ki a fedezetet. Nem biztos, hogy a bankrendszer mostani állapotában ez jó húzás lenne – az önkormányzatok adóssága ma 900 milliárd forint. Valóban, a mai iparüzési adó anakronisztikus. A versenyképesség, de az önkormányzatok pénzügyi biztonsága miatt is szükséges a helyi adórendszer átalakítása. Sürgető volna az is, hogy az EU-forrásokból az önkormányzatokhoz érkező rengeteg pénz ne a következő generációk életét nehezítse. Számtalan példát tudunk „ingyen” pénzekből megvalósult, balul sikerült önkormányzati beruházásokra: tornatermek, uszodák, orvos diagnosztikai kapacitások létesültek sokszor feleslegesen. Ezt megelőzendő javaslom, hogy az önkormányzati pályázati pénzek egy részéből olyan speciális garancialap létesüljön, amely alkalmas arra, hogy a valós igényeket kielégítő, uniós forrásokat felhasználó beruházások hiteleit tegye olcsóbbá és biztonságosabbá.

Nem folytatom. Szomorú, hogy sem a kormányzati döntéshozók, sem a Reformszövetség, szakértő stábja sem jónevű közgazdászok nem lapozták át azokat a megoldási javaslatokat, amelyek 1999-től a legkülönbözőbb formációkban és műhelyekben készültek. Ezek többségét publikálták is. (Ld. Pl. Ágh-Tamás-Vértes 2006) Ha így lett volna, akkor nem olyan sovány és kétes eredménnyel kecsegtető javaslatok fogalmazódnak meg e tárgykörben.

Irodalom

- Ágh Attila- Tamás Pál- Vértes András (2006): Magyarország 2015. Jövőképek. Fehérkönyv. MTA-MEH Projekt, MTA Szociológiai Kutatóintézet
- Andor L. (szerk.)(2008): Magyar gazdaság. Pannonica Kiadó.
- Báger G.- Kovács Á. (2004): Privatizáció Magyarországon. ÁSZ FEMI
- N. Barr (2009): A jóléti állam közgazdaságtana. Akadémiai Kiadó
- Bokros Lajos (2009): A reformok kritikus tömege. Élet és Irodalom. 2009. január 23.
- Csáky György (2009): A látható kéz. A fejlesztő állam a globalizációban. Napvilág Könyvkiadó
- Pálné Dr. Kovács Ilona (2008): Helyi kormányzás Magyarországon. Dialóg Campus, Budapest-Pécs
- Mihályi Péter (2009): A jóléti állam le- és átépítése. Élet és Irodalom március 13.
- Muraközy L. (szerk.): Fecseg a felszín és hallgat a mély. Akadémiai Kiadó, 2007.
- Sántha György – Vigvári András (2006): A nemzetgazdasági tervezési rendszer szervezeti és intézményi rendje. In: Vigvári András (szerk.) (2006): Vissza az alapokhoz! MTA-MEH Stratégiai Kutatások. Új Mandátum Kiadó.
- Vigvári A. (szerk.): Vissza az alapokhoz! Új Mandátum Kiadó 2006.

HELYI ÁLLAMHÁZTARTÁSI REFORMOK. MIT TEHETNEK AZ ÖN-KORMÁNYZATOK?

Halmosi Péter

PhD. egyetemi adjunktus

Szegedi Tudományegyetem

Pénzügyek és Nemzetközi Gazdasági Kapcsolatok Intézete

Summary

The reform of the Hungarian local government system has been a key point of discussions on state budget for many years. These discussions have unfortunately brought only symbolic reforms (e.g. authorization of local associations, alteration of fiscal capacity calculation) leaving real reform decisions for the future.

Reforms are usually supposed to be carried out at central level. In this study we present arguments and possibilities for both centrally and locally initiated reforms. This is urged by the disadvantageous treatment of the sector in the past 18 years and by the global recession of 2008 the negative effect of which is already experienced in form of higher exposure to insolvency.

We admit that local level reforms do not substitute central level reforms but we believe that financial distress can be overcome so more easily. Studies and surveys of the Hungarian State Audit Office worked up in this study suggest that values as well as methods and techniques already used in other sectors shall be used for local governments too. We do believe that this would mean local reforms.

Bevezetés

Az önkormányzati rendszer reformja évek óta az államháztartási szakmai viták egyik központi kérdése. Sajnos a szakmai viták megannyi jelképértékű reformot eredményeztek (ld. önkormányzatok társulási lehetősége, települések adóerőképességében mutatkozó különbségek elosztási mechanizmus változtatásán keresztüli mérséklése), későbbi időszakokra hagyva a valódi reformokat.

A reformokat természetesen leggyakrabban valamiféle központi irányításhoz, illetve kezdeményezéshez kötjük. Állításunk az, hogy a központi és helyi reformokra egyaránt szükség van, részben az önkormányzati alrendszer elmúlt 18 évének diszpreferáltsága, részben pedig a 2008. év végén bekövetkezett, globális recessziós hullám kedvezőtlen hatásainak megelőzése, illetve néhány önkormányzat esetében a már igen közeli fizetésektelenség miatt.

Elfogadjuk, hogy a helyi szintű reformok nem helyettesíthetik a központi szintű reformokat, úgy gondoljuk azonban, hogy a problémáikkal időben szembe néző önkormányzatok sikeresebben fogják átvészelni a következő éveket. Jelen tanulmányban az Állami Számvevőszék jelentéseire, továbbá empirikus felmérésekre alapozva bemutatjuk azokat a körülményeket, amik alapján valóban szükség van mind az értékrendváltásra, mind a más területeken már elterjedt módszerek átvételére, illetve konkrét javaslatokat fogalmazunk meg az alkalmazandó technikák körére. Úgy gondoljuk, hogy ezeknek a technikáknak az átvétele igenis helyi szintű reformnak tekinthető.

Az önkormányzati reformok szükségessége

A reformérettségre utaló jeleket mind a megyei, mind a települési önkormányzatok esetében egyértelműen láthatjuk. A nehéz makrogazdasági környezet közepette gyakori jogszabályváltozások alultervezett költségvetési gazdálkodást, rövid távú orientáltságot, „kollektív felelőtlenség”-et, továbbá romló hatékonyságot és gazdaságosságot eredményeztek. Mondanivalónk szempontjából a „kollektív felelőtlenség” kialakulását tartjuk a legveszélyesebbnek. A kifejezés arra utal, hogy a feladatokhoz képest elégtelen forrásokért cserében nemzetközi viszonylatban is igen nagyfokú liberalizált gazdálkodási szabályok voltak és vannak érvényben a mai napig. A központi kormányzat tehát egyrészt nem rendelkezik információval a közszolgáltatások tényleges költségeiről, ezáltal nem tud a szükségleteknek megfelelő forrást biztosítani, másrészt azonban gyakran szemet huny a

helyi önkormányzatok törvénysértő gazdálkodása felett. Ezt többek között az is bizonyítja, hogy a központi kormányzat nem bocsátja az önkormányzatok rendelkezésére az önkormányzati törvény, illetve az Alkotmány szerint a feladatellátáshoz kapcsolódó, megillető pénzforrásokat, és a feladatok nem-teljesülésének figyelmen kívül hagyása lehetővé teszi a reformok elodázását. Mivel maga a központi kormányzat sem tartja be a „játékszabályokat”, a teljes kormányzati szektor szavahihe-tősége komoly csorbát szenved. A felelőtlen magatartást jól mutatja, hogy az államháztartás belső működésének problémáit, hiányosságait feltáró számvevőszéki elemzések ellenére az ellenőrzések továbbra is felszínesek és nem kellően széleskörűek. A reformok mellett szól, hogy a szektorból drasztikus következmények nélkül mindössze néhány tíz milliárd forintot lehet kivonni, az átalakítá-sok és további pénzek révén azonban a közszolgáltatások minősége lényegesen javítható lenne (Vigvári, 2006).

A felelőtlen helyi gazdálkodás természetesen nem volt minden esetben nyilvánvaló. A helyi veze-tés gyakran szembesült a rövid és hosszú távú céljai közötti ellentmondások feloldhatatlanságával. Egy 2006-os felmérésből⁷ arra következtethetünk, hogy sok helyi vezetőben alakult ki az a nézet, amely szerint a vagyon feláldozható a működés érdekében vagyis a hosszú távú célok feláldozha-tók a rövid távú célok érdekében. Véleményünk szerint az önkormányzatok gazdasági helyzetének egyik legkomolyabb problémája a pénzügyi-gazdálkodással kapcsolatos negatív magatartásformák kialakulása és általánossá válása volt. Nem véletlen, hogy 2008 tavaszán már az Állami Számvevő-szék figyelme is az ilyen típusú vizsgálatokra irányult⁸. Fontosnak tartjuk ezért áttekinteni, hogy az elmúlt 18 évben milyen a pénzügyi-vagyoni helyzetre kiható folyamatok mentek végbe a szektor-ban. A „kollektív felelőtlenség” az elmúlt évtizedben a helyi szintű reformok lehetőségét igencsak lecsökkentette, holott Nyugat-Európában igencsak jelentős előrelépések történtek az alkalmazott technikák körét illetően. A probléma mélységének éreztetéséhez érdemes röviden áttekinteni a pénzügyi és vagyoni helyzettel kapcsolatos problémákat.

A pénzügyi helyzet alakulása

Az önkormányzati rendszer 1990. évi LXV. törvény általi újjászűletése magában hordozta a később megjelenő pénzügyi és vagyoni kockázatokat (Halmosi, 2007). A romló makrogazdasági környe-zetben úgy tűnt, sokáig a gazdaság szereplői is figyelmen kívül hagyták a szektorból érkező vész-jelzéseket. A veszélyes helyzetre először az egyes önkormányzatok szintjén vizsgálódó kutatók hívták fel a figyelmet esettanulmányaikkal⁹, ám a mélyben rejtőző gyökerek feltárása még éveket váratott magára. Mérföldkönek tekinthető ezért az Állami Számvevőszék 2006-os, 0604-es sorszá-mú jelentése, illetve Sepsey Tamásnak, az Állami Számvevőszék főigazgató-helyettesének a 2003-2006. évek átfogó ellenőrzésének tapasztalatairól szóló, 2008. áprilisi előadása¹⁰. Az ÁSZ jelenté-sei, vizsgálatai több figyelemre méltó tényre világítottak rá:

- Egyes önkormányzatok elkezdték felélni vagyonukat.
- A számvevőszéki ellenőrzések alapján megfogalmazott javaslatokat az önkormányzatok csak bizonyos mértékig veszik figyelembe.
- Az önkormányzatok harmada finanszírozási célú pénzügyi műveleteket vett figyelembe költségvetési bevételként, illetve kiadásként, így tulajdonképpen nem a tényleges költség-vetési hiányt állapították meg.
- Az önkormányzatok 30%-a nem a törvényi előírások szerint végzi el a leltározást.

A szektor működésének belső ellentmondásossága valójában egy sajátos fejlődési folyamat ered-ménye, amit a szektor pénzügyi adatai is jól tükröznek. Ebben a folyamatban lényeges elem volt az

⁷ A több mint 400 polgármesterre, jegyzőre kiterjedő átfogó felmérést a Marketing Centrum készítette.

⁸ Az ÁSZ Fejlesztési és Módszertani Intézetében dr. Vigvári András vetette kutatás több száz önkormányzat esetében vizsgálata kérdőív formájában a helyi gazdálkodási döntéseket. 11 Csongrád megyei önkormányzat esetében a cikk szerzője személyesen készített mélyinterjút a települések vezetőivel. Bővebben lásd. utolsó részben.

⁹ Lásd. Kopányi (ed. et. al, 2004)

¹⁰ Elhangzott: a „2008 - az önkormányzati csődök éve?” c., IGE Kft. által szervezett konferencián.

éven belüli hitelforgalom tendenciájának növekedése, amit 1996 és 2005 között az alábbi táblázat mutat be:

1. Táblázat: A hazai önkormányzati szektor hitelforgalma 1996-2005 között (milliárd Ft)

	1996	1997 ¹¹	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Év végi hitelállomány	38,4	n.a.	44,4	50,0	56,6	72,2	116,1	144,0	182,4	241,5
Éves hitelbevétel	14,3	17,0	42,4	20,1	23,5	44,0	79,4	62,7	74,4	94,3
Hitel visszafizetés	21,5	19,0	23,1	12,2	13,7	17,5	20,8	46,5	22,6	27,6
Éves nettó hitelforgalom	-7,2	-2,0	19,3	7,9	9,8	26,5	58,6	16,2	51,8	66,7
Éves hitelbevétel/ GDP	0,20%	n.a.	0,42%	0,17%	0,18%	0,29%	0,46%	0,34%	0,36%	0,43%

Forrás: Dobos és Szelényi, 1996-2006 és Zárszámadás adatai alapján saját szerkesztés

Egészen 2000-ig az éven belüli nettó hitelforgalom viszonylag stabilan alakult vagyis az önkormányzatok a hiteleket nem csak felvették, hanem vissza is fizették. Az ezredforduló után a rövid lejáratú hitelforgalom intenzitásának fokozódása arra utal, hogy a forráshiányos helyzet likviditási problémákat, illetve bizonyos önkormányzatok esetében a hitelállomány gyarapodásával járt, hiszen a felvett hitelekkel szemben nem jelennek meg a törlesztések – ezek majd egy későbbi időszaktot fognak terhelni.

Az Állami Számvevőszék jelentései rámutattak, hogy 2005 végén az önkormányzatok 61%-a (megyei önkormányzatok háromnegyede, megyei jogú városok egyharmada, fővárosi kerületek fele, városi önkormányzatok kétötöde) nem tudta év végén visszafizetni, 20%-uk pedig 2003-2006 között egyik évben sem fizette vissza a likviditási hitel teljes összegét.

További aggodalomra adhat okot, hogy míg 2000-ben az önkormányzatok 13,9%-a, 2005-ben már 20,3%-a kényszerült működést finanszírozó hitelt felvenni. Míg 2000-ben az államadósságnak csak 1,4%-át, 2005-ben már 2,6%-át, 2006-ban pedig 3,0%-át tette ki az önkormányzatok adóssága. Ez közel 28%-os éves átlagos növekedésnek felel meg.

Megállapítható tehát, hogy a szektor komoly likviditási, eladósodási problémákkal küzd, így nem meglepő az sem, hogy az önkormányzatok 10%-a nem tudja teljesíteni az éves költségvetési egyensúlyt. Bár a hitelfelvételt – és ezáltal az eladósodást – az Ötv. 88. § (2)-a korlátozza, a kialakult helyzet arra utal, hogy a szabályozás nem megfelelő. Az önkormányzati törvény szerinti hitelfelvételi korláttal kapcsolatos problémák az alábbiak szerint összegezhetők:

- A definíció nem tartalmazza az önkormányzati feladatot ellátó vállalatok részére nyújtott garanciákat, kezességvállalásokat, illetve a hosszú távú fejlesztési célú pénzeszközátadásokat. Ezek a kötelezettségtípusok tehát nem összegezhetők pontosan.
- A törvény nem szankcionálja a hitelfelvételi limit túllépését.
- A váltótartozás mértékét a megfogalmazás nem korlátozza, így a tartozást az esedékesség évében kell beszámítani a rövid lejáratú kötelezettségekbe. Ez akár az adott évben minden hitelfelvételi lehetőséget megszüntethet.
- A hitelfelvételi limitbe a likviditási hitelek nem kerülnek figyelembe vételre, ami lehetőséget teremt a jogszabályi megkerülésére.
- Az uniós támogatások megelőlegezését szolgáló hitelek – helyesen – nem kerülnek figyelembe vételre a hitelfelvételi limitnél, mivel azonban az ezen hitelek után fizetett kamat rendszerint a pályázatokban nem számolható el költségként, a fizetett kamatokat a kötelezettségvállalási korlátba be kellene számítani.

Természetesen nem okolható a kialakult helyzetért csak az önkormányzati törvény, illetve a forrás-decentralizáció rendszere. Bizonyos mértékig felelősnek tekinthetők maguk az önkormányzatok, és az államháztartási információs rendszer is. Jókay (2007) jogosan hívta fel a figyelmet arra, hogy a

¹¹ Dobos és Szelényi (1999) alapján saját becslés.

„korrigált saját folyóbevétel”-hez, mint a saját folyó bevételek és rövid lejáratú kötelezettségek különbségéhez való viszonyítás értelmezhetetlen adatokhoz vezethet, illetve a hitelfelvételi limit kijátszását eredményezheti. Számításai szerint 2006-ban 1 megyei jogú város, 11 város és 363 település esetében a „korrigált saját bevétel” negatív volt. A kutatás rámutatott arra is, hogy 2006-ban 1965 település nulla rövid lejáratú kötelezettséget jelentett az Államkincstár felé, ami minden bizonnyal nem valós helyzetet takar (lásd. rendszeres kötelezettségek – közüzemi szolgáltatások, dolgozók bérkövetelése, stb.).

Az önkormányzati gazdálkodás egyik sarkalatos pontja a pénzügyi és vagyoni helyzet szoros összefüggése. A költségvetési és vagyonomérleg közötti átmenetet sok országban a jogszabályok nem vagy nem következetesen szabályozzák. Tovább súlyosbítja a helyzetet, ha a folyó és felhalmozási tevékenység sincs megfelelően elválasztva és így pl. felhalmozási bevételekből (ide tartozik a felhalmozási célú hitel is!) az önkormányzatok folyó működésüket finanszírozhatják. Fontos ezért annak áttekintése, hogy a pénzügyi problémák milyen vagyoni problémákat idéztek elő.

A helyi vagyongazdálkodás tarthatatlansága

Az önkormányzati vagyonátadás Magyarországon több lépcsőben ment végbe. A tanácsai tulajdonban lévő ingatlanok és ingóságok átadásán túl az ún. vagyonátadási törvény, később pedig – privatizációs jogvita során – bírósági határozatok juttattak vagyont a jelentős feladatokat végző önkormányzati szektornak. Bár voltak a vagyongazdálkodással kapcsolatos jogszabályi elvárások¹², ezek a gyakorlatban nem megfelelően voltak kezelve. Ennek markáns jele, hogy a 2003. január 1-jével végrehajtott vagyonátértékelés jelentős ingatlanvagyon és üzemeltetésre átadott vagyontárgy növekedést mutatott ki. Pitti (2008) szerint a vagyonátadás „túl jól sikerült”, mivel a 10 ezer milliárd Ft értékű átadott vagyonból kb. 8 ezer milliárd Ft tárgyi eszköz volt, amelynek amortizációja messze meghaladja a helyi beruházási kapacitásokat¹³. Az önkormányzatok beruházási politikájával kapcsolatosan kritikaként fogalmazhatjuk meg a következőket:

- Az 1990-es évek elején jelentős számú település pénzügyi helyzetéhez képest indokolatlanul nagy beruházásba kezdett¹⁴.
- A központilag vezényelt helyi beruházások nem voltak képesek valamennyi felújítási, beruházási igényt figyelembe venni, emiatt az önkormányzatok sok esetben nem a vagyontárgyak elhasználódottsága szerint valósították meg beruházásaikat.
- Néhány esetben olyan beruházások valósultak meg, amelyek nemcsak hogy nem voltak indokoltak, de működtetésük, fenntartásuk jelentős költségeket okozott.
- Az uniós pályázati források elérhetősége a szakértők szerint további át nem gondolt beruházásokat fog eredményezni a jövőben.

A pénzügyi és vagyoni helyzet az önkormányzatok esetében igen szorosan összefügg egymással. A szűkös pénzügyi keretek miatt egyes önkormányzatok az Állami Számvevőszék szerint 2006 után már valóban felhasználták vagyontárgyaikat a működés biztosítása érdekében. Az önkormányzati vagyon eltűnése azt a jövőképet vetíti elénk, hogy nem kapunk közszolgáltatásokat. Ennek elkerülése végett a döntéshozók magatartásán változtatni kell. Előrevetítjük, hogy nem csak a helyi döntéshozók magatartásán kell változtatni, szükség van a központi kormányzat magatartásának megváltoztatására is ahhoz, hogy helyi reformok induljanak el.

¹² Lásd. 147/1992 (XI. 6) Korm. Rendelet, amely az adatszolgáltatás mellett kimondta, hogy a vagyongazdálkodással kapcsolatos feladatok helyi rendeletben való rendezését írta elő.

¹³ Nem véletlen, hogy az önkormányzati beruházások nagy része centralizált rendszerben valósul meg (lásd. címzett és céltámogatások), a helyi szinten képződő kevés nettó megtakarítás miatt ugyanis félő, hogy az önkormányzatok nem a közfeladatok ellátásához kapcsolódó, legfontosabb beruházásokat valósítanák meg.

¹⁴ 1996 utáni csődesetek egyik lényeges okai voltak a korábban megkezdett, elhúzódnak beruházások.

2. A helyi szintű reformok lehetősége

A helyi önkormányzatok pénzügyi-vagyoni problémáinak megelőzését a fejlett országok rendszerint a helyi hitelfelvétel szabályozásában látják. Az angolszász országokban elterjedt ún. szabad piaci modell lényege, hogy a kormányzat a hitelfelvétel korlátozását azáltal véli elérni, hogy a piacra bízza, mennyiben, illetve milyen feltételek mellett finanszírozza az önkormányzatok működését. Ezekben az országokban a helyi szint alapvetően érdekelt a megfelelő külső és belső értékelés, illetve az ehhez kapcsolódó – helyi szintű – reformok iránt. A kontinentális országokban ezzel szemben az állam kemény jogszabályi korlátozások, ellenőrzések, szankciók révén igyekszik a helyi hitelfelvételt korlátozni. Ezek az országok rendszerint kormányzati ellenőrzéssel helyettesítik a külső (független minősítő ügynökségek) és belső (az önkormányzat által elvégzett) értékelések ösztönzését, amelynek eredményességére természetesen kihat a helyi és a központi szint közötti kapcsolat minősége. A pénzügyi helyzettel és vagyongazdálkodással kapcsolatos problémák kezelésére a következő technikák terjedtek el (Council of Europe 2002 és Halmosi 2007 alapján):

- Közép- vagy hosszú lejáratú pénzügyi terv készítése;
- Helyi gazdaságfejlesztési terv készítése;
- Egyedi, helyi adósságkorklát felállítása;
- Rating készítése;
- Minőségbiztosítási rendszer bevezetése az egyes intézményekben;
- Középtávú vagyongazdálkodási terv készítése;
- Likviditási terv, „cash flow” terv készítése;
- Hasonló helyzetű, illetve méretű települések „best practice” technikáinak átvétele;

Véleményünk szerint a fenti technikák mindenképpen fontosak a magyar önkormányzatok számára is, a pénzügyi-vagyoni kockázatok megelőzéséhez azonban – a rendszer belső ellentmondásai miatt – nem elégségesek. Véleményünk szerint adott jogszabályi környezetben az önkormányzatok egyedileg sokat tehetnek helyzetük stabilizálása érdekében. Ilyen, reformértékű helyi tevékenységeknek tekinthetők ezért a következők:

- Pénz- és tőkepiaci folyamatok elemzése;
- Devizában történő kötelezettségvállalások szigorú kontrollja;
- Önkormányzati követelések behajtása;
- Árfolyamváltozás miatt negatívan érintett kötelezettségekkel szembeni védekezés (például swap-, hedge-ügyletek kötése, stb.);
- Támogatásra jogosult személyek pontosabb elhatárolása, szükségleteik jobb megismerése;
- Fizetési kötelezettségek esedékesség és összeg szerinti pontos nyilvántartása;
- Helyi adó-, díjpolitika helyi jövedelmi és közszolgáltatások iránti kereslethez való igazítása;
- Kereskedelmi ingatlanok kihasználtságának vizsgálata, szükség szerint értékesítése;
- Veszteséges vállalkozási tevékenység megszüntetése;
- Közfeladatok minőségét javító, a költségvetést túlzottan meg nem terhelő beruházások elvégzése;
- Vagyon állagmegóvását célzó szabályozás;
- Szakmailag kompetens személyek kinevezése az önkormányzat által működtetett intézmények élére;
- Önkéntes önkormányzati feladatok szükség szerinti csökkentése;
- Önkéntes feladatok költséghatékonyságának mérése, alacsony szintű hasznosság esetén a feladat megszüntetése, hatósági ellenőrzés során feltárt hiányosságok esetén a feladat szűkítése;
- Önkormányzati tulajdonú közszolgáltatók pénzügyi helyzetének ellenőrzése;
- Elhalasztható beruházások átütemezése;
- Településméretre nem jellemző folyamateltérések okainak vizsgálata;
- Vagyontárgyak értékéhez viszonyított jelzálogkorlátok megállapítása;
- nyújtott garancia, kezesség nyilvántartása;

- Átadott vagyontárgyak állagának rendszeres ellenőrzése;
- Alternatív megoldás kidolgozása a legfontosabb közfeladat ellátására;
- Aktualizált nyilvántartás vezetése a vagyontárgyak amortizáltságának fokáról;
- Önkéntes, illetve vállalkozói feladathoz kapcsolódó azon vagyontárgyak értékesítése, amelyek rendszeres ráfordítást igényelnek vagy a vagyontárgy tartásából származó haszon alacsony;
- Meglévő és új beruházások vagyontárgyak szerinti elkülönített nyilvántartása;
- Biztosítani, hogy a felújítás, és pótlás során az elhasználtság és a közjavak iránti kereslet érvényesüljön;
- Beruházási döntések előtt finanszírozhatósági vizsgálat;
- Demográfiai változásokról előrejelzések készítése;
- Párbeszéd, az önkormányzat helyzetével kapcsolatos átfogó tájékoztatás, a lakosság döntéseibe való bevonása (nagyobb kérdésekben).

A fenti technikák alkalmazására véleményünk szerint különböző mértékben, de valamennyi önkormányzatoknak szüksége lenne. A pénzügyi-vagyoni helyzettel kapcsolatos információk rendszerét rendszeresen át kellene tekinteni, megjelölve a fejlesztés irányait.

Sajnos a tapasztalatok szerint az önkormányzatok csak azokat az adatokat állítják elő, amit tőlük megkövetelnek. Az adatok valóságtartalma igencsak megkérdőjelezhető, hiszen a jogszabályok rendszerint adott fordulónapra követelik meg az adatszolgáltatást. Arra is van példa, hogy a szervezeten belüli innovatív gondolkodókat elnyomják.

A 2008 végén kirobbant világgazdasági válság a hazai önkormányzatok esetében is rövid idő alatt éreztette hatását. A korábbi kötvénykibocsátásokból jelentős befektetési alapokat felhalmozó nagyobb önkormányzatok hirtelen szembesültek a „bespájzolt” állampapírok másodlagos piacon való eladhatóságának problémáival. A külső környezet elemzése tehát markánsabban meg kell jelenjen az önkormányzatok életében.

Mindezek a tények arra utalnak, hogy az önkormányzatok nem ismerték fel a belső információk rendszerekben rejlő előnyöket. Fontos azonban azt is tisztán látnunk, néhány esetben szükség van a központi kormányzat támogatására. A magyar önkormányzati rendszernek egy alapvető problémája, hogy a rendkívül elaprózott településszerkezet egy széleskörű feladat ellátási kötelezettséggel és pénzügyi autonómiával párosul. Sajnos sem a központi kormányzat, sem az Állami Számvevőszék, sem maguk az önkormányzatok nem rendelkeznek elég információval a hasonló helyzetben lévő önkormányzatok működéséről. Bár több fórumot, szövetséget is létrehoztak az elmúlt években, az ezekben folyó munkákat leginkább az érdekképviselő igénye határozza meg. Pozitív hatása lenne véleményünk szerint, ha készülnének településtípus szerinti elemzések, a költségvetéssel, vagyón mérleggel kapcsolatos adatok pedig összehasonlítható módon rendelkezésre állnának a helyi szint számára. Elképzelhetőnek tartjuk a fenti felsorolást tovább bővíteni, illetve az információk mélységét eltérő módon meghatározni az egyes településtípusokra nézve. Az ezeket alkalmazó önkormányzatok számára szintén megfontolandó pénzügyi támogatás nyújtása. Úgy gondoljuk, bizonyos központi kormányzati támogatással, a helyi szintű reformok átléphetnek a szimbolikusság határán, ha pedig egyszer a helyi és központi reformérdek találkozik, a magyar önkormányzati rendszer is lehetőséget kaphat az operatív működéstől a stratégiai gondolkodás felé való elmozdulásra.

Összegzés

Számos olyan, az üzleti életben alkalmazott kockázatelemzési, illetve -megelőzési technika van, amit helyi önkormányzatok is alkalmazhatnak. Az említett technikák egy részét Nyugat-Európában már alkalmazzák, azonban további technikák átvétele is indokolt lehet. Bár helyi reformokról van szó, a helyi és a központi kormányzat együttműködése nem kerülhető meg. Úgy gondoljuk, a központi kormányzatnak közvetlen és közvetett eszközökkel egyaránt támogatnia kell a helyi reformokat.

Irodalom

- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (1997): Tallózás a helyi önkormányzatok 1996. évi zárszámadásának eredményei között. Pénzügyi Szemle, 1997/9, 669-684.o.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (1999): Tallózás a helyi önkormányzatok 1998. évi zárszámadásának eredményei között. Pénzügyi Szemle, 1999/8, 681-711.o.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (2000): Tallózás a helyi önkormányzatok 1999. évi zárszámadásának eredményei között. Pénzügyi Szemle, 2000/9, 775-802.o.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (2001): Tallózás a helyi önkormányzatok 2000. évi zárszámadásának eredményei között. Pénzügyi Szemle, 2001/9, 749-774.o.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (2002): Tallózás a helyi önkormányzatok 2001. évi gazdálkodásának eredményeiről. Pénzügyi Szemle, 2002/11, 1007-1035.o.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (2003): A helyi önkormányzatok 2002. évi eredményeiről. Pénzügyi Szemle, 2003/10, 964-993.o.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (2004): A helyi önkormányzatok 2003. évi gazdálkodásának eredményeiről. www.penzugyminisztterium.hu Letöltve: 2005. február 4.
- Dobos, L. – Szelényi, Gy. (2006): A helyi önkormányzatok 2005. évi zárszámadása. Pénzügyminisztérium.
- Halmosi Péter (2007): Önkormányzatok vagyoni és pénzügyi kockázatai Magyarországon. PhD. értekezés. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar. Letölthető: www.aramisz.co.hu
- Jókay, K. (2007): Az önkormányzatok mérlegen-kívüli, „rejtett”, illetve számított kötelezettségvállalásai empirikus kutatása. Kézirat.
- Kopányi, M. (szerk., 2004): Intergovernmental finance in Hungary. LGI, Budapest.
- Pitti Zoltán (2008): Az önkormányzati gazdálkodás modernizációja, avagy a dinamikus szinten tartás. In: Buday-Sántha, A. (szerk. 2008): Önkormányzatok gazdálkodása – helyi fejlesztés. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar. ISBN: 978-963-642-243-1.
- Sepsey Tamás (2008): Mekkora az önkormányzatok eladósodottsága és valós fizetési képessége: ellenőrzési tapasztalatok. Elhangzott: a „2008 - az önkormányzati csődök éve?” c., IGE Kft. által szervezett konferencián. Budapest Gellért Szálló 2008. április 3.
- Vigvári, A. (2006): Önkormányzati reform, de hogyan? Fejlesztés és Finanszírozás 2006/2. szám. 42-51.o.

A KUTATÁS-FEJLESZTÉSI TEVÉKENYSÉG ÉS A VERSENYKÉPESSÉG KAPCSOLATA A MAGYAR RÉGIÓKBAN

Szalaiiné Homola Andrea

igazgató

Központi Statisztikai Hivatal Miskolci Igazgatóság

Summary

In present days EU's regional politics mainly focuses on increasing competitiveness. Competitiveness can mostly be defined by the change of GDP that signals the economy's ability to increase. Many factors, that are detailed in the presentation later on, influence the regional differences of the GDP, such as research-development and innovation. According to EU's actual objectives Member States' expenditures on R&D should reach the 3% of GDP by 2010. This proportion was the highest in Sweden and Finland in 2007 (3,63 and 3,47%), but on the contrary it was the lowest in Cyprus, Bulgaria and in Slovakia (below 0,5%). In Hungary it turned out to be 0,97%. From regional perspective the region of Middle Hungary has been playing a significant role for years. In 2007 two-thirds of the expenditures, nearly half of the research institutes, 58% of the researchers and 67% of the foreign researchers were spent and worked in this region.

Bevezető

Az elmúlt évtizedben a versenyképesség az Európai Unió regionális politikájának egyik kulcsfogalmává, a gazdasági és területi kohézió alapvető eszközévé vált. A globalizáció kiteljesedésével előtérbe kerülő versenyképesség lényegében a gazdasági növekedés, a gazdasági fejlettség mérésének eszköze, egyben a gazdaságpolitika egyik fő célja lett. A versenyképesség fogalma a globális versenyben elért vállalati, vagy országos pozíciót, sikerességet fejezi ki. Napjaink releváns közgazdasági kifejezése a gazdaság- és regionális politikában egyaránt.

Az Európai Unióban elterjedt az egységes versenyképesség fogalma, miszerint „a vállalatok, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint tartós létrehozására, miközben globális versenynek ki vannak téve”. A fogalom azért született, hogy olyan általánosan elfogadott definíciót adjon, amely jól mérhető, és a gazdaságpolitika által is jól használható.

A regionális versenyképesség az egységes fogalom speciális esete, olyan fenntartható gazdasági növekedést jelent, amiben a regionális politika két hagyományos célja együtt jelenik meg: a hatékonyság és a méltányosság. Nincs egyetlen kiemelt mutatója, nem jellemezhető egyetlen adattal, hanem egymáshoz szorosan kapcsolódó, összefüggő közgazdasági kategóriák együttesét jelenti, így a regionális GDP egy lakosra jutó nagyságát és növekedési ütemét, a régióban a munkatermelékenység szintjét és növekedési ütemét, a régiós foglalkoztatottsági rátát és változását, a régió gazdaságának nyitottságát.

A piramis modell egy komplex keret, ami a regionális versenyképesség értelmezését segíti. Rendszerezi a regionális versenyképesség mérhető mutatói mellett a versenyképesség javítására alkalmas tényezőket és a hosszú távú fejlődés háttérfeltételeit is. A modell talpázatát a hosszú távú fejlődéshez elengedhetetlen társadalmi, gazdasági, környezeti és településszerkezeti sikerességi faktorkok alkotják. A piramis középső részén a gazdaságfejlesztéshez alkalmazható alaptényezők találhatók, amelyekre épülnek az egységes versenyképesség definíciójában szereplő alapkategóriák (versenyképességi mutatók). A piramis csúcsán a végső cél, a régió lakosságának életszínvonala, életminősége található.

Napjainkra a versenyképesség javítása vált az Európai Unió regionális politikájának egyik alapcéljává. Az EU különös figyelmet fordít a tagállamok és régiók fejlettségbeli különbségeinek csökkentésére. Általánosságban elmondható, hogy azoknak a régióknak a versenyhelyzete a legkedvezőbb, amelyek gazdasági teljesítménye átlag feletti. A versenyképességet legátfogóbban a gazdaság növekedési képességét jelző GDP változásával fejezhetjük ki. Az egy lakosra vetített mutató értéke lehetővé teszi az egyes országok, térségek közötti fejlettség összehasonlítását.

E tekintetben jelentősek a különbségek, 2005-ben az Európai Unió – jelenlegi beosztás szerinti – 271 régiójának több mint felében a vásárlóerő-paritáson számított egy főre vetített érték nem érte el a Közösség átlagát (22 400), 24%-ában pedig annak háromnegyedét sem. Az átlagtól való eltérés jelentős szóródást mutat. A legjobban teljesítő Inner London (67 798) és a legalacsonyabb mutatóval rendelkező romániai Nord-Est térsége (5430) között 12,5-szeres a különbség.

Az elmúlt években Magyarország minden régiójában növekedett a gazdaság teljesítménye, a területi különbségek azonban nem mérséklődtek. Az ország legfejlettebb régiója Közép-Magyarország, melyet Nyugat- és Közép-Dunántúl követ. Az átlagtól számottevően elmaradva Dél-Dunántúl és Dél-Alföld után Észak-Magyarország és Észak-Alföld zárja a fejlettségi rangsort. A központi térség kiemelkedő teljesítménye mögött döntően a főváros gazdasági potenciálja áll. 2006-ban a két szélsőértéket képviselő régió között az egy főre jutó GDP értékében 2,6-szeres, az egy foglalkoztatottra jutó GDP-ben mérve 2,1-szeres volt a különbség, mely évek óta gyakorlatilag változatlan.

Európai Uniós összehasonlításban Magyarország térségeinek elmaradása a fejlődés ellenére jelenleg is számottevő. A legjobban teljesítő Közép-Magyarország a középmezőnyben, a többi régió pedig az utolsó harmadban található. Az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson mérve 2006-ban Közép-Magyarországon az EU-27 átlagának 107,6%-át tette ki. A többi régióban a mutató 40,9% és 65% között szóródott.

Az elmúlt másfél évtizedben jelentős gazdasági változások következtek be, melyek területileg eltérő hatásokat eredményeztek. Az 1990-es évtized első felében a gazdasági szerkezetváltás a már jelentős fejlettségbeli eltéréseket felerősítette. Az átalakulás az ország észak-nyugati és középső térségeiben (ez utóbbi elsősorban a főváros szerepének köszönhető) eredményezte legkorábban a fejlődést, melyben domináns szerepük volt a külföldi érdekeltségű vállalkozásoknak. A nyugat- és közép-dunántúli térségekben a gazdaság húzóágazatává az ipar, ezen belül is az exportra termelő gépipar vált.

A GDP regionális eltéréseit alapvetően négy tényező befolyásolja:

- A gazdaság szerkezete: a sikeres régiókban a foglalkoztatottak zömét a gazdasági szolgáltatásokban, illetve a feldolgozóiparban alkalmazzák.
- A humán erőforrás képzettsége: a népesség iskolai végzettség szerinti összetétele alapján a fejlettebb régiókban a relatíve magasabban képzett munkaerő aránya nagyobb.
- A regionális elérhetőség: a sikeres régiók elérhetősége, illetve földrajzi elhelyezkedése előnyösebb a többihez viszonyítva.
- Innovációs tevékenység: a kedvezőbb helyzetű régiókban több szabadalom születik.

Előadásomban az utolsó ponttal, a kutatás-fejlesztési, illetve innovációs tevékenységgel szeretnék részletesen foglalkozni, mivel ez igen fontos tényezője a versenyképességnek.

Kutatás-fejlesztés a régiókban

Az OECD gazdaságokban az élet minőségét, a teljesítményt, a foglalkoztatottságot már ma is alapvetően a tudás határozza meg. Pontosabban a tudásintenzitás, a tudáshasznosítás mértéke, valamint a tudás generálta dinamikus technológiai fejlődés. Az egyre magasabban képzett munkaerő, a javuló termelési eredmények és a K+F tevékenység bővítése biztosítják a tudásalapú gazdaságok számára a versenyképességet és a magas életminőség elérését. Az Európai Unió csak a kutatás és fejlesztés kiemelkedő teljesítménye révén tud versenyképes maradni fő riválisai, az Egyesült Államok és Japán mellett.

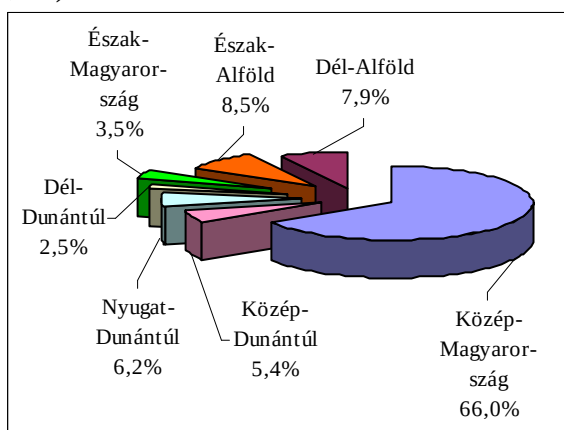
Ráfordítások

A konkrét célkitűzések között szerepel, hogy a tagállamok K+F ráfordításai 2010-re el kell érjék a GDP 3%-át, és a tagországok nemzeti ráfordításai 2/3 részének a vállalati szektorból kell származnia. Az EU-27 tagországainak kutatás-fejlesztésre költött ráfordításai a célértéktől átlagosan több mint egy százalékponttal elmaradnak (2007-ben az átlag 1,83% volt). A K+F tevékenységekhez kapcsolódó ráfordítások aránya 2007-ben Svédországban és Finnországban volt a legmagasabb (3,63 és 3,47%), Cipruson, Bulgáriában és Szlovákiában a legalacsonyabb (0,5% alatti).

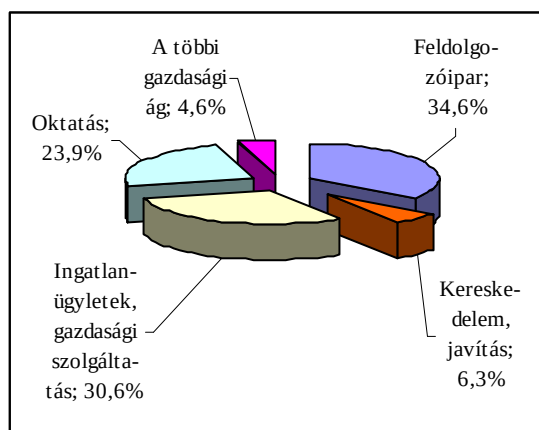
Magyarországon a kutatás-fejlesztésre költött összes ráfordítás 2007-ben 245,7 milliárd Ft volt, ami – a 2005-2006. évi 10%-ot meghaladó fejlődéshez képest – folyó áron csupán 3,3%-os növekedést jelentett. A ráfordítások GDP-hez viszonyított aránya pedig 1%-ról 0,97%-ra mérséklődött. Mindez alapvetően a költségvetési szervezetek és a felsőoktatásban működő kutatóhelyek K+F ráfordításainak csökkenéséből adódott; a vállalati szektor ráfordításai 7,7%-kal – az előző évinél kisebb ütemben – nőttek.

A nemzetgazdasági szintű ráfordítások alakulásában a költségek és a beruházások nagyon eltérő változása és ebből adódó jelentős összetétel-módosulása döntő szerepet játszott. 2007-ben a költségek 10,9%-kal nőttek ugyan, de ez nem tudta ellensúlyozni a beruházások 32,9%-os csökkenését. A ráfordítások költség-beruházás összetételét tekintve változatlanul a költségek tették ki a döntő, 86,4%-os hányadot. Az országos átlaghoz képest az észak-alföldi régiót kivéve a többi régióban még ennél is magasabb volt a költséghányad, sőt Közép- és Dél-Dunántúlon meghaladta a 89%-ot, Nyugat-Dunántúlon pedig a 91%-ot. Az élől munkával kapcsolatos ráfordítások aránya csökkent, és a vállalkozásoknál már nem érte el a felét, a felsőoktatásban azonban még mindig kétharmad.

Regionális vonatkozásban mindig is Közép-Magyarország szerepe volt a meghatározó. 2006-ban a K+F ráfordítások GDP-hez mért hányada a központi régióban 1,5%-ot tett ki, míg Észak-Alföldön (0,9%), Dél-Alföldön (0,8%), Közép-Dunántúlon (0,5%) Nyugat- és Dél-Dunántúlon, valamint Észak-Magyarországon (0,4-0,4%) nem érte el az országos átlagot. 2007-ben a ráfordítások kétharmada a közép-magyarországi régióban lévő – ebből közel 62% a budapesti – kutatóhelyekre jutott, második helyen Észak-Alföld állt 8,5%-kal, míg a legkevesebbet Dél-Dunántúl használt fel (2,5%).



1. ábra: A K+F ráfordítások megoszlása régiók szerint, 2007



2. ábra: A K+F ráfordítások megoszlása nemzetgazdasági áganként, 2007

2007-ben a kutatóhelyekre jutó ráfordítások négy forrásból származtak: a vállalkozásoktól 44,8%, költségvetésből 43,2%, külföldi forrásokból 11,3% és nonprofit szervezetektől 0,7%. A források megoszlása régióként jelentős eltéréseket mutat: a vállalkozásokból származó pénzeszközök aránya Nyugat-Dunántúlon 72,6%-ot, Közép-Dunántúlon a 61%-ot tett ki, míg Dél-Dunántúlon a 17%-ot sem érte el. Ez utóbbi régióban és Dél-Alföldön a költségvetési források szerepe volt a meghatározó 79,6%-os; illetve 62,5%-os részesedéssel. Kiugró volt még Közép-Magyarországon a külföldi források hányada is (15,6%).

1. táblázat: K+F ráfordítások megoszlása források szerint, 2007 (%)

Régió	Vállalkozások	Államháztartás	Nonprofit szervezetek	Külföldiek	Összesen
Közép-Magyarország	42,6	40,9	0,9	15,6	100,0
Közép-Dunántúl	61,0	36,3	0,4	2,3	100,0
Nyugat-Dunántúl	72,6	25,8	0,0	1,5	100,0
Dél-Dunántúl	16,5	79,6	0,2	3,7	100,0
Észak-Magyarország	50,6	47,4	0,1	1,9	100,0
Észak-Alföld	50,7	47,1	0,2	2,1	100,0
Dél-Alföld	31,4	62,5	0,2	5,9	100,0
Összesen	44,8	43,2	0,7	11,3	100,0

A vállalkozások K+F tevékenységének hatása érzékelhető közvetlenebbül a gazdaságban, ezért annak részletesebb, több jellemző szerinti vizsgálata pontosabb képet nyújt. 2005-ben a vállalkozások az EU-27 országaiban az összes kutatás-fejlesztési ráfordítás átlagosan 54,4%-át fedezték. A kevés számú rendelkezésre álló 2007-es nemzetközi adat szerint Finnországban 68,2; míg Szlovákiában 35,6; Romániában pedig 26,9%-ot tett ki a vállalkozások által finanszírozott hányad. Magyarországon 2007-ben a vállalkozások szerepének a K+F finanszírozás terén korábbi években tapasztalt növekedése lelassult, bár az emelkedés még így is 7,7%-os volt az egy évvel korábbihoz képest. A vizsgált időszakban a vállalkozások K+F ráfordításainak 63,1%-a a legalább 500 főt foglalkoztató cégekre jutott, egy évvel korábban ez az arány még 68,1% volt. A régiók közül a két szélső értéket Nyugat- és Dél-Dunántúl képviselte, ahol 85,2; illetve 20,2% ez a hányad. Árbevétel-kategóriák szerint tekintve egyértelmű a 4 milliárd forint feletti bevétellel rendelkező vállalkozások meghatározó szerepe, ugyanis 2007-ben a vállalkozói K+F ráfordítások 72,1%-át adták.

2. táblázat: A vállalkozói K+F ráfordítások megoszlása létszám-kategóriánként, 2007 (%)

Létszám-kategória	Közép-Magyarország	Közép-Dunántúl	Nyugat-Dunántúl	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Észak-Alföld	Dél-Alföld	Összesen
0-9 fő	7,2	6,4	4,2	29,9	7,8	9,5	10,6	7,6
10-49 fő	12,5	3,7	2,9	22,2	11,8	4,6	12,2	10,7
50-249 fő	9,6	12,1	4,4	25,7	20,5	6,9	29,4	10,8
250-499 fő	9,8	7,9	3,3	2,0	0,8	1,7	4,1	7,8
500 fő felett	60,8	70,0	85,2	20,2	59,1	77,3	43,7	63,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tudományág főcsoportonként vizsgálva a források zöme, 47,7%-a a műszaki tudományok területén került felhasználásra, ezt követték a természettudományok 23,4%-os részesedéssel, a többi tudományágra (bölcsettudományok, társadalom-tudományok, agrártudományok, orvostudományok) 5-9% jutott. A régiók kutatás-fejlesztésben és felsőoktatásban betöltött sajátos jellegéből, valamint a vállalkozások eltérő összetételéből adódóan a régiók közötti eltérések számottevőek: Nyugat-Dunántúlon és Észak-Magyarországon az átlagot jóval meghaladta a műszaki tudományok részesedése (74,8; illetve 60%), ezzel szemben Dél-Dunántúlon az orvos- és társadalomtudományok hányada (26,9; illetve 24,7%) emelhető ki, de az agrártudományok aránya (14,5%) is kétszerese az országos átlagnak. Az agrártudományokra jutó ráfordítások ezen kívül Közép-Dunántúlon, Észak-Magyarországon és Dél-Alföldön is jelentősek.

3. táblázat: K+F ráfordítás tudományáganként, 2007 (%)

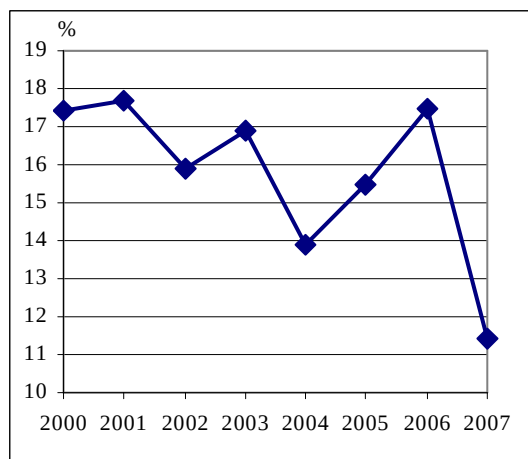
Régió	Természettudományok	Műszaki tudományok	Orvostudományok	Agrártudományok	Társadalomtudományok	Bölcsészettudományok	Összesen
Közép-Magyarország	26,7	47,0	8,8	5,0	7,9	4,6	100,0
Közép-Dunántúl	14,5	53,3	0,2	14,8	11,6	5,5	100,0
Nyugat-Dunántúl	5,5	74,8	0,6	9,6	4,0	5,4	100,0
Dél-Dunántúl	12,5	15,0	26,9	14,5	24,7	6,5	100,0
Észak-Magyarország	15,2	60,0	0,6	13,2	7,8	3,3	100,0
Észak-Alföld	18,2	45,2	13,3	11,4	4,9	7,0	100,0
Dél-Alföld	28,8	35,7	12,9	15,8	3,6	3,2	100,0
Összesen	23,4	47,7	8,7	7,7	7,7	4,8	100,0

Ágazati bontásban a források 23,8%-a a felsőoktatás, 23,5%-a a műszaki kutatás, fejlesztés, 15,8%-a a gyógyszeralapanyag- és gyógyszerkészítmény gyártása, 6,7%-a a villamos gép, műszer gyártása ágazatokban működő kutatóhelyeken került felhasználásra. Régióként azonban jelentős eltérések mutatkoztak: Dél-Dunántúlon és Észak-Magyarországon a felsőoktatásban, Közép- és Nyugat-Dunántúlon a villamos gép, műszer- és járműgyártásban, Észak-Alföldön pedig a felsőoktatásban, valamint a gyógyszeralapanyag- és gyógyszerkészítmény gyártásában működő kutatóhelyekre jutott az átlagnál jóval több forrás.

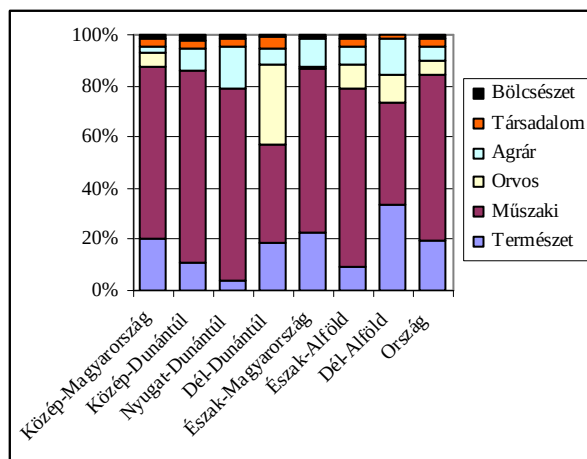
2000 és 2007 között az egy kutatóhelyre jutó K+F ráfordítás országosan 64%-kal nőtt, a régiók közül Nyugat-Dunántúlon volt a legnagyobb (3,4-szeres) mértékű az emelkedés, Dél-Dunántúlon viszont 81,9%-ra csökkent. Az egy kutatóhelyre jutó ráfordítás is ebben a régióban volt a legalacsonyabb (25 millió forint), 36%-a a – Közép-Magyarországot nem számítva – legjobb helyzetű régióké (Közép- és Nyugat-Dunántúl).

Beruházások

A K+F beruházások értéke országosan 2000 és 2003 között 18 milliárd forintról 28 milliárdra növekedett, majd 2004-ben volt némi visszaesés, de 2006-ban a K+F beruházások értéke megközelítette a 42 milliárd forintot. 2007-ben viszont a beruházások egyharmaddal visszaestek, ami alapvetően meghatározta a K+F ráfordítások alakulását. A beruházások K+F ráfordításán belüli hányada 2000 óta ekkor volt a legalacsonyabb, 11,4%, a többi vizsgált évben 13,9-17,7% között változott. 2007-et az építési beruházás értékének 65%-os – a felsőoktatásban ennél is nagyobb, 86,2%-os – visszaesése, a gépberuházások ennél mérsékeltebb, 23,6%-os csökkenése és a szoftverfejlesztésre fordított összegek 38,9%-os növekedése jellemezte. Ebből adódóan a beruházások összetétele alapvetően módosult, nagyobb lett a gépek és a szoftverek, kisebb az építési beruházások aránya. Tudományáganként tekintve a beruházások közel kétharmada a műszaki-, egyötöde a természettudományok területére jutott, a többi tudományág részesedése 7% alatt maradt. A K+F ráfordításoknál elemzett regionális különbségek itt is megfigyelhetők.



3. ábra: A beruházások aránya a K+F ráfordításokból



4. ábra: A K+F beruházások megoszlása tudományáganként, 2007

Kutató-fejlesztő helyek

A kutató-fejlesztő helyek száma 2000 és 2007 között 40,6%-kal gyarapodott, így 2007-ben országosan 2840 kutató-fejlesztő helyet tartottak nyilván. Változatlanul a felsőoktatásban működött a legtöbb kutatóhely, 1496, ez azonban 56-tal kevesebb a 2006. évinél. A kutatóintézetek és egyéb költségvetési kutatóhelyek száma 11-gyel, a vállalati kutatóhelyeké 98-cal emelkedett. Az előző évhez hasonlóan Közép-Magyarországon volt az összes kutatóhely majdnem fele (48,4%-a), Észak-Magyarországon pedig mindössze 6,1%-a. A kutatóhelyek 52,7%-a a felsőoktatási, 39,6%-a a vállalati szektorban, 7,7%-a pedig kutató-fejlesztő intézeti és egyéb kutatóhelyeken működött. A legdinamikusabb fejlődés az Észak-Alföldön volt tapasztalható, ahol egy év alatt a kutatóhelyek száma összességében 8,1%-kal (ezen belül a vállalati szektorhoz tartozóké 26,2%-kal) lett több. A vállalati kutatóhelyek száma egyedül Dél-Alföldön mérséklődött 8%-kal, ezzel szemben – Észak-Alföld mellett – Dél- és Nyugat-Dunántúlon is jelentős, 23,3; illetve 38,9%-os növekedés történt.

4. táblázat: A kutatás-fejlesztés főbb adatai, 2007

Régió	Kutató-fejlesztő helyek		Létszám ^{a)}		Egy kutatóhelyre jutó ráfordítás	
	száma	2000=100,0%	fő	2000=100,0 %	millió Ft	2000=100,0%
Közép-Magyarország	1 374	137,7	16 252	107,4	116	157,4
Közép-Dunántúl	186	115,5	1 417	96,9	69	212,6
Nyugat-Dunántúl	216	147,9	1 246	131,4	69	339,7
Dél-Dunántúl	246	189,2	1 066	99,9	25	81,9
Észak-Magyarország	173	157,3	1 155	151,2	48	212,6
Észak-Alföld	335	135,1	2 417	121,4	61	185,9
Dél-Alföld	310	136,6	2 401	110,6	61	169,5
Összesen	2 840	140,6	25 954	110,3	85	164,0

a) A kutatásra, fejlesztésre fordított munkaidő arányában teljes munkaidejű dolgozókra átszámított adatok.

Létszám

2007-ben 49 485 fő foglalkozott kutatás-fejlesztési tevékenységgel, közülük 33 059-en kutatóként. Miközben az összlétszám az elmúlt évihez képest – hosszú évek óta először – csökkent (926 fővel), a kutatók számának növekedése – ha lassúbb ütemben is, de – folytatódott. A segédszemélyzet létszáma 2004 óta első alkalommal emelkedett. Annak ellenére, hogy 2006-hoz képest több kutató-fejlesztő intézet és költségvetési kutatóhely működött, ebben a szektorban 9,3%-os létszámcsökkenés következett be. A felsőoktatási intézményeknél 4,6%-kal esett vissza a K+F tevékenységet végzők száma, ezzel szemben 11,8%-os volt a növekedés a vállalkozásoknál (ezen belül 12,2% a kutatók körében). Az összes K+F foglalkoztatott 57,9%-a, ezen belül a kutatók 58,3%-a Közép-Magyarországon fejtette ki tevékenységét. Észak- és Dél-Alföldre a kutatók egyaránt 9,4%-a, Dél-Dunántúlra 7,1%-a, Nyugat- és Közép-Dunántúlra 5,6; illetve 5,1%-a jutott, a sort Észak-Magyarország zárta 5%-kal.

5. táblázat: A kutató-fejlesztő foglalkoztatottak létszáma, 2007

Régió	K+F foglalkoztatottak, fő	Ebből:		K+F foglalkoztatottak megoszlása, %	Ebből: kutatók, fejlesztők megoszlása, %
		kutatók, fejlesztők, fő	segédszemélyzet, fő		
Közép-Magyarország	28 645	19 267	5 119	57,9	58,3
Közép-Dunántúl	2 584	1 702	495	5,2	5,1
Nyugat-Dunántúl	2 682	1 863	430	5,4	5,6
Dél-Dunántúl	3 033	2 341	233	6,1	7,1
Észak-Magyarország	2 453	1 668	311	5,0	5,0
Észak-Alföld	4 897	3 118	896	9,9	9,4
Dél-Alföld	5 191	3 100	990	10,5	9,4
Összesen	49 485	33 059	8 474	100,0	100,0

A K+F munkakörben dolgozó nők aránya 2007-ben országosan 43,5%-ot tett ki, Észak- és Dél-Alföldön ennél magasabb (46,8; illetve 50,6%), Közép- és Nyugat-Dunántúlon, valamint Észak-Magyarországon alacsonyabb (33,8; 34,1; illetve 38,3%), Közép-Magyarországon (44%) és Dél-Dunántúlon (41,9%) pedig átlaghoz közeli volt.

A K+F-ben foglalkoztatottak iskolázottsági szintje tovább emelkedett, 75,4%-uk rendelkezett felsőfokú végzettséggel, ami 2,3 százalékpontos növekedés 2006-hoz képest. A felsőfokú végzettségűek hányada Dél-Dunántúlon kiemelkedő volt (84%), a legjobban viszont Dél-Alföldön (70,6%) maradt el az átlagtól. A nők 64,4%-ának volt felsőfokú végzettsége, arányuk Dél-Dunántúlon meghaladta a nyolctizedet, Dél-Alföldön viszont nem érte el a hattizedet.

A kutatók átlagéletkora 2007-ben 43,7 év volt, fél évvel kevesebb, mint egy évvel korábban. Két százalékponttal nőtt, így közel egyharmad lett a 35 évnél fiatalabbak aránya, miközben a középkorúaké jelentősebben, a 65 évesnél idősebbeké kismértékben csökkent. Mindhárom szektorban fiatalodott a kutatói állomány, leginkább a vállalkozási kutatóhelyeken, ahol az átlagos életkor 39,2 év volt. A kutatók kor szerinti megoszlása régióként nem mutatott számottevő különbségeket.

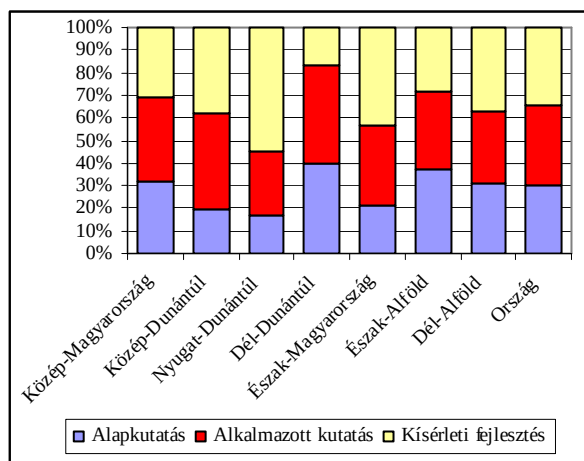
2007-ben 638 külföldi kutató dolgozott az országban, akik 70,4%-a az EU tagállamaiból érkezett. A külföldi kutatók 67,4%-a a közép-magyarországi kutatóhelyekre jutott, ezt Dél-Alföld követte 13,2%-kal, a legalacsonyabb, 1,7%-os részarány pedig Észak-Magyarországot jellemezte.

A kutatás-fejlesztés humánerőforrás-felhasználását a tényleges létszámnál jobban tükrözi az ún. számított létszám, ami az összes munkaidőből a kutató-fejlesztő munkára fordított idő aránya alapján veszi figyelembe a K+F munkakörben dolgozókat. A teljes munkaidejű dolgozóra átszámított

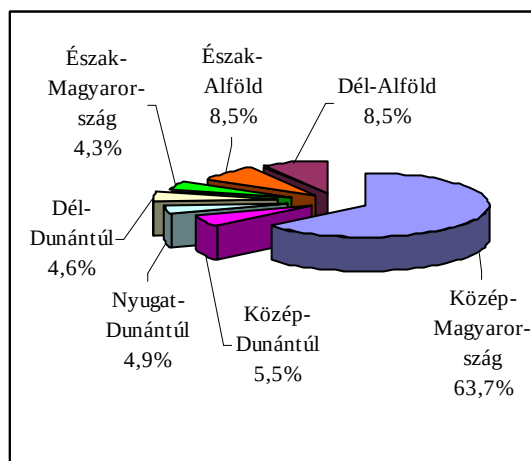
létszám (25 954 fő) a ténylegesnél kevésbé fogyott, mindössze 0,1%-kal. Az átszámított létszámon belül a kutatók aránya 2007-ben elérte a 67%-ot. A számított létszám vonatkozásában még erősebb területi koncentráció tapasztalható, mint a tényleges létszám esetében. 2007-ben Közép-Magyarországon dolgozott a K+F számított létszám 62,6%-a, a kutatók közül még ennél is nagyobb hányada, 63,8%-a. A régiók sorrendje a tényleges létszám alapján számítottéhoz képest csak elhanyagolható eltérést mutat, az élmezőny azonos, Dél-Dunántúl kissé kedvezőtlenebb, Közép-Dunántúl viszont előnyösebb helyzetbe került e tekintetben.

K+F témák

2007-ben országosan összesen 23 719 kutatási-fejlesztési témával foglalkoztak, ami 3,9%-kal kevesebb, mint 2006-ban. Egy év alatt valamennyi tevékenységtípusban csökkent a témák száma, száz – teljes munkaidős – kutatóra 136 téma jutott. 2007-ben a témák közül 29,7% az alapkutatáshoz, 36% az alkalmazott kutatáshoz, 34,3% a kísérleti fejlesztéshez tartozott. Nemzetközi együttműködés keretében 2241 feladaton dolgoztak, 5441 témát vezettek be, és a kutatott témák közel 39%-a eredményesen befejeződött. A témák megoszlása néhány régióban jelentősen eltért az átlagostól: Közép- és Dél-Dunántúlon az alkalmazott kutatások hányada 43% körül alakult, míg Észak-Alföldön az alapkutatás 37,1%-kal, Nyugat-Dunántúlon és Észak-Magyarországon pedig a kísérleti fejlesztés kapott nagyobb szerepet 54,7; illetve 43,3%-os részesedéssel.



5. ábra: K+F témák megoszlása, 2007



6. ábra: A kutatók számított létszámának megoszlása, 2007

Tudományos fokozattal rendelkezők

A kutatás és fejlesztés személyi feltételei elsősorban azokban a megyékben, régiókban kedvezőek, ahol egyetemek, főiskolák működnek. 2007-ben összesen 12 893-an rendelkeztek tudományos fokozattal és címmel, legtöbben Közép-Magyarországon (7429 fő), ezt követte Észak-Alföld (1390 fő) és Dél-Alföld (1300 fő), a többi régióban 536 és 910 fő között változott a létszámuk. A tudományos fokozattal és címmel rendelkezők közel 29%-a volt nő.

6. táblázat: Tudományos fokozattal és címmel rendelkezők, 2007

Régió	Akadémiai rendes vagy levelező tag	Tudomány		Akadémiai tagok és fokozattal rendelkezők a tudományos kutatók, fejlesztők %-ában
		doktora	kandidátusa	
		fokozattal rendelkezők száma		
Közép-Magyarország	219	1 085	6 125	38,6
Közép-Dunántúl	7	65	464	31,5
Nyugat-Dunántúl	13	78	572	35,6
Dél-Dunántúl	13	134	763	38,9
Észak-Magyarország	16	82	567	39,9
Észak-Alföld	26	201	1 163	44,6
Dél-Alföld	23	195	1 082	41,9
Összesen	317	1 840	10 736	39,0

Publikációs tevékenység

2007-ben a kutatóhelyeken dolgozók összesen 7746 könyvet – ennek több mint egyötödét idegen nyelven – publikáltak. Magyar nyelvű szakfolyóiratokban 17 402 cikk jelent meg, külföldi szaklapokban 13 799. Ezen kívül a konferencia kiadványok jelentik még a tudományos eredmények nyilvánosságra hozatalának fontos eszközét. A publikációs tevékenység hagyományosan a felsőoktatási intézményekben a legélénkebb, a tudományos publikációkban főleg az alapkutatás és az alkalmazott kutatás eredményei jelentek meg. A tudományágak közül a többit messze megelőzték a társadalomtudományok, e témában jelent meg az összes könyv több mint egyharmada, és a cikkek közel 33%-a.

Száz – teljes munkaidőben foglalkoztatott – kutató-fejlesztőre országosan 35 magyar és 10 idegen nyelvű könyv, valamint 100 magyar és 79 idegen nyelvű szakfolyóirat-cikk jutott. Az egyes régiókban tevékenykedő kutatók publikációs aktivitása igen eltérő volt, pl. Dél-Dunántúlon a mutató értéke mind a négy kategóriában jóval meghaladta az országos átlagot, Észak-Magyarországon pedig az egy kutatóra jutó magyar nyelvű szakfolyóirat-cikkek száma volt kiemelkedő (187).

7. táblázat: Megjelent publikációk, 2007

Régió	Magyar nyelvű				Idegen nyelvű			
	könyv		szakfolyóirat-beli cikk		könyv		szakfolyóirat-beli cikk	
	db	*	db	*	db	*	db	*
Közép-Magyarország	3 601	32	9 437	85	1 115	10	8 344	75
Közép-Dunántúl	196	20	827	86	62	6	365	38
Nyugat-Dunántúl	313	37	1 187	140	62	7	496	59
Dél-Dunántúl	463	58	1 431	180	148	19	948	120
Észak-Magyarország	312	42	1 387	187	66	9	513	69
Észak-Alföld	680	46	1 814	123	105	7	1 647	112
Dél-Alföld	461	31	1 319	89	162	11	1 486	101
Ország	6 026	35	17 402	100	1 720	10	13 799	79

*Száz kutató-fejlesztőre jutó darabszám.

Összefoglalás

Napjainkra a versenyképesség javítása vált az EU regionális politikájának egyik alapcéljává. A versenyképességet legátfogóbban a gazdaság növekedési képességét jelző GDP változásával fejezhetjük ki. A GDP regionális eltéréseit több tényező befolyásolja, többek között a kutatás-fejlesztési, illetve innovációs tevékenység, amellyel az előadás anyaga részletesen foglalkozik. Az EU konkrét célkitűzései között szerepel, hogy a tagállamok K+F ráfordításai 2010-re el kell érjék a GDP 3%-át. Ez az arány 2007-ben Svédországban és Finnországban volt a legmagasabb (3,63 és 3,47%), Cipruson, Bulgáriában és Szlovákiában a legalacsonyabb (0,5% alatti), Magyarországon 0,97%-ot tett ki. Regionális vonatkozásban hosszú évek óta Közép-Magyarország szerepe a meghatározó, 2007-ben a ráfordítások kétharmada, a kutatóhelyek közel fele, a kutatók 58%-a, a külföldi kutatók 67%-a jutott erre a régióra.

Felhasznált irodalom:

Lengyel Imre: Verseny és fejlődés: Térségek versenyképessége Magyarországon.
KSH, 2006: A régiók gazdasága és versenyképessége: Észak-Magyarország.
KSH: Kutatás és fejlesztés (2000-2007. évi kötetei).
KSH, 2008: A GDP területi különbségei Magyarországon, 2006.
KSH, 2008: Bruttó hazai termék, 2007.

AZ EURÓPAI PÉNZ- ÉS ELSZÁMOLÁSFORGALOM JÖVŐJE

Kovács Levente

Az Európai Unió egyik általános alapelve az egységes belső piac létrehozása, ennek a pénzügyi szektorban kiemelt területe a pénz- és elszámolásforgalom egységesítése. Az erős érdekérvényesítéssel bíró bankszférában, annak speciális tulajdonosi, kialakult hagyományai és díjbevétel kérdései miatt ez az egyik legizgalmasabb EU-s közösségi munka. A tanulmány a pénz- és elszámolásforgalom közelmúltbeli fejlődését, az integrációs folyamatokat és az érdekszövevények között kialakítható jövőbeli lehetőségeket mutatja be.

Az európai elszámolásforgalom alapjai

Idén pont egy évtizede vezették be az eurót, mint számlapénzt az EU gazdasági integrációjának belső köréhez tartozó államok. A monetáris unió célja az egységes belső piac létrehozása majd hatékonyságának növelése, az árfolyamkockázat, valamint a pénzügyi tranzakciók költségének csökkentése. Az övezetbe tartozó államok a csatlakozásukkal lemondtak az önálló monetáris politika folytatásának jogáról, vállalták, hogy költségvetési politikájukat alávetik a maastrichti szabályoknak, tehát kiegyensúlyozott állampénzügyi gazdálkodást folytatnak. Az egységes valutaövezet a benne részes kis, felzárkózó gazdaságok számára különösen előnyös, mert deviza kockázatuk a közösségi deviza szintjére csökken, továbbá GDP növekedési potenciáljuk elméletileg, hosszútávon magasabb, mint saját nemzeti valutáival.

Az előnyök között figyelmet érdemel a pénzügyi tranzakciók folyamatának teljesen új alapokra helyezése és az átutalási költségek csökkentésének célja. Az euró bevezetésével, az egységes pénzpiac megteremtésével megszűnt a devizák közötti átváltás – tetemes – költsége. A pénzforgalom vonatkozásában a csatlakozó államok eddigre már modern informatikai alapokra helyezték, jól működő elszámolásforgalmi rendszereit érdemes kiemelni. Ennek egyik következményeként a pénzforgalmi műveletek esetében a kezdetben (1992) remélnél tovább tart az egységesülés. Az euróövezet országainak pénzforgalma ma még nem felel meg egy egységes valutaövezettől elvárható szintnek.

Hiába kezdődött meg az euró felkészülés 1992-ben; a pénzforgalom teljes homogenizálására nem kerülhetett sor sem az euró számlapénzként történő 1999-es bevezetéséig, sem az euró bankjegyek és érmék forgalomba kerüléséig (2002).

1992-ben formálisan megkezdődött az EU tagállamok jegybankjainak pénzforgalmi együttműködése az EU fizetési rendszer munkacsoport (Working Group on European Payment Systems - WGPS) megalakulásával. A munkacsoport az EU központi bankokat a fizetési rendszerek területén érintő közös kérdésekről ("Issues of common concern to EC central banks in the field of payment systems") szóló tanulmány több lépés megtételét irányozta elő, ezek elsősorban – a jegybanki igényeknek megfelelően – a nagyértékű fizetési forgalom egységesítésére koncentráltak. A tanulmány alapján minden tagország kialakított egy RTGS¹⁵ rendszert, melyeket az euró bevezetésének napjával a TARGET¹⁶ hálózatként szerveztek egybe. Itt kell megemlíteni, hogy a TARGET mellett a banki szektor négy további Euró elszámolóházat is létre hozott (EBA Euro1-et a nagybankok egy csoportja, a francia PNS-t, a spanyol SPI-t és a finn POPS-ot)¹⁷.

A elszámolásforgalomban kevésbé jártas olvasó számára az RTGS rendszerrel kapcsolatos alap információk: on-line alapon működő, real-time elszámolási rendszer, melyben a pénzáttalással kapcsolatos információk átadása a pénzügyi számlával egyidejűleg ún. bruttó (minden utalás teljes összege külön-külön terhelésre, illetve jóváírásra kerül a résztvevők elszámolási számláján) módon történik.

¹⁵ Real Time Gross Settlement, Magyarországon ez az MNB által kialakított és működtetett VIBER - Valós Idejű Bruttó Elszámolási Rendszer

¹⁶ Trans-European Automated Real Gross-Settlement Express Transfer

¹⁷ Bartha Lajos: Fizetési rendszerek az Európai Unióban, Európai füzetek 53. MEH és Külügyminisztérium kiadvány 2003. p. 9.

Az elszámolásforgalom másik jellemző rendszere, az ACH¹⁸ alapú rendszer, amikor az utalással kapcsolatos információk időlegesen elválnak a pénzáttalástól. Az információkat közvetítését és a banki pozíciók (= jóváírások – terhelések) meghatározását elszámolásforgalmi ciklusonként az ACH (klíringház) végzi, melyet időben elcsúsztatva követ a pénzügyi elszámolás, a kiegyenlítés, mely ún. nettó módon történik, azaz csak az elszámolásforgalmi összegek ciklusonkénti különbsége (= jóváírás - terhelés) kerül az elszámolási számlákon terhelésre vagy jóváírásra. Ez az utóbbi rendszer a nettósítás, az időbeli csúsztatás, valamint további kiegészítő szolgáltatások (sorbanállás menedzselés, körbetartozás elkerülése, prioritás kezelés, visszavonás) miatt jóval könnyebb likviditási kezelést tesz lehetővé a treasury-k számára.

A TARGET(1) rendszert, öt éves előkészítés után, 2007 novemberétől a TARGET2 váltotta fel, ami már egységes számítástechnikai platformra alapozott, a korábbinál minden szempontból (likviditás menedzsment, tagsági feltételek, üzemidő, árazás, stb.) harmonizáltabb rendszer. A platform egységessége ellenére jogi szempontból a TARGET2 továbbra is a nemzeti RTGS rendszereket és egy EKB elszámolórendszert felölelő összetett rendszer. Az elszámolási rendszerek gazdái a nemzeti jegybankok, illetve az EKB. Ezek vezetik saját bankjaik (az EKB nemzetközi intézmények) számláit, és ellátják a rendszer üzleti funkcióit. A számítástechnikai platformot három – az Európai Unióban meghatározó befolyású ország - jegybankja (Deutsche Bundesbank, Banca d'Italia, Banque de France) fejlesztette és üzemelteti. A létrehozási kompromisszum eredményeként a funkciók vonatkozásában átfedések is láthatók a három bank tevékenysége között.

A TARGET2 elsősorban a pénzpiac működését támogatja, a nagyértékű és sürgős átutalási megbízások elszámolásának célját szolgálja – ezzel elsősorban a jegybanki és bankok egymás közti saját tételeit szolgálja ki. Mivel a nagyértékű megbízások száma csekély, a rendszer egységköltsége nagyságrenddel magasabb a kis egyedi megbízásokat nagy tömegben elszámoló rendszerekénél (utalásonként átlagosan nagyságrendileg néhány tíz cent kontra néhány cent euróban). A bankok érdekeinknek megfelelően az utóbbiakat preferálják a magán és vállalati ügyfelek megbízásainak lebonyolítása során, hiszen könnyebb a likviditásmenedzselés, olcsóbb a díjrendszere és az ún. float bevételi lehetőségük is megmarad az ügyfél korábbi számlaterhelése révén.

A TARGET2 nagy előnye a TARGET1-el szemben, hogy azok a fizetési és értékpapír-elszámolási rendszerek, amelyek a pénzügyi teljesítést tekintve a TARGET2-re támaszkodnak (minden jelentősebb rendszer ilyen), úgy képesek megszervezni a pénzügyi teljesítést (kiegyenlítést), hogy közvetlen résztvevőiknek nem kell már a honos jegybanknál számlával rendelkezni. Így pl. egy olyan nagybanknak, amely egy tucat ország rendszereiben résztvevő elegendő egyetlen számlát tartania a TARGET2-ben, míg korábban tagországokként rendelkezett a jegybankoknál számlával. Ez megkönnyíti a külföldi rendszerekhez történő közvetlen csatlakozást, a bankok likviditáskézelését, valamint a kevesebb banknál való számlatartási kötelezettséggel többlet likviditás szabadul fel és díjköltséget szüntet meg.

A kisösszegű, de nagytömegű megbízást lebonyolító rendszerek egységesülésére a 2010-es évekig kell várni. Ebben a tanulmányban megvizsgáljuk, hogy milyen feltételek mellett mehet végbe a kisértékű fizetési forgalom elszámolásának egységesítése, és milyen modellek képzelhetők el a jövő európai pénzforgalmában.

Az elszámolásforgalom fejlődése Európában

Az egységes fizetési módok olyan mechanizmusokat igényelnek, amelyek képesek biztosítani a fizetési forgalom résztvevői közötti megbízások szabályszerű elszámolását és teljesítését. Ha a mai euróövezeti elszámolási térképen végigtekintünk, akkor az átutalások és beszedések elszámolására több megoldást láthatunk.

A multilaterális elszámolási és teljesítési infrastruktúrák működéséhez általában az alábbi elemekre van szükség:

- üzletszabályzatban, szerződésben rögzített eljárások, tehát a szabályrendszer;
- a rendszertagok folyamatos kiszolgálása, ügyfélszolgálat;
- központi elszámolómű, ami alatt az elszámolás központi technikai platformja értendő;
- adattovábbítási, hálózati megoldások;

¹⁸ Automated Clearing House

- a technológia fejlesztése és karbantartása;
- pénzügyi kockázatkezelési eljárások;
- pénzügyi teljesítés (kiegyenlítés) eljárás.

Egyes Euró övezeten kívüli országok, pl. Csehország a kis- és nagyértékű átutalásokra egy rendszert használ, és ez az ország valósidejű bruttó elszámolási rendszere. Jellemzően azonban a legtöbb országban az elszámolási rendszerek elkülönülnek az RTGS rendszerektől.

A fent felsorolt elemek közül csak néhány van meg a kétoldalú elszámolási modellekben. Ezek nem feltételezik elszámolóház létét, legfeljebb egységes szabályrendszert, illetve esetleg a szabályokat alkotó és betartató szervezetet. A kétoldalú elszámolás kevés számú bank egymás közötti viszonyában hatékony, ezért azokban az országokban¹⁹, ahol ilyen modell érvényesül a bankok többsége a kevés számú klíringbank levelezője.

Az európai országok többségében multilaterális elszámolási rendszerek működnek. Az elszámolási rendszer nem intézmény, hanem az abban részes felek megállapodása arról, hogy egymás közötti fizetési forgalmukat meghatározott rend szerint bonyolítják le. Egy elszámolóház elvileg több elszámolási rendszernek lehet gazdája, hiszen alapvető feladata a szabályok meghatározása, a rendszertagok hozzáféréseinek biztosítása, valamint a pénzügyi teljesítés előkészítése. Az elszámolási kockázat kezelése szintén a feladatok közé tartozhat. A rendszerek számára pénzügyi teljesítést biztosító jegybankok, vagy a pénzügyi üzenetközvetítésért felelős vállalkozások éppúgy üzemeltetői az elszámolási és teljesítési rendszer egy-egy fontos komponensének, mint maguk az elszámolóházak.

Habár az elszámolóházak gyakran maguk működtetik az elszámolás számítástechnikai platformját, illetve az üzenetközvetítést biztosító kommunikációt, sőt gyakran a rendszerelemeket is maguk fejlesztik, ezek a feladatok nem szükségszerűen képeznek elszámolóházi funkciót. Több Euróövezeti országban a kereskedelmi bankok a jegybankokhoz szervezték ki az elszámolási rendszer üzemeltetését. Az sem szokatlan, hogy a rendszer kommunikációs és adatfeldolgozási elemeinek üzemeltetését olyan intézmények vállalják fel, amelyek erre szakosodnak (pl. a SWIFT az Euro1/Step1, vagy a SIA a Step2 rendszer esetében).

A fizetési forgalmat nagy tömegben lebonyolító elszámolási rendszereket, és az elszámolóházat is többnyire az országok magántulajdonú kereskedelmi bankjai hozták létre, és ők határozzák meg a rendszer működésének szabályait. Egyáltalán nem szokatlan a jegybankok részvétele sem az elszámolóházakban²⁰.

Nemzetközi forgalom nagysága, eltérő pénzügyi kultúrák

Az európai országok nemzetgazdaságai a kétezres éveket megelőzően egymástól függetlenül alakítottak ki a belföldi bankközi elszámolási és teljesítési módszereket. A vállalatok és a lakosság által használt fizetési módok köre, egymáshoz viszonyított súlya a teljes pénzforgalmon belül, a fizetési módok jogi környezete, a lebonyolítási szabályok, a jogi háttér és az alkalmazott szabványok erősen eltérőek voltak – és még ma is nagyrészt különbözőek – ezekben az országokban.

A nemzetközi fizetések lebonyolítását tradicionálisan lényegében két mechanizmus biztosította: a levelező banki szolgáltatás és a nemzetközi kártyarendszerek (korábban az eurocheque és eurocheque kártya is). A nemzetközi kártyarendszerek nem képezik ennek a dolgozatnak a tárgyát, elegendő annyit megjegyezni, hogy ezek a viszonylag jól szabályozott eszközök, lehetővé teszik készpénz felvételét, illetve vásárlást szinte az egész világon a belföldihez hasonló feltételek (ide nem értve a költségeket) mellett. Ugyanakkor a nemzetközi kártyák elfogadói hálózata sok országban hagy kívánnivalókat maga után, melynek egyik fontos oka, hogy a belföldi kártyák elfogadása a kereskedőknek olcsóbb, ezért a nemzetközi kártyák elfogadását mellőzik. Más országokban – pl. Magyarországon – nincs belföldi kártyarendszer, így a kereskedők a nemzetközi kártyákat kénytelenek elfogadni.

¹⁹ Ilyen ország pl. Ausztria

²⁰ Például Magyarországon az MNB 7,3%-os tulajdonosi hányaddal rendelkezik a GIRO Zrt-ben.

A levelező banki tevékenység a hetvenes évekig elsősorban telexen, kétoldali kódolással történő levelezést jelentett. A SWIFT²¹ – globális pénzügyi üzenetközvetítő társaság - megalakítása után ezt a módszert fokozatosan számítógépek közötti kommunikáció váltotta fel, a kétoldali kódolás fenntartása mellett. A SWIFT üzenetszabványok óriási előrelépést hoztak a levelezés egyértelművé, és gépi úton feldolgozhatóvá tételével. Ugyanakkor a SWIFT létező üzeneteket szabványosít, ami a résztvevők közötti kommunikációt egyértelműsíti és megkönnyíti, de nem feladata fizetési módok üzleti konstrukcióinak megalkotása. Az ENSZ UNCITRAL²² keretében 1992-ben megalkotott, a nemzetközi átutalásokra vonatkozó mintajogszabályt²³ az ENSZ tagállamainak túlnyomó többsége nem építette be jogrendszerébe, így azt a bankok nem alkalmazzák általánosan.

A nemzetközi átutalási forgalom a levelezés korszerűsítése mellett is erősen manuális tevékenység maradt – nem kis részben – azért, mert az átutalások közvetítő láncolatában felmerülő bankköltségek mértéke és a költségviselés módja nem egyértelmű. A nemzetközi szokványok az átutalások lebonyolításának időigényére vonatkozóan nem határoznak meg végponttól végpontig történő teljesítési határidőt.

Az európai gazdasági integráció, a gazdaságok összefonódása mellett sem oldotta fel a fizetési rendszerek azon tulajdonságát, hogy az átutalások kb. 99%-a belföldi számlákon kerül lebonyolításra, és csak kb. minden századik átutalás köt össze két országot. Több bank ezért kétségbe is vonta, hogy ilyen kis forgalom miatt érdemes-e alapvetően átalakítani a belföldi pénzforgalmi rendszert.

Az euró bevezetésének előkészítése során került megalkotásra a 97/5/EK irányelv, ami az unión belüli 50 000 ECU-t meg nem haladó értékű átutalások általános jogi keretként szolgál 2009. novemberéig. Ez az irányelv maximálja az átutalások lebonyolításának időtartamát, és meghatározza az átutalás költségei viselésének elveit, a felek jogait, kötelezettségeit és felelősségét, valamint az ügyfelek tájékoztatásának módját.

Mivel ez az irányelv nem volt képes arra, hogy a viszonylag kis egyedi értékű átutalások szegmensében minőségi előrelépést hozzon, az euró bevezetésének előszobájában egy olyan jogszabály született, ami – az erőteljes politikai nyomásnak jogi kifejezést adva - megindította az európai pénz- és elszámolásforgalom egységesülésének folyamatát. A 21/2001/EK rendelet az 50 000 EUR alatti értékű egyedi euró átutalásokra előírta azt, hogy annak díja nem haladhatja meg a hasonló belföldi átutalások díját.

A díjrendelet nyomása alatt a bankoknak két lehetőségük van. A belföldi átutalások díját megemelve minden műveleten szétteríteni a határon átmenő műveletek költségét, vagy engedve a politikai nyomásnak olyan struktúrákat és fizetési módokat kialakítani, amik minden pénzforgalmi műveletet belföldivé tesznek az európai piacon. Az előbbi törekvést az ügyfelek ellenállása, a nagyvállalatok egyedi kedvezményei, tehát a verseny nehezíti meg. Ráadásul több országban, pl. Ausztriában, vagy Hollandiában a bankszámlákon végrehajtott belföldi megbízások hagyományosan díjmentesek, így ezekben az országokban a bankoknak egyáltalán nem volt lehetőségük a költség-többleteiket ügyfeleikre áthárítani.

A nyomás eredményesnek bizonyult. 2002. júniusában megalakult az Európai Pénzforgalmi Tanács (EPC), amely céljának azt tűzte ki, hogy létrehozza az egységes euró pénzforgalmi övezetet (SEPA-t), ami megfogalmazott céljaik szerint olyan térség lesz, melyben az állampolgárok, társaságok és a gazdasági élet más szereplői lakcímüktől, telephelyükről függetlenül Európában az euró fizetési műveleteket nemzeti határokon való tekintet nélkül azonos feltételekkel, jogokkal és kötelezettségekkel bonyolíthatják le.

Az Európai Pénzforgalmi Tanács egy önszabályozó szervezet, amit három európai bankszövetség hozott létre, és amelyben a SEPA országok bankközösségei pénzforgalmuk nagyságának arányában képviseltetik magukat. Az EPC döntéshozó testülete alatt szakbizottságok és munkacsoportok alkotják meg azokat az üzleti és szabványjavaslatokat, amiket a Tanács elfogad.

Az EPC keretében elfogadott szabályok a gyakorlatba úgy kerülnek átültetésre, hogy a SEPA átutalást és a SEPA beszedéseket alkalmazó bankok egy szerződéses nyilatkozattal, tehát polgári jogi kötelezettségvállalás keretében vállalják a szabályok betartását.

²¹ Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications

²² United Nations Commission on International Trade Law

²³ Model Law on International Credit Transfers (1992)

Az EPC a fizetési módok és eljárások érvényesítését is felvállalta. Az EPC a konstrukciók tulajdonosa, sőt a fizetési forgalomban résztvevő közvetítők közötti jogviták rendezésében is részt vesz.

A SEPA program

Az EPC tevékenységének első lépése az átutalások Credeuro és az ICP üzleti szabályok megalkotása volt. Ezek a szabályok a már létező nemzetközi átutalásokra épülnek, a szokásosnál szigorúbban szabályozva a lebonyolítás feltételeit.

A Credeuro egyezményhez csatlakozó bankok vállalták, hogy a 12 500 (ma már 50 000) eurónál kisebb egyedi értékű átutalásokat legfeljebb T+3 nappal teljesítik. A Credeuro lehetővé teszi a megbízások végponttól végpontig történő automatizálását. Ehhez az szükséges, hogy a megbízáson szerepeljen a jogosult számláját azonosító BIC (SWIFT bankazonosító), és IBAN²⁴ (34 alfanumerikus karakterből álló nemzetközi bankszámlaszám, melynek első két karaktere az országot, a következő két karakter pedig az alfanumerikus sorozat elvi helyességét ellenőrzi modulo 99-re) kód, valamint 4x35 karakteres közlemény továbbítását is biztosítani kell. További feltétel a költségviselés kódjának továbbítása. Ez a kód három értéket vehet fel: OUR, BEN, SHA; tehát a megbízó visel minden költséget, a jogosult visel minden költséget, illetve mindkét fél a saját szolgáltatója részéről felmerült költséget viseli. Az ICP egyezmény ez utóbbi használatát írja elő a fizetési forgalom résztvevői számára.

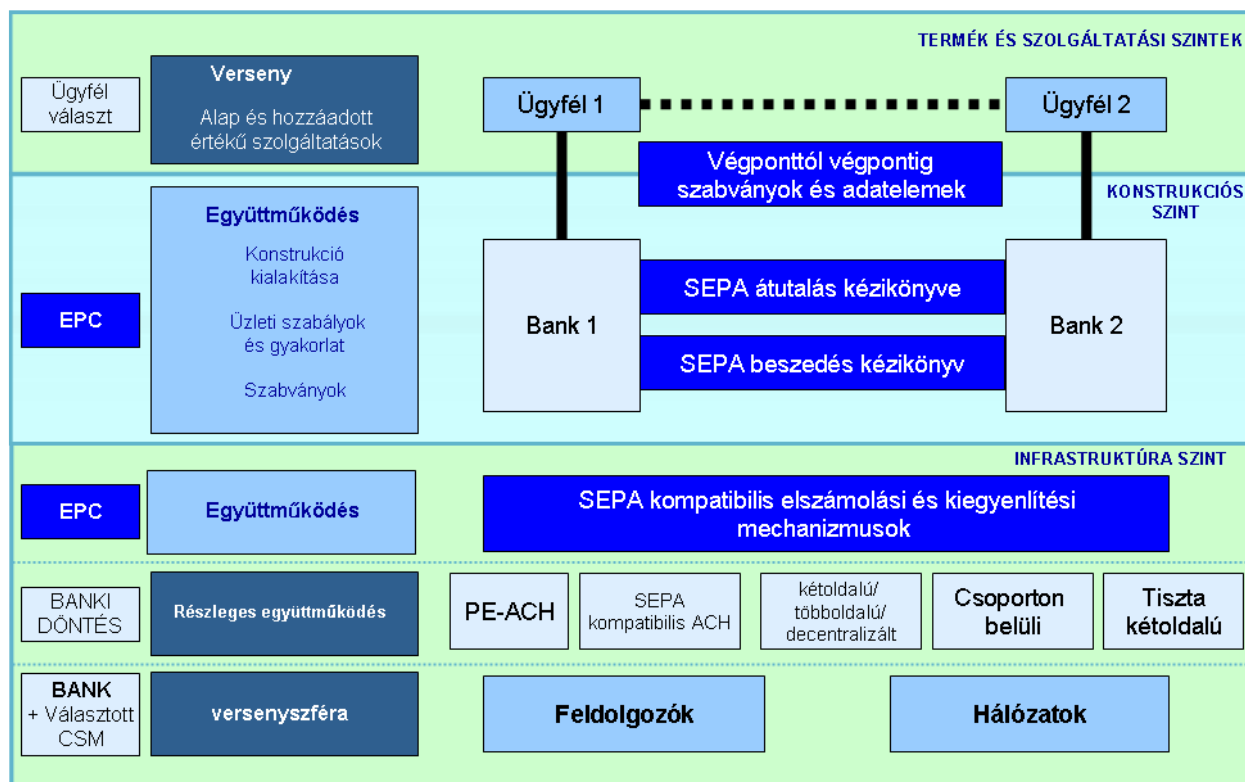
A SEPA program következő lépése a SEPA fizetési módok kidolgozása. A SEPA fizetési módok (átutalás, beszedés) szabályozásának mélysége megfelel a belföldi fizetési módoknak. A SEPA fizetési módok nem csak új üzleti szabályokat jelentenek, hanem technológiai szempontból is eltérnek a korábbi fizetésektől. Először került gyakorlati alkalmazásra az UNIFI ISO 20022 (XML) világszabvány, ami megfelelő alapot ad pénzügyi üzenetcsere biztosító konstrukciók megtervezéséhez.

A SEPA fizetési módok másik fontos jellegzetessége, hogy a konstrukció elválasztásra kerül a támogató infrastruktúrától, tehát az elszámolóházaktól és az elszámolási rendszerektől. Korábban a legtöbb országban a fizetési módokat az elszámolóházak szabályzatai rögzítették. A SEPA átutalás választható egy bankon belüli, bankok számlakapcsolatain keresztül, illetve bármely elszámolási rendszer felhasználásával történő teljesítésre. Az infrastruktúra és a fizetési mód szétválasztása – amikor a SEPA már teljes egészében valósággá válik – versenyhelyzetet teremt az elszámolóházak között.

A SEPA természetesen nemcsak program, hanem – ahogy az a nevében is szerepel – meghatározott földrajzi övezet, ami az Euróövezeti országokon túl felöleli az EU egyéb tagállamait, az EGT országokat, és Svájcot is.

A SEPA konstrukciók és SEPA elszámolási és teljesítési mechanizmusok (CSM) közötti összefüggést, az EPC kompetenciaszintjeit az alábbi ábra szemlélteti:

²⁴ International Bank Account Number



1. ábra: A SEPA fizetési módok működését támogató tevékenységi szintek. (forrás: EPC)

SEPA fizetések elszámolása és teljesítése

Az EPC a fizetési módok kialakítása mellett az elszámolóházi tevékenység kereteit is meghatározza. Az EPC legfőbb elvárása az elszámolási és teljesítési mechanizmusokkal (CSM) szemben, hogy a SEPA övezeten belül biztosítsák az átutalások és beszédések összes címzettjének elérhetőségét, valamint a fizetési mód szabályainak maradéktalan betartását.

Ezt két úton lehet elérni. Az egyik egy olyan rendszer használata, ami pán-európai lefedettséget biztosít (ez jelenleg az EBA Clearing S. A. STEP2 rendszere), vagy elszámolóházak, bankok összekapcsolt hálózata révén, ami teljes lefedettséget képes elérni.

Az EPC részletesebben is meghatározta az elszámolás és teljesítés modelljeit,²⁵ ezek:

- Pán-Európai Elszámolóház (PE-ACH);
- SEPA fizetési módoknak megfelelő elszámolóház;
- Multilaterális elszámolási és teljesítési mechanizmus (elszámolóház nélkül);
- Bilaterális elszámolási és teljesítési mechanizmus (ilyen például a kölcsönös számlavezetés, tehát a levelező banki kapcsolat);
- Bankcsoporton belüli elszámolás és teljesítés;
- Bankon belüli elszámolás és teljesítés.

Mivel egy pán-európai elszámolóház képes lehet arra, hogy minden SEPA fizetésekkel foglalkozó pénzforgalmi szolgáltató között összeköttetést létesítsen, az EPC világosan preferálja ezt a megoldást. Az EPC nem zárkózik el attól sem, hogy egyéb elszámolási és teljesítési rendszerek összekapcsolásával valósuljon meg a SEPA területi lefedettsége. Valószínű azonban, hogy a Pán-Európai elszámolóház(ak), illetve az egyéb elszámolóházak és bankok valamilyen hálózata lesz képes a SEPA területét maradéktalanul kiszolgálni. Annak érdekében, hogy ez az állapot minél hamarabb bekövetkezhessen az EPC arra szólította fel az elszámolásban érintetteket, hogy az együttműködés és verseny kérdésében találjanak megfelelő egyensúlyt.

²⁵ EPC170/05 CSM Framework

Az EPC számára ma a SEPA fizetési módok bevezetése, az új fizetési formákra történő átállás a legfontosabb feladat. Az EPC-be tömörült bankok tisztában vannak azzal, hogy az elszámolóházak konszolidációja hosszabb távon elkerülhetetlen, az Euróövezetnek kevesebb elszámolási rendszer is elegendő lesz, de egyelőre – a SEPA fizetési módokra történő átállás befejezéséig – nem szorgalmazták az elszámolóházak számának csökkentését.

Más lesz a helyzet a későbbiekben. Amikor a SEPA átállás már nagyrészt befejeződött, 2013 - 2014-től ez európai elszámolási piac is átalakul. Hogy milyen lesz a jövőben az európai elszámolási térkép, még nyitott kérdés.

Az európai elszámolóházak jövője

Európa elszámolási térképe még csak éppen elkezdte a változást. A már bekövetkezett változások, ismert folyamatok, és a folyamatokat meghatározó bankok érdekeinek feltárásával lehet megkísérelni a jövőbeni fejlődés előrejelzését.

Ismert, hogy az EBA Clearing S.A. STEP2 rendszere pán-európai elszámolóház. Ez a rendszer képes valamennyi SEPA ország bankja között összeköttetést teremteni. A STEP2 rendszer alapvető szépséghibája azonban, hogy forgalma egyelőre viszonylag csekély, mivel Luxemburgon kívül más SEPA tagállam még nem terelte belső euró elszámolási forgalmát erre a csatornára. Hiába vonzotta magához a nagybankok közötti nemzetközi forgalom zömét a rendszer számára áttörést egész bankközösségek migrációja jelentené.

A többi elszámolási rendszer terveit nagymértékben befolyásolja az azt működtető szervezet tulajdonosi háttere, az abban résztvevő intézmények sajátos érdekei.

Azokban az országokban, amelyben a jegybankok feladata az elszámolási rendszer technikai működtetése (pl. Belgium) a bankközösség hajlik arra, hogy az első lehetséges alkalommal – legkorábban 2010-ben – egy pán-európai platformra, vagy egy másik ország elszámolási rendszeréhez migrálja forgalmát. Ezeknek a közösségeknek a saját platform feladása, és egy potenciálisan nagy mérrethatékonysággal működő partner kiválasztása a műveleti költségek csökkentését, versenyképességük erősítését jelentheti.

Ahol azonban az elszámolási rendszert nemcsak üzemelteti, de egyben elszámolóházként működteti is a jegybank – mint amilyen a Deutsche Bundesbank – ott számítani lehet arra, hogy a jegybank továbbra is szolgáltató marad. A jegybankokat elsősorban az a cél motiválja, hogy a nagyszámú kis, helyi bank versenyképes díjak mellett legyen képes európai elérésre, és ne váljanak függővé helyi nagybankoktól. A nagybankok közvetítő szerepének térnyerése számukra sem verseny, sem pénzügyi stabilitási szempontból nem kívánatos. Megjegyzendő, hogy Németországban a bilaterális kapcsolatok és a kisebb közösségek klíringjei mellett a jegybanki rendszer csak kiegészítő szerepet játszik, a forgalomnak azt a részét számolja el, amit a többi megoldás másként nem képes hatékonyan kezelni.

Az európai országok jelentős részében a jegybankok hagyományosan távol tartották magukat a nagy tömegű, kísértékű megbízásokat feldolgozó ACH típusú elszámolóházaktól. Ahol ezek az elszámolóházak a bankok klubjellegű szerveződésekként jöttek létre, tulajdonosai bankok, ott az utóbbi évek uralkodó gazdaságfilozófiájának megfelelő változások mentek végbe. Az elszámolóházak non-profit jellege, és elszámolási tevékenységi fókusz feloldódott. Habár jellemzően még mindig többnyire banki tulajdonban állnak, de egyre több a nem banki tulajdonos is. A tevékenység diverzifikálódik, kiegészül olyan új elemekkel, mint az elektronikus számlabemutató és fizetés (e-invoicing, EBPP), elektronikus aláíráshitelesítés, különféle adattárház szolgáltatások, banki résztevékenységek átvállalása, elektronikus kereskedelmet segítő szolgáltatások, kártyafeldolgozás, hitelreferencia adatszolgáltatások, stb. Az ügyfél és tulajdonosi szerep szétválasztása, a diverzifikálás növekedésre ösztönzi a szervezeteket. Nem csoda, hogy ezek az elszámolóházak a változás egyik fontos hajtóerői. Elsősorban az összeolvadás más elszámolóházakkal, illetve egyes országok teljes forgalmának megszerzése lehet a céljuk.

Az elszámolóházak közötti éles verseny ellenére, ezeknek a szervezeteknek sincs más választásuk, mint szorosan együttműködni a többi elszámolási rendszerrel, elszámolóházzal. Az Európai automatizált elszámolóházak szövetsége, az EACHA²⁶ kölcsönös kapcsolódási protollokat alakított

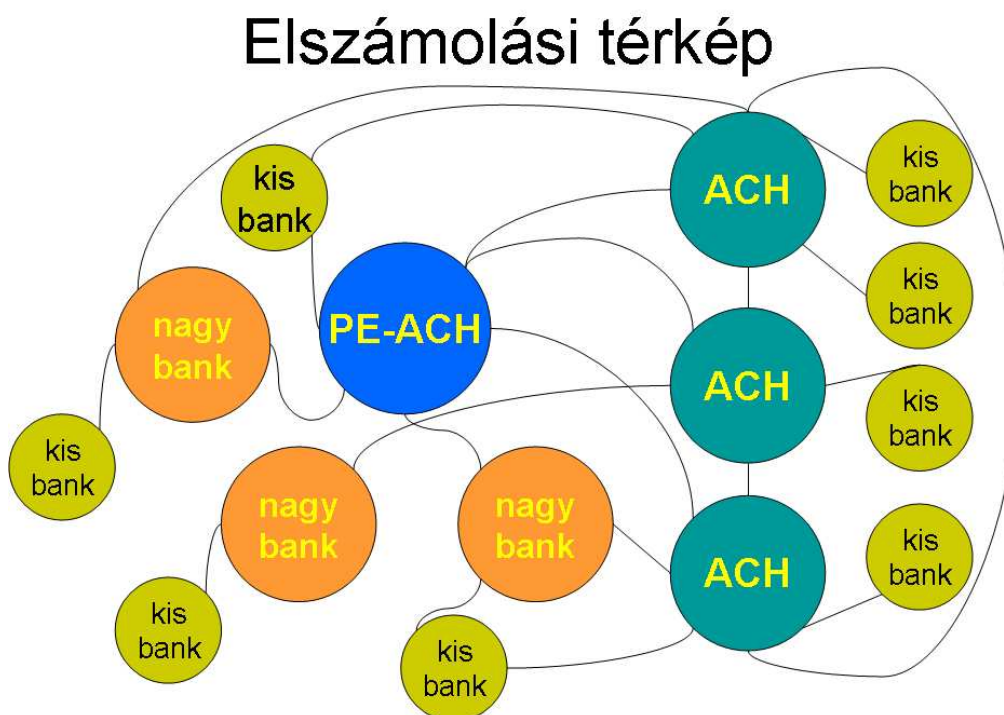
²⁶ European Automated Clearing House Association

ki. A projektben résztvevő európai elszámolóházak kétoldalú, de azonos SWIFT szabványon alapuló kapcsolatát leginkább a TARGET1 rendszerhez lehet hasonlítani. Ez elvileg hatékony modellté válhat, hiszen ez a kapcsolatrendszer működési szempontból nem igényli azt a fajta központosítást, mint a TARGET2. Ugyanakkor az elszámolóházak közvetlen kapcsolata több okból sem lehet stabil hosszú távú megoldás. Egyrészt ezek az elszámolóházak nincsenek egyelőre jelen minden európai országban, ezért nem képesek a SEPA térséget teljesen lefedni. Másrészt a le nem fedett országok bankközösségei választhatják a pán-európai elszámolóházat, illetve egymás közötti forgalmukat bilaterálisan is intézhetik.

A pán-európai elszámolóházzal szemben a nemzeti alapról kinövő elszámolóházak nagy előnye, hogy nem elitklubot képeznek,²⁷ és múltjukból széles ügyfélkört, jelentős forgalmi volument örökölték. A SEPA környezethez történő sikeres adaptálódásuk esetén a jegybanki elszámolási rendszerekkel (pl. Deutsche Bundesbank RPS rendszere) növekedési lehetőségük van. A mai európai piacon három olyan óriás volument feldolgozó nem pán-európai elszámolóház van, ami erős nemzetközi ambíciókkal rendelkezik: a francia STET, a német-holland Equens, és a brit VOCALink.

Mivel az elszámolóházak nem feltétlenül maguk látják el az adattovábbítás és feldolgozás feladatát, két feldolgozót is képbe kell hozni. A SIA az olasz bankok által létrehozott feldolgozó és adattovábbító vállalat (ez működteti a pán-európai STEP2 platformot), és a SWIFT, ami banki tulajdonban álló globális szolgáltató. A SWIFT hagyományosan adattovábbítással foglalkozik, ugyanakkor az Euro1/STEP1 platformot is működteti. A SWIFT – mivel maga nem elszámolóház – elsősorban a bilaterális klíring területén képes az elszámolóházakkal konkuráló szolgáltatást nyújtani.

A fentiekből kiindulva a jövő SEPA alapú európai elszámolási térképét az alábbi formában vázolhatjuk fel.



2. ábra Európai elszámolási forgalom topológiája

Ez a térkép nem mutatja meg, hogy mely összekötő vonalak mentén fog a forgalom zöme lebonyolódni. Miközben a további átalakulást éppen ez fogja majd meghatározni.

A korábbi időszakot a pénzügyi stabilitásba vetett hit jellemezte. Az egyes játékosok kizárólag pénzforgalmi költségeik optimalizálására törekedtek. A nagybankok az infrastruktúráktól erősen degresszív díjakat tudtak kikövetelni. Ezzel viszont maguknak nyerték meg a kisebb bankokat, amelyek közvetítésükkel olcsóbban számolhatták el fizetési forgalmukat, mintha közvetlen tagságot szereztek volna egy elszámolóházban. Egy olyan modell volt kialakulóban, amiben a nagy-

²⁷ A STEP2 közvetlen résztvevői többnyire nagybankok

bankok a kisebb bankok számlavezetői, és a PE-ACH-n keresztül számolják el a nagybankok közötti forgalmat.

Napjaink pénzügyi válsága új irányt fog szabni. A jövőben a kisebb intézmények jobban fognak ügyelni a nagyobb bankokkal szembeni pénzügyi kitettségükre és az ebből fakadó kockázatukra. Ezért – nagy valószínűséggel – a bankok széles köre fogja egy elszámolóházhoz közvetlenül történő csatlakozás lehetőségét keresni. Ez a tendencia megerősíti a helyi kapcsolattal rendelkező elszámolóházak szerepét, és elsősorban azokban az országokban várható rövid távon változás, ahol az elszámolás architektúráját nem érzik a résztvevők kellően biztonságosnak.

Az európai elszámolóházak jövőjét tekintve érdekes az USA példáját is górcső alá venni. Az Egyesült Államokban az elszámolóházak egységes hálózatot képeznek. A központi banki rendszer több feldolgozóközpontja formailag egy elszámolóház hálózatot képez. A FED hálózata összeköttetésben áll az egyetlen magántulajdonú, de a FED-es platformmal teljesen azonos szabványok alapján működő – magántulajdonban álló – EPN elszámolóházzal. A FED a forgalom 60%-át, az EPN 40%-át számolja el. Európában az elszámolóházak kártyaműveleteket is elszámolnak, az USA-ban a kártyaelszámolás (akárcsak Magyarországon²⁸) elkülönült rendszerek feladata.

Ha az európai modellt összevetjük az USA elszámolóházi rendszerével, akkor világosan látható, hogy tucatnyi helyi elszámolóháznak nem lesz sokáig helye az európai piacon. Az intézmények nagyobb száma ugyanakkor fennmaradhat, hiszen a verseny hozadéka ellensúlyozza a monopolpozíció miatti elkényelmesedés magasabb költségét. Az európai rendszer mindenesetre színesebb, rugalmasabb és innovatívabb lehet a jövőben, mint az államilag dominált amerikai modell. Európának ugyanakkor ügyelnie kell arra, hogy az innovációt támogató versenyhelyzet a jövőben is fennmaradjon.

Izgalmas időket élünk ma Magyarországon, hiszen gazdaságunk – még akkor is, ha eltekintünk a második világgazdasági válságtól – soha nem látott gyorsasággal rendeződik át. A rendszerváltozással velejáró átrendeződés és elszigetelt, majd túlzott mértékbe átcsapó privatizáció folyamata az új piacfelosztással éppen csak lezáródott. Az Európai Unió csatlakozás a megmaradt nemzeti struktúrák egy részét elsodorja, másrészt régóta nem látott lehetőséget ad egyes magyar vállalatnak. A banki szektorban és a pénzforgalomban egyelőre az egységesítési folyamatok erőltetett ütemben mennek végbe, melynek valószínűsíthető eredménye az, hogy a magyar elszámolásforgalom hazai lebonyolítása egy évtizeden belül megszűnhet, hogy helyét egy hatékonyabban működő páneurópai rendszer vegye át.

Lábjegyzettel/idézettel nem hivatkozott további felhasznált - nem publikált - szakmai anyagok:

- EPC SPS Working Group belső anyagai (eddigi magyarországi képviselők a GIRO Zrt. jelölése/megbízása alapján: Fecser Ildikó, Kovács Levente, Rácz Zsolt, Prágay István)
- Prágay István elszámolásforgalommal kapcsolatos anyagai

²⁸ Pénzáttutalási elszámolásforgalom – GIRO Zrt./ACH illetve MNB/VIBER; kártyaelszámolás – Giro Bank-kártya Zrt., illetve kereskedelmi bankok

A MAGYAR BANKRENDSZER VÁLSÁGTŰRŐ KÉPESSÉGE – ESZKÖZ – FORRÁS DINAMIKA

dr. Bozsik Sándor

Ph.D, egyetemi docens

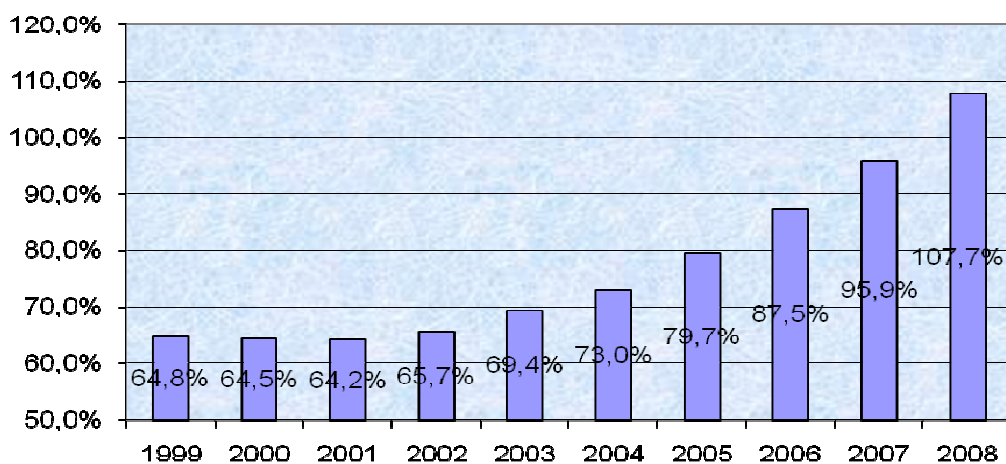
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar

Absztrakt

Jelen cikk célja, hogy bemutassa a magyar bankrendszer jelenlegi kockázatait az októberben kitört pénzügyi és jelenleg már a teljes reálszférát érintő gazdasági válság kezdetén. A cikket a 2008 év végi adatok alapján írtam elsősorban a PSZÁF és az MNB által közölt bankrendszerrel vonatkozó pénzügyi beszámolók adatainak felhasználásával. A cikk fontosabb megállapításai: - a bankrendszer mérlegfőösszege a gazdasági növekedést messze meghaladóan emelkedett a 2000-es években, ezen belül az ügyfélaktivitás is nőtt, amit a belföldi források nem tudtak követni, a külső forrásoktól való függés manapság már 35%. A hitelkihelyezés többsége devizahitel és belőle 2008 végére 2000 milliárd nincs devizaforrásokkal lefedezve.

The purpose of this paper is to show the current risks of the Hungarian bank system in the beginning of economic crisis, which erupted in October as financial crisis. The paper is based on figures valid at the end of 2008 from the financial reports published by the Hungarian National Bank. The main findings are the followings: The total assets of the Hungarian bank system increased by far greater extent than the GDP in the 2000's. The customer activity also increased, which the domestic deposits could not follow. The dependency from foreign liabilities is now 35%. The majority of outstanding is now nominated in foreign currency and 2000 billion HUF from them are not covered with foreign deposits.

A bankrendszer jelentőségét több mutatóval is mérhetjük. A mutatók nevezője általában a GDP. Az egyik leggyakrabban viszonyítási pont a bankok mérlegfőösszege. A mutató számításakor a speciális állami feladatokat ellátó MFB-t és az EXIM bankot kivettem az adatbázisból. (Az MFB 2002-ben a befektetési bankról szóló törvény szerint egyébként is kikerült a bankrendszerből.) A mérlegfőösszeg nem tartalmazza a lakástakarékpénztárak és a hitelszövetkezetek adatait sem. A mutató alakulását az 1. ábra mutatja.



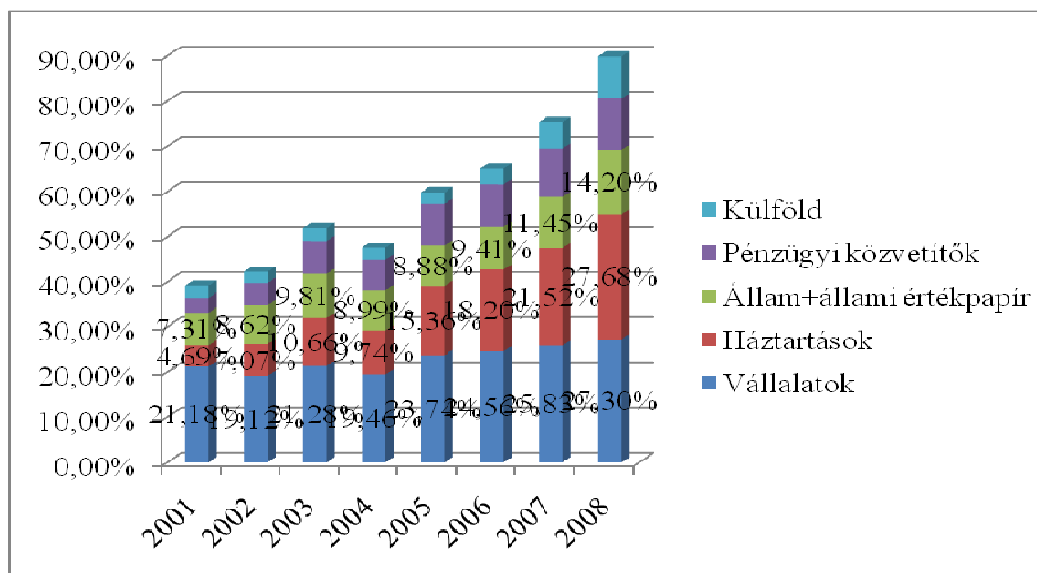
Forrás: PSZÁF, HVG Bankmelléklet

1. ábra: Banki mérlegfőösszeg/GDP

A banki mérlegfőösszeg/GDP arány 1999-től 2002-ig stagnált, utána indult dinamikus növekedésnek. Ez azonban inkább annak következménye volt, hogy a 2000-es évek elején a GDP is nagyobb ütemben növekedett. A hazai GDP növekedése 2004-től megtört, ezt viszont nem követte a mérleg-

főösszeg növekedési dinamikájának visszafogása. Sőt! A mérlegfőösszeg átlagosan 18%-al emelkedett minden évben.

2002-től a mérlegfőösszeg növekedésének oka a hitelállomány bővülése volt. A pénzügyi közvetítés intenzitása szempontjából a legfontosabb az államháztartási, vállalati és lakossági hitelállomány és a GDP viszonya. A mutató dinamikus emelkedés mutat a megfigyelt időszakban. (2. ábra) A nem monetáris belföldi pénztulajdonosoknak nyújtott hitelek állománya a GDP %-ban majd a duplájára emelkedett, miközben különösen az időszak első felében a GDP is szépen emelkedett. Ebben az időszakban az ügyfélaktivitás növekedése jótékony hatást gyakorolt a bankok profitjára.



Forrás: PSZÁF

2. ábra: A bankrendszer hitelállományának változása szektoronként

Az 1. táblázat a bankok eszközeit mutatja a mérlegfőösszeg százalékában. Látható, hogy a mérlegfőösszeg egyre nagyobb hányada van ügyfélhitel formájában kihelyezve.

1. táblázat: A bankok eszközei a mérlegfőösszeg százalékában

Főbb eszköztételek	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Pénzeszközök	8.18%	6.66%	4.53%	3.56%	4.86%	3.97%	3.30%	3.33%	2.07%
Forgatási célú papírok	6.88%	5.60%	4.47%	5.30%	3.99%	3.42%	4.46%	6.76%	6.49%
Jegybanki és banki hitel	18.01%	15.90%	13.40%	10.03%	10.82%	12.41%	11.42%	6.70%	4.91%
Bef. célú értékpapírok	8.78%	10.65%	11.13%	11.47%	10.08%	9.04%	7.47%	7.14%	9.49%
Ügyfélhitelek	51.30%	54.07%	60.36%	63.19%	63.53%	64.72%	64.66%	67.44%	68.01%
Saját eszköz	2.21%	1.85%	1.82%	1.83%	1.96%	2.06%	2.60%	2.60%	2.20%
Egyéb eszköz ²⁹	4.63%	5.27%	4.29%	4.62%	4.76%	4.39%	6.09%	6.01%	6.82%
Összesen	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Forrás: PSZÁF

Az eszközök esetében már jelentős átrendeződések történtek. Az ügyfélaktivitás hihetetlenül megnőtt az utóbbi 8 év alatt. Nominálisan megnégyszereződtek, reálértéken 4,6-szeresére növekedtek az ügyfeleknek nyújtott hitelek. Látható, hogy a hitelállomány térhódítása a többi mérlegétel kárára különösen az első 5 évben volt jelentős. A bankok az ügyfélhitel expanzió biztosítása érdekében az első időszakban az eszközállományukat is átrendezték. Azt, hogy minek a rovására, mutatja az 1. táblázat. A legnagyobb csökkenés a viszonylag alacsony hozamú, de likvid eszközelemeket érintette. A pénzeszközök szintje a 2000-es év értékének majd negyedére esett 2008-ra. 2004-ig hason-

²⁹ Kamatok időbeli elhatárolása, egyéb aktív időbeli elhatárolások.

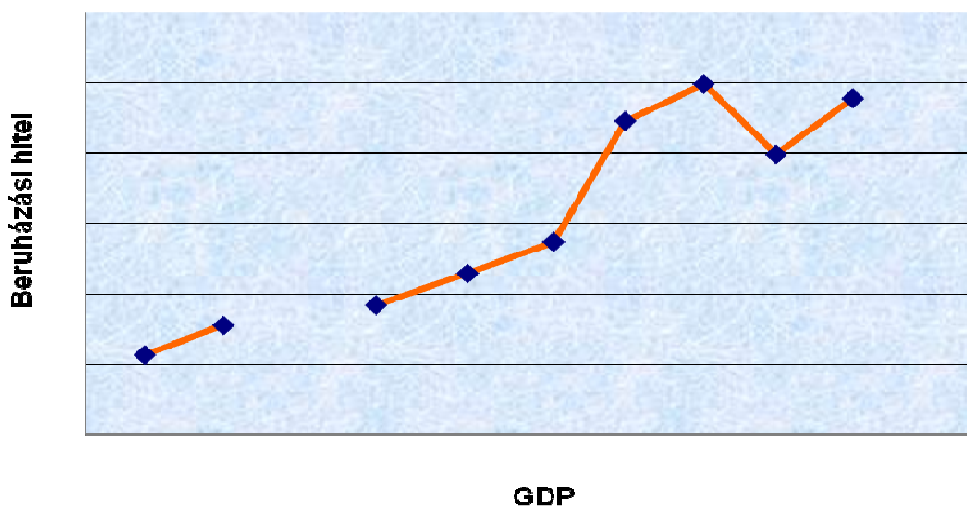
ló arányú csökkenést tapasztalhatunk a forgatási és a befektetési célú értékpapírok mérlegfőösszeghez mért arányában, majd ez az arány (az állampapírok jelentős reálhozamának növekedése miatt) újra növekedésnek indult. Jelentős csökkenés következett be a jegybanki és a hitelintézeti kihelyezésekben. A hitelintézetek korábbi forrásbőségüket felélve, mobilizálták likvid eszközeiket és ügyfélhitelekbe forgatták. Mielőtt megnéznénk, hogy ez hogyan érintette kockázati kitettségüket, nézzük meg, hogy milyen szegmensekbe irányult ez a hitelexpanzió.

2. táblázat: Ügyfélhitelek százalékos megoszlása a jövedelemtulajdonosok szerint

Ügyfélhitelek összetétele	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ügyfélhitel nagysága	6534.3	8126	9483.1	11369.11	13473.56	16439.22	19872.95
Vállalati hitel %-ban	52.67%	48.70%	47.60%	46.11%	42.43%	39.94%	36.07%
ebből: folyószámla-hitel	13.12%	6.50%	6.06%	5.63%	5.90%	4.98%	4.85%
beruházási hitel	28.16%	28.16%	28.85%	39.15%	36.94%	24.17%	24.01%
Lakossági hitel %-ban	18.75%	24.47%	27.12%	29.33%	31.63%	33.15%	36.49%
ebből: lakáshitel	13.62%	17.11%	18.72%	18.82%	18.89%	18.17%	19.71%
egyéb hitel	5.13%	7.36%	8.40%	10.51%	12.74%	14.98%	16.78%
Külföldre nyújtott hitel	6.54%	6.49%	4.44%	5.04%	6.34%	9.21%	12.27%
Önkormányzati hitelek %	1.74%	1.74%	1.83%	2.02%	2.46%	2.08%	1.74%
Központi ktgvet. hit. %	1.74%	1.74%	1.83%	2.02%	2.46%	2.08%	1.74%
Egyéb	18.56%	16.87%	17.18%	15.48%	14.68%	13.54%	11.69%

Forrás: PSZÁF, saját számítás

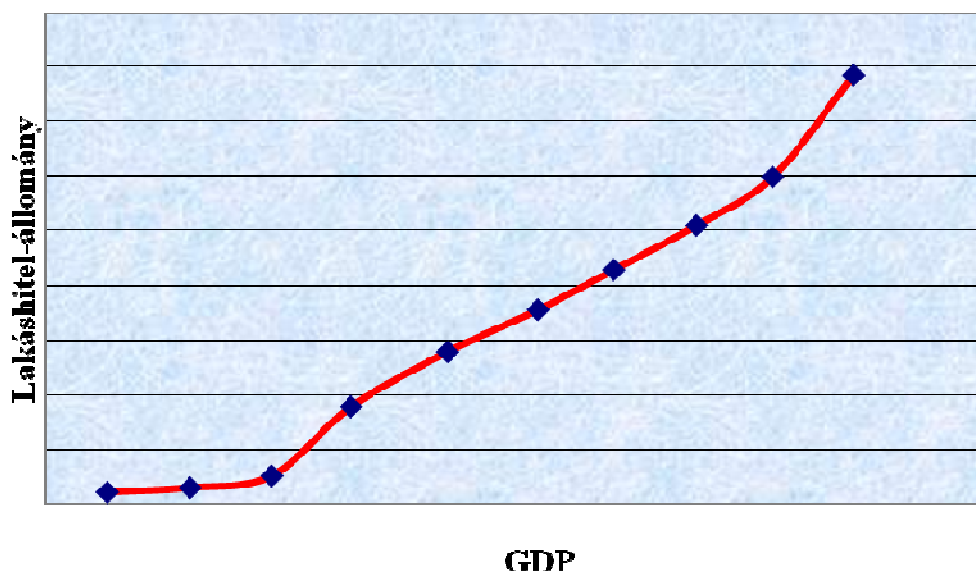
Két tétel részaránya emelkedett a duplájára az ügyfélhitelekben belül. Egyrészt a külföldre nyújtott hitel, másrészt a lakossági hitel. A vállalati hitelek relatív visszaszorulása látható, de ez nem jelent abszolút csökkenést. A vállalati hitelek reálértékben 1,5-szeres növekedést mutattak, de ez eltörpül a lakossági hitelállomány reálértékben 11 szeres növekedése mögött. Az állami szféra hitelezése elsősorban nem a bankszektoron keresztül történik, hanem közvetlen kötvénykibocsátással. A vállalati beruházási aktivitás drámaian szorult vissza 2006-ról 2007-re. Ezt mutatja a 3. ábra



Forrás: MNB, PSZÁF

3. ábra – A beruházási hitel a nominális GDP függvényében az egyes években

A lakáshitelek görbéje sokkal meredekebb. Az összefüggést a 4. ábra mutatja. A görbe meredeksége túl gyors ahhoz, hogy tartósan igaz legyen, és valós magyarázó ereje legyen a GDP-nek.



Forrás: MNB, PSZÁF

4. ábra – A lakáshitel állomány alakulása a nominális GDP függvényében

Nézzük meg, honnan finanszírozták a bankok a növekedést!

A hitelállomány növekedését elméletileg három forrásból lehet finanszírozni:

1. Növekszik a pénzügyi közvetítés rendelkezésre álló források állománya. Láthatjuk, ez a hitelek növekedését nem magyarázhatja teljes egészében, mivel a banki mérlegfőösszeg lassabban emelkedett, mint a hitelállomány. Itt meg kell nézni, hogy a forrásokon belül milyen tételek emelkedtek.
2. A banki eszközökön belül átrendeződés történik az ügyfélhitelek javára és a többi mérleg-tétel kárára. Milyen eszköztételek rovására terjeszkedett az ügyfélhitel?
3. Az ügyfélhiteleken belül csökken a külföldnek nyújtott hitel és nő a belföldi hitelek aránya.

Először az első két tényező hatását választom külön a következő azonosság felhasználásával:

$$\frac{H_1}{H_0} = \frac{H_1}{MF_1} * \frac{MF_1}{MF_0} * \frac{MF_0}{H_0} = \frac{\frac{H_1}{MF_1}}{\frac{H_0}{MF_0}} * \frac{MF_1}{MF_0}$$

$$\ln\left(\frac{H_1}{H_0}\right) = \ln\left(\frac{\frac{H_1}{MF_1}}{\frac{H_0}{MF_0}}\right) + \ln\left(\frac{MF_1}{MF_0}\right)$$

$$100\% = \frac{\ln\left(\frac{\frac{H_1}{MF_1}}{\frac{H_0}{MF_0}}\right)}{\ln\left(\frac{H_1}{H_0}\right)} + \frac{\ln\left(\frac{MF_1}{MF_0}\right)}{\ln\left(\frac{H_1}{H_0}\right)}$$

Ahol, H_1 – tárgyidőszaki hitelállomány, H_0 – bázisidőszaki hitelállomány, MF_1 – tárgyidőszaki mérlegfőösszeg, MF_0 – bázisidőszaki mérlegfőösszeg. A logaritmusos összeg az eszközökön belül hitelarány változást mutatja, a második tag a mérlegfőösszeg változásának magyarázó erejét, a hitelállomány növekedésében. A vizsgálat eredményét a 3. táblázat mutatja:

3. táblázat: A hitelállomány növekedése és finanszírozását magyarázó tényezők

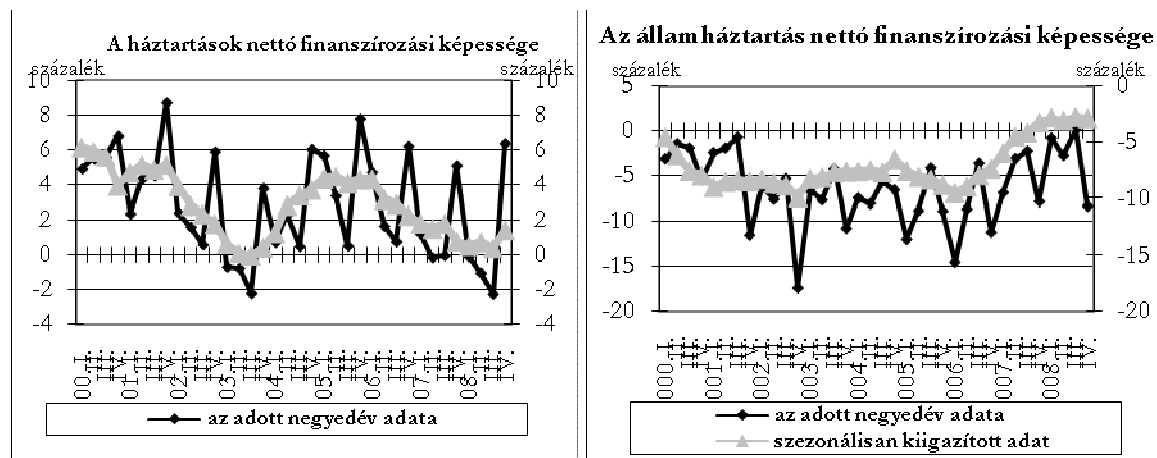
Tétel megnevezése	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hitelállomány növekedés	18.89%	27.13%	24.36%	16.70%	19.90%	18.40%	22.11%	20.89%
Mérlegfőösszeg magy. ereje	69.61%	54.14%	79.02%	96.48%	89.50%	99.25%	80.29%	95.59%
Hitelarány növekedés magy. ereje	30.39%	45.86%	20.98%	3.52%	10.50%	0.75%	19.71%	4.41%
Összesen	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Forrás: PSZÁF, saját számítás

Látható, hogy a hitelállomány növekedését az első időszakban elsősorban az eszközállomány átrendezése finanszírozta, később viszont inkább a források növekedését figyelhetjük meg.

A hitelállomány dinamikus növekedése mellett a devizahitelezés megugrását is megfigyelhetjük. A devizahitelezés előtérbe kerülése egész Közép-Kelet Európában jellemző volt különböző mértékben. Hazánkban ez a következő folyamat miatt következett be.

Az államháztartás deficitje 2002-től 2006-ig igen jelentős volt, amelyet a belső (lakossági források) nem voltak képesek finanszírozni. Az 5/a és 5/b ábra az államháztartási és a lakossági nettó finanszírozási képességet hasonlítja össze. Az ábrából látható, hogy a 2006-tól meghozott stabilizációs intézkedéseknek köszönhetően az államháztartási hiányt már finanszírozza a lakossági megtakarítások többlete, de 2002-2006-ig a különbség számottevő.



Forrás: MNB

5. ábra: A háztartások és az államháztartás nettó finanszírozási képessége

A megugró reáljövedelmek megnövelték az inflációs veszélyt, míg az állam által igényelt finanszírozási igény is szükségessé tette a belföldi kamatszint megemelését. Ha zárt gazdaság lettünk volna, az állami hitelkereslet egyszerűen kiszorította volna a vállalati és lakossági keresletet a hitelpiacról. Azonban a liberalizált tőkepiacoknak „hála”, a bankrendszer képes volt az államon kívüli két jellemző jövedelemtulajdonos hitelkeresletét külföldi devizában nominált hitelekkel kielégíteni, amihez forrást szintén külföldről igényelt (elsősorban az anyabankokon keresztül.)

4. táblázat: A vállalatok és a lakosság devizahiteleinek aránya a teljes hitelállományukon belül

Évek	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Vállalat	34.3%	35.0%	40.7%	50.9%	47.6%	47.3%	52.9%	59.6%

Lakosság	3.8%	3.3%	5.4%	19.2%	32.7%	46.8%	59.0%	70.2%
Összesen	28.8%	26.4%	28.9%	40.3%	41.7%	47.1%	55.7%	65.0%

Forrás: PSZÁF, saját számítás

A devizahitelek emelkedése különösen a lakosság esetében volt jelentős. A devizahitelek részarányának növekedése különösen az utóbbi időben gyorsult fel, a 2008 évi növekedésben azonban már a forint árfolyamának gyengülése is szerepet játszott.

A nagy hitelállomány növekedéssel nem tartott lépést a betétállomány növekedése. A mutató drámaian romlott az elemzett periódusban. 2000-ben, még a betétek állománya 20%-al haladta meg a hitelekét, 2008-ban azonban 1 Ft ügyfélbetétre már 1,63 Ft ügyfélhitel jutott.

Most nézzük meg, hogy honnan származtak a bankrendszer új forrásai, volt-e jelentős átrendeződés a forrásszerkezetben. A forrásokat jövedelemtulajdononként csoportosítottam. A főbb forrástételeket a mérlegfőösszeg százalékában fejeztem ki. Az eredményeket az 5. táblázat mutatja:

5. táblázat: Az egyes forrástípusok a mérlegfőösszeg százalékában

Évek	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Belföldi betét összesen	63.81%	67.51%	66.00%	57.62%	55.20%	53.36%	48.59%	45.92%
Állam és non-profit	4.72%	7.39%	5.60%	5.99%	5.89%	6.72%	7.42%	7.08%
Vállalkozások	20.36%	22.63%	22.47%	18.40%	18.01%	18.94%	16.25%	14.14%
Háztartások	38.74%	37.49%	37.94%	33.23%	31.29%	27.70%	24.92%	24.70%
Külföldi forrás	17.20%	15.28%	22.34%	21.80%	25.61%	27.50%	30.10%	36.69%
Saját tőke és tartalékok	11.66%	12.46%	13.58%	12.24%	12.36%	13.88%	13.51%	12.95%

A 2000-es években a magyar bankok forrásszerkezete jelentős változáson esett át. A hitelállomány dinamikus emelkedését a belföldi források nem tudták finanszírozni, így a bankok forrásszerkezetében a külföldi források aránya drámaian megnövekedett. Jelenleg a bankrendszerünk legnagyobb finanszírozója a külföld. Ez elsősorban a külföldi anyabankok betétét jelenti, másrészt külföldi hitelfelvételt. A másik érdekes, de egyben igen aggasztó fejlemény, hogy a belföldi forrásokon belül a lakossági források aránya 2008 év végére drámaian lecsökkent. A tőkeellátottság viszont erősnek mondható.

A vállalati betétek aránya összességében csökkent, itt azonban a hosszú lejáratú források mértéke elhanyagolható. A rövid lejáratú vállalati betétek állományváltozása lépést tartott a mérlegfőösszeg növekedésével, de az elszámolási betétszámlák állományának növekedése nem. Ez a jelenség magyarázható a vállalatok jobb pénzgazdálkodásával.

Nézzük meg az egyes jövedelemtulajdonosok bankrendszerrel szembeni pozícióját.

A 6. táblázat a bankok nettó pénzügyi pozícióját (kötelezettségek-nyújtott hitelek) mutatja a főbb jövedelemtulajdonosok esetében. Látható, hogy a vizsgált időszak alatt a szektor külföld felé történő nettó eladósodása a mérlegfőösszeg 5%-ról 23%-ra nőtt. Ez annak ellenére következett be, hogy jelentősen nőtt a külföld felé továbbadott hitel is, viszont a külföldről bevont források aránya még dinamikusabban nőtt. A külföldi forrásbevonás fő okozója a lakosság nettó finanszírozási képességének csökkenése volt.

6. táblázat – A jövedelemtulajdonosok bankrendszerrel szembeni nettó pozíciója

A banki mérlegfőösszeg %-ban	2002. dec.	2004. dec.	2006. dec.	2008. dec.
Lakosság	13.76%	8.97%	3.18%	-4.53%
Nem pénzügyi vállalatok	-8.39%	-10.34%	-10.11%	-13.72%
Államháztartás	-1.31%	-0.06%	-0.47%	0.83%
Bankok és nem banki pénzügyi közvetítők	3.94%	5.98%	7.27%	-7.46%
Külföld	5.90%	6.77%	12.34%	23.98%

Forrás: PSZÁF

Összességében megállapítható, hogy az elemzett időszakban a banki mérlegfőösszeg dinamikusán bővült. A növekedés motorja az ügyfélhitelek voltak, ezen belül is kiemelkedően növekedett a lakossági hitelek állománya. A hitelezésen belül jelentősen nőtt a devizahitelek aránya és a hitelek futamideje is hosszabbodott. A bankrendszer a hitelnövekedést részben a korábbi likvid eszközeinek leépítéséből, de nagyobb részben új források bevonásával finanszírozta. Az új források elsősorban külföldi forrásokból (anyabankok által biztosított betétekből) származtak.

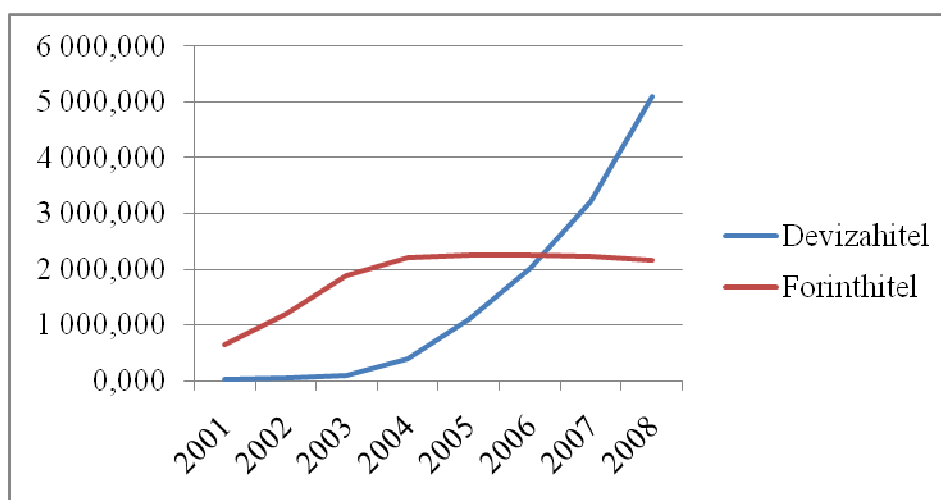
A bankrendszer legjelentősebb kockázata jelenleg a hosszúlejáratú devizahitelek magas aránya. A PSZÁF statisztikákból a devizahitelek devizanemek szerinti bontása nem ismerhető meg, ezért a devizális illeszkedést összességében vizsgáltam. A vizsgálat eredményét az alábbi táblázat mutatja.

7. táblázat – A magyar bankok eszköz és forrásállományának devizális illeszkedése

Devizális illeszkedés	2002	2004	2006	2008
Devizabetét-devizahitel (mFt)	488,685	-39,619	84,491	-2.094,054
Eltérés mérlegfőösszeg %-ban	4,51%	-0,27%	0,41%	-7,17%
Saját tőkearány	9,43%	8,87%	8,73%	7,86%
Kockázati mutató	0,48	- 0,03	0,05	- 0,91

Az időszak elején még devizabetétből volt, több, 2008-ra azonban már a devizahitel állománya haladta meg a devizabetétét. A devizaforrás hiánya eléri a mérlegfőösszeg 7%-t. Miért gond ez? Ha a magyar forint felértékelődik, a bankrendszert árfolyamveszteség éri, amit a saját tőkéjéből kell leírnia. A kockázati mutatóból (eltérés a mérlegfőösszeg %-ban/saját tőkearány) látszik, hogy minden 1% forintfelértékelődés a saját tőke 0,9%-t elérő árfolyamveszteséggel jár. Természetesen a forintleértékelődés hatása fordított. Tekintettel arra, hogy a forint igen szélsőséges árfolyammozgásokra képes, a jelenlegi devizabetét-devizahitel eltérés az egész saját tőke nagyságát fiktív kategóriává varázsolja. Mivel a kereskedelmi könyvekben a le nem fedezett devizaeltérésekre 8%-os saját tőke-tartalékot kell képezni, ez a tétel önmagában azt okozza, hogy a bankrendszer egésze nem tartaná be a Basel-i 8%-os tőkemegfelelési mutatót, ha swap műveletekkel valaki a bankrendszertől a kockázatot át nem vállalja.

A saját tőke árfolyamváltozásra vonatkozó kitettségének növekedése mellett a másik gond maga a devizában történő eladósodás növekedése. Különösen szembetűnő ez a lakosság esetében. Az exportáló cégeknél a devizahitel nem jelent gondot, mivel a bevételeik is devizában jelentkeznek. A makrogazdaságban fennálló egyensúlytalanságok által kiváltott vagy felerősített árfolyamgyengülés viszont a háztartások növekvő nem teljesítését okozhatja. Az árfolyamkockázat ismeretének hiánya, valamint a nem várt veszteségek realizálása miatt meginoghat bizalmuk a pénzügyi közvetítőkkel szemben, ami tovább növelheti egy esetleges árfolyamsokknak a pénzügyi közvetítésre gyakorolt negatív hatását. A romló hitelkockázat jele, hogy a lakossági hitelek 11%-t késedelmesen törlesztik. (MNB, (8)). A vállalati hiteleknél is jelentős a devizahitel aránya, de ez elsősorban a nagyvállalatokra jellemző, akik exportárbevételükkel természetes módon tudják kiküszöbölni az árfolyamkockázatot. De a lakosság jövedelme forintban jelentkezik, így egy esetleges forintleértékelés kedvezőtlenül érinti őket. Mivel a devizahitelek lényegesen olcsóbbak, mint a forintalapú hitelek, emiatt a lakossági hiteleken belül erőteljesen növekszik a részarányuk, amit a 6. ábra mutat.



Forrás: MNB

6. ábra – A lakossági devizahitelek állománya és részaránya az összes lakossági hitelen belül

Irodalomjegyzék

14/2001-es PM rendelet

23/2003. (X. 3.) PM rendelet összevont alapú szavatoló tőke és összevont alapon számított fizetőképességi mutató számításáról

Ábel I.-Polivka G. (1998): A bankpiaci verseny Magyarországon a kilencvenes évek elején *Közgazdasági Szemle* XLV. évfolyam 6. szám 509-533 p.

Allen – Gersbach-Kahnen – Santomero (2001) Competition among banks Introduction and Conference Overview *European Finance Review* 1-11 p.

Hit (1996) 1996. évi CXII. törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról

Hitelintézetek mérlege Magyar Nemzeti Bank 2009. január

LLewellyn (1990): Competition and Structural Change in the British Financial System Megjelent: Gardener, P.M.: The Future of Financial Systems and Service Macmillan London 15-35 p.

MNB (2008): Jelentés a pénzügyi stabilitásról október

PSZÁF (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008): Jelentés a felügyelt szektorok helyzetéről

A MAGYARORSZÁGI BELFÖLDI TURISZTIKAI ÁRAMLÁSOK VIZSGÁLATA³⁰

Tóth Géza

PhD. vezető-tanácsos, tudományos munkatárs
Központi Statisztikai Hivatal, Károly Róbert Főiskola

Summary

The examination of the relations between tourism and road accessibility raises a large number of methodological problems. Although the connection may seem evident, the statistical measurement is rather difficult. In this article we tried to predict the length of multi-day domestic holidays by means of the gravity model after which the real and the predicted data were also compared. This is how we attempted to reveal the characteristics of the Hungarian domestic tourist flow.

Bevezetés

Kutatásunkban azt igyekeztünk megvizsgálni, hogy turizmus tekintetében kiszámítható elméleti elérhetőségi viszonyok, illetve a valódi belföldi mozgások között milyen kapcsolatot lehet feltárni. Ebben a vizsgálatban a többnapos belföldi utazások számát az egyes régiókból célrégió szerint próbáltuk összevetni a gravitációs modellel megbecsült „elméleti” mozgások nagyságával.

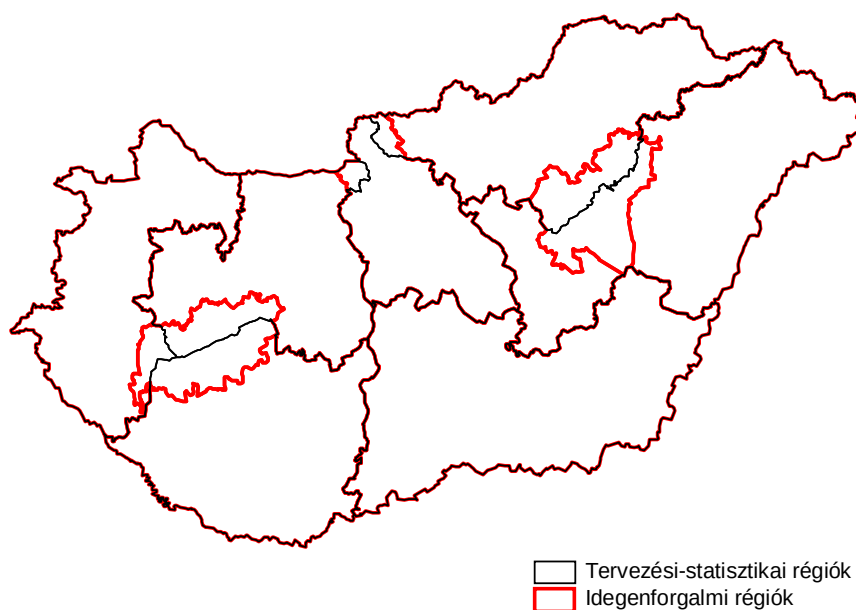
Az alapadat a KSH a Lakosság utazási szokásai (LUSZ) nevű felmérésből származik, melynek 12 ezres reprezentatív mintája választ ad a lakosság turisztikai utazási szokásainak leglényegesebb kérdéseire.

A lakosság turisztikai aktivitásával kapcsolatban megállapítható, hogy a turizmusnak az életminőség formálásában, a rekreációban, az értékteremtésben még jelentős tartalékai lehetnek Magyarországon. 2007-ben a magyar lakoságnak – az éjszakázással nem járó „kirándulások” nélkül – csak 42%-a vett részt a belföldi idegenforgalomban, azaz legalább egy alkalommal tett többnapos belföldi utazást. A 2004 és 2006 közötti időszakban nőtt a lakosság utazási aktivitása, az utazások száma és az utazásra fordított szabadidő, folyó áron 37%-kal emelkedett az utazásra fordított fogyasztási kiadás. Ezt követően 2007-ben csökkent az aktivitás, csökkent az utazások száma, nőtt az erre fordított idő (106 millió napra), és folyó áron 11%-kal bővült a fogyasztásuk egy év alatt. (KSH, 2008)

Vizsgálatunkban ezt a csoportot, illetve mozgásukat igyekeztünk górcső alá venni.

Magyarországon 1998-ban alakították ki az idegenforgalmi régiók rendszerét. A régióbeosztásnál figyelembe vették az európai statisztikai rendszernek megfelelő NUTS2 szintű régiókat, melyeket a magyarországi szakirodalom tervezési-statisztikai régióknak nevez. E régiók határait módosították az idegenforgalmi régiók kialakításánál a kiemelt üdülőkörzetek határait figyelembe véve. Így a 7 tervezési-statisztikai régió módosításával jött létre a 9 idegenforgalmi régió. A két lehatárolás közötti különbséget mutatja az 1. ábra. Munkánk során elsősorban ezt a beosztást használjuk.

³⁰ A tanulmány létrejöttét az MTA Bolyai kutatási ösztöndíj támogatta.



1. ábra: A tervezési-statisztikai és az idegenforgalmi régiók közötti különbség Magyarországon (Forrás: saját szerkesztés)

1. táblázat: Többnapos belföldi utazások megoszlása az egyes régiókból célrégió szerint, 2007, százalék

ig től		Idegenforgalmi régiók									Összesen
		Budapest Közép- Dunavidék	Észak- Magyar- ország	Észak- Alföld	Tisza- tavi	Dél- alföldi	Közép- dunántúli	Balatoni	Dél- dunántúli	Nyugat- dunántúli	
Tervezési-statisztikai régiók (NUTS 2)	Közép-Magyarország	31,9	10,5	8,0	1,1	7,7	10,4	19,2	4,6	6,7	100
	Közép-Dunántúl	16,3	3,9	5,0	0,3	6,3	28,1	25,3	6,4	8,5	100
	Nyugat-Dunántúl	13,6	2,7	3,2	–	2,4	10,3	28,8	3,7	35,3	100
	Dél-Dunántúl	16,3	1,6	1,5	0,2	6,7	5,8	16,3	47,1	4,4	100
	Észak-Magyarország	19,2	31,9	7,7	4,6	8,0	10,5	10,4	6,7	1,1	100
	Észak-Alföld	13,3	13,1	56,3	4,5	5,5	1,2	4,0	0,8	1,3	100
	Dél-Alföld	16,1	5,8	7,4	1,4	47,3	4,1	11,3	4,0	2,7	100

Forrás: KSH adatok alapján saját számítás

A modell

Az elméleti mozgásokat gravitációs modellel próbáltuk modellezni. A gravitációs törvény szerint két test közötti vonzóerő nagysága a két test tömegével (P_i és P_j) egyenesen, a közöttük levő távolság (d_{ij}) négyzetével fordítottan arányos (Stewart 1948; Isard 1998) (1.).

$$D_{ij} = g \left(\frac{P_i P_j}{d_{ij}^2} \right) \quad (1.)$$

ahol D_{ij} a modell alapján várt áramlás i -ből j -be; P_i települések népessége, ahonnan turisztikai célból utazhatnak (az összes magyarországi település ilyen); P_j azon települések kereskedelmi és magán szálláshelyein megszállt vendégek száma, ahova turisztikai célból utazhatnak (csak azon települések kerültek ebbe a körbe, ahol van kereskedelmi, vagy magán szálláshely); d_{ij} a települések közötti távolság közúton, percben; γ állandó; g konstans, jelen esetben 1.

A modellbe annak ellenére helyeztük a teljes népességet, hogy a valóságban nem valószínű, hogy mindenki részt vegyen a turisztikai áramlásokban. A turisztikai tevékenység véghezvitelében jelentős különbségek lehetnek kor, nem, anyagi helyzet, családi állapot és még sok más szempont alapján. Azzal viszont, hogy az össznépesség, mint potenciális turista bekerült a modellbe, egy elméleti maximumot határoztunk meg, melyhez jól mérhetjük a valós áramlások nagyságát, és területi megoszlását.

Az elméleti mozgásokat – a vele összehasonlítható LUSZ-ból származó adatnak megfelelően – az egyes tervezési-statisztikai régiókból az idegenforgalmi régiókba számítottuk ki, vagyis a mozgásokat kiinduló tervezési-statisztikai régiók, illetve érkezési idegenforgalmi régiók szerint összegeztük.

A számítás során fontos volt annak a vizsgálata, hogy a γ konstans milyen értéket kapjon. Így számításainkat elvégeztük 1-től 8-ig terjedő konstanssal és megvizsgáltuk a számított és a valós érték közötti korrelációs kapcsolat szorosságát.

Annak az eldöntésére, hogy végül is melyik konstans alkalmazó modell írja le legjobban a belföldi turisztikai célú mozgásokat, súlyozott átlagot számítottunk a kapott értékek és a LUSZ-ból származó adatok között, a korrelációs együtthatókat a turisztikai régiókba való összerendezések számával súlyozva, hiszen az egyes régiók szerepe a hazai turisztikai áramlásokban meglehetősen különböző.

2. táblázat: Korrelációs együtthatók súlyozott átlagai a gravitációs modell különböző γ konstansai esetén (Forrás: saját számítás)

γ	1	2	3	4	5	6	7	8
r	0,69	0,88	0,87	0,86	0,85	0,84	0,82	0,80

Mint a 2. táblázatból is látható, a legmagasabb korrelációs kapcsolat a valós és az elméleti adatok között a távolság négyzete esetében figyelhető meg. Ettől csak igen kis mértékben marad el a magasabb kitevővel számított modellek értékei és a valós értékek közötti kapcsolat. Mint azt Dusek Tamás gravitációs modellről szóló munkájában megállapítja (Dusek, 2003): „A kitevő növekedésével a területközi kapcsolatok intenzitása távolságérzékenyebb lesz, ezzel párhuzamosan a tömegek jelentősége fokozatosan csökken.” Mivel a konstansok között csak igen kis különbséget láthatunk, így a belföldi turisztikai áramlások távolság érzékenyeknek tekinthetők.

Végül a számításaink szerint, a turisztikai mozgásokat legjobban leíró – négyzetes konstans – alkalmazó modell értékeit és a valós értékeket kívántuk összehasonlítani. Ehhez mindkét adatsort standardizáltuk, majd az elméleti értékekből kivontuk a valósokat, s feltárult, a kettő közötti különbség.

A kapott értékek előjele csak az elméleti és a valós adatok közötti viszonyra utal, éppen ezért fordul elő az, hogy vannak olyan régió, ahonnan kiinduló turisztikai áramlások külön-külön minden turisztikai régióba nagyobbak az elméletinél (vagyis negatív előjelet kapott), mégis összességében kisebbek annál.

3. táblázat: Az elméleti és a valós turisztikai áramlások standardizált értékei közötti különbség, 2007 (Forrás: saját számítás)

tól ig	Közép-Magyarország	Közép-Dunántúl	Nyugat-Dunántúl	Dél-Dunántúl	Észak-Magyarország	Észak-Alföld	Dél-Alföld	Tervezési-statisztikai régiók összesen
Budapest–Közép-dunavidéki régió	-1,38	-0,88	-0,48	-0,41	-0,17	-0,40	-0,50	-2,15
Észak-magyarországi régió	0,11	-0,40	-0,41	-0,41	0,09	-0,34	-0,40	0,33
Észak-alföldi régió	0,10	-0,39	-0,40	-0,41	-0,28	-0,13	-0,41	0,16
Tisza-tavi régió	-0,02	-0,41	-0,41	-0,41	-0,32	-0,39	-0,41	-0,29
Dél-alföldi régió	0,08	-0,38	-0,40	-0,38	-0,22	-0,37	-0,35	0,04
Közép-dunántúli régió	0,05	-0,39	-0,40	-0,39	-0,16	-0,40	-0,40	-0,02
Balatoni régió	0,13	-0,65	-0,64	-0,61	-0,18	-0,39	-0,40	-0,67
Dél-dunántúli régió	0,05	-0,38	-0,40	-0,29	-0,25	-0,40	-0,41	-0,01
Nyugat-dunántúli régió	0,05	-0,41	-0,56	-0,40	-0,39	-0,41	-0,41	-0,46
Idegenforgalmi régiók összesen	-0,57	-1,02	-0,83	-0,44	1,38	0,02	-0,42	0,20

Eredmények

Országosan megállapíthatjuk, hogy az elméleti áramlások némileg magasabbak a valós áramlásoknál. A kiindulási tervezési-statisztikai régiók közül a Közép-Dunántúlról kiinduló áramlás haladja meg legnagyobb mértékben az elméleti értéket. Az elméletihez képest erősebb turisztikai áramlás indul még ki a Nyugat-Dunántúlról, Közép-Magyarországról, Dél-Dunántúlról, illetve a Dél-Alföldről. Ezzel szemben elsősorban Észak-Magyarország, de kismértékben Észak-Alföld esetében a valós áramlás mértéke elmarad az elméleti mozgás mértékétől.

A fogadó idegenforgalmi régiók vonatkozásában messze kiemelkedik Budapest–Közép-dunavidék. Ide az elméletileg előrejelzettnél jóval nagyobb mértékben érkeznek belföldi turisták. Ebbe az idegenforgalmi régióba valamennyi turisztikai régióból több turista érkezik, mint az elméletileg várható lenne. Hasonló, pozitív eltérést láthatunk még a Balatoni, a Nyugat-Dunántúli és a Tisza-tavi régió esetében is. Az első két idegenforgalmi régióba csak Közép-Magyarországról, míg az utóbbi-ba valamennyi régióból az előre jelzettnél többen érkeznek.

Sajnálatos módon 3 kelet-magyarországi idegenforgalmi régióba érkező belföldi turisták száma alacsonyabb, mint az elméleti érték. Legjelentősebb elmaradást az Észak-magyarországi régiónál láthatjuk, melyet az Észak-alföldi és a Dél-alföldi követ.

Az egyes mozgásokat részletesen vizsgálva leginkább a Közép-Magyarországról kiinduló és a Budapest–Közép-dunavidéki régióba tartó áramlás kiemelkedő szerepe tűnik ki. A két féle régió (tervezési-statisztikai és idegenforgalmi) között ebben az esetben van ugyan néhány településnyi eltérés, de ettől függetlenül alapvetően a régió belüli mozgásról beszélünk, mely ebben az esetben jóval erősebb, mint azt a modell alapján becsülhetnénk.

A többi idegenforgalmi régió esetében érdemes elkülöníteni a dunántúli és a kelet-magyarországi régiókat. A dunántúliak esetében elsősorban a szomszédos régiókba való áramlás szerepe, míg a keletieknél egyes dunántúli régiók felkeresése jelentősebb az elméleti áramlásnál.

Felhasznált irodalom

- Dusek, T. 2003: A gravitációs modell és a gravitációs törvény összehasonlítása. *Tér és Társadalom* XVII. évf. 1. szám, 41–58. o.
- KSH 2008: Jelentés a turizmus 2007 évi teljesítményéről. Budapest, 117 o.
- Stewart, J. Q. 1948: Demographic Gravitation: Evidence and Applications. In: *Sociometry*, 11.
- Isard, W (et all) 1998: *Methods of Interregional and Regional Analysis*, Ashgate

INTEGRÁLT MENEDZSMENT RENDSZEREK FEJLESZTÉSE REÁLOPCIOKKAL

Rózsa Andrea

PhD, egyetemi adjunktus

Debreceni Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pénzügyi és Kontrolling Tanszék

Summary:

This paper introduces the basics of real options, and its theoretical and practical impact on managerial decision-making processes. Integrating influences of real options are emphasized concerning financial and strategic aspects of decision-making. Furthermore, the most relevant integrated management systems are compared. These systems do not apply real options, however, based on my former studies I suggest a strategic–real option model, which can be used for development of general, integrated management systems as well.

Absztrakt

A reálopciókat eredetileg a beruházásokban rejlő jövőbeli döntési és módosítási lehetőségek modellezésére és értékelésére fejlesztették ki az 1980-as években. A reálopciók szemlélet azonban ma már túlmutat a csak pénzügyi alkalmazásokon. A szakirodalomban reálopciók értékelő folyamatoknak nevezett eljárásoknak az a célja, hogy a reálopciók felismerésére és értékelésére általános – esetenként szervezeti aspektusokat is tartalmazó – döntéshozatali keretet hozzanak létre, és ezzel megkönnyítsék a gyakorlati reálopciók esetek elemzését ((Amram és Kulatilaka, 1999), (Copeland és Antikarov, 2001), (Smit és Trigeorgis, 2004), valamint (Driouchi et al, 2008)).

E modellekkel egy időben az integrált vállalati döntéshozatali igény a reálopciókat még nem, vagy csak alig használó menedzsment irodalomban is megjelent ((Kaplan és Norton, 1992), (Rekettye, 2004), (Kaplan és Norton, 2008)). Ezen modellek közös célja a vállalati funkcionális részterületek és belső üzleti-stratégiai folyamatok párhuzamos működésének és egymásra hatásának modellezése, a vállalati folyamatok integrált keretbe szervezése.

A tanulmányban bemutatom a jelenlegi reálopciók értékelő eljárások meglátásaim szerinti korlátait. Rámutatok továbbá arra, hogy ezeket a korlátokat kiküszöbölve, véleményem szerint hogyan lehet egy Kaplan-Norton-féle zárt hurkú menedzsment rendszert – a szervezeti reálopciók kommunikáció lehetőségére építve – más irányból megközelíteni, átalakítani és továbbfejleszteni.

Reálopciók a vállalati döntéshozatalban

A tőkeköltségvetési elméletben a pénzügyi opcióértékelési analógia az 1980-as években jelent meg, ekkor kezdték el alkalmazni a reálopciókat – a beruházásokhoz kapcsolódó döntési lehetőségeket – és azok értékelési módszereit a vállalati beruházásokkal kapcsolatban álló rugalmasság értékelésére. A reálopciók megjelenése fordulatot jelentett a kockázat kezelésében (Bélyácz, 2004); a változó feltételeknek, és új információknak megfelelő, vagy az azokat megelőző – folyamatok elébe menő – beruházási korrekciók végrehajtásában és abban is, hogy bizonyos stratégiai elemek (opciók komponensek) a stratégiai NPV létrehozásával beépíthetőkkel váltak az eredeti modellbe. Jelenleg, több száz tanulmány foglalkozik a pénzügyi opcióértékelés tőkeköltségvetésbeli alkalmazhatóságával³¹. Ezek a tudományos publikációk elsősorban azt vizsgálják, hogy milyen módon lehet a beruházások értékelését a változó környezet feltételeihez igazítani és pontosítani, miként lehet a hagyományos értékelési eljárások hibáit korrigálni, vagy kiküszöbölni.

Az elmúlt 20 évben azonban a reálopciók a pénzügyi értékelésen kívül, számos más vállalati területen is nagy népszerűsége tettek szert. A vállalatok és az elméleti szakemberek egyaránt felismerték, hogy azok a vállalati folyamatok lesznek értékteremtőek, amelyek jövőbeli tanulási és újabb

³¹ Erre vonatkozóan részletes összefoglaló publikációs táblázatokat tartalmaz például (Miller és Park, 2002), valamint (Smit és Trigeorgis, 2004) munkája.

nyereségszerzési lehetőségeket hoznak létre. Ennek eredményeképpen, stratégiai és termelési területeken is vizsgálni kezdték a reálopciók megközelítés alkalmazhatóságát³².

Az utóbbi 10 évben megfigyelhető egy olyan stratégiai-pénzügyi integrációs törekvés, mely a reálopciók szemléletet és módszertant használja fel a hatékonyabb vállalati döntéshozatal érdekében. Ez az irányvonal gyakorlati és elméleti oldalról is alátámasztható. Szakaszos beruházásokra vonatkozó szakirodalmi esettanulmányok összehasonlító vizsgálatával bebizonyítható, hogy a pénzügyi és stratégiai szempontok összhangba hozatala nemcsak elméleti igény, hanem azt a gyakorlat ki is kényszeríti³³. Elméleti oldalról pedig a reálopciók értékelési eljárások tesznek kísérletet arra, hogy általános elméleti keretet nyújtsanak a gyakorlati beruházás értékelés reálopciók vonatkozásainak figyelembevételéhez, továbbá elősegítsék és megkönnyítsék a gyakorlati esetek elemzését és a számítások elvégzését.

Kimutatható azonban, hogy a legfontosabb reálopció értékelési eljárások ((Amram és Kulatilaka, 1999), (Copeland és Antikarov, 2001), valamint (Smit és Trigeorgis, 2004)) sem elégségesek jelenleg a hatékony – versenyelőnyt generáló, vagy megtartó –, és stratégiai-pénzügyi összhangot biztosító vállalati döntéshozatal megteremtéséhez. Az eljárások összehasonlítása alapján arra lehet következtetni, hogy a kritikus témakörök a bizonytalanság értelmezéséhez, a releváns opciók kiválasztásához, és a szervezeti-stratégiai vonatkozású reálopciók figyelembe vételéhez kapcsolódnak³⁴.

Az integrált vállalatirányítás követelményei

A különböző vállalati területek problémáinak integrált keretben történő megközelítésének követelménye, és a lehetséges megoldások kölcsönös kapcsolódási pontjainak megtalálása a reálopciók kutatásokkal párhuzamosan, az általános menedzsment irodalomban is megjelent.

Kaplan és Norton 1992-ben megalkotta a „balanced scorecard” rendszert, ami a hagyományos pénzügyi teljesítménymérési eszközrendszert általános, stratégiai keretekbe rendezte. Ez a modell a korábbi tárgyi eszközökre és beruházási képességekre történő fókuszálás helyett előtérbe helyezi a jövőbeli információk és az immateriális eszközök szerepét a döntéshozatalban. Ez az új eljárás folyamattípusú alapelveket fogalmaz meg arra vonatkozóan, hogy miként illesszék a vezetők a jelenlegi tevékenységeket a jövőbeli célokhoz.

A „balanced scorecard” koncepció 4 új, egymással kölcsönösen összefüggő menedzsment folyamat bevezetését javasolja: a vízió konkrét célokra bontását, és a vállalati konszenzus kialakítását; a kommunikáció és a tevékenység illesztés megvalósítását; az üzleti tervezés végrehajtását; és végül a visszajelzés és stratégiai tanulás lehetőségének beépítését. Ahhoz, hogy ezek az általános megfogalmazott menedzsment célok a gyakorlatban is érvényesülhessenek, Kaplan és Norton a hagyományos pénzügyi mutatók mellé a teljesítménymérés 3 további perspektívájának bevezetését javasolja. Az eredeti pénzügyi, és a csatolt vevői, valamint belső üzleti folyamatokra vonatkozó, illetve tanulási / növekedési perspektíva integrált rendszerbe szervezése lehetőséget biztosít arra, hogy a vállalat a hagyományos pénzügyi teljesítménymérés eredményeit összehangolja a hosszú távú stratégiai célokkal, folyamatokkal; és ezáltal a rövid távú pénzügyi mutatók, valamint a stratégia fejlesztése és megvalósítása közötti vitatott rést csökkentse.

A magyar menedzsment szakirodalomban az előbbi koncepcióhoz hasonló modellfejlesztést javasol (Reketye, 2004). A szerző az integrált, és párhuzamos folyamatokon alapuló menedzsment rendszer bevezetésének szükségességét az újtermék-fejlesztési folyamatok problémáin keresztül mutatja be. Érdeklődésének középpontjában a műszaki-technológiai szempontok és a vevő szempontjainak összehangolása áll, így tehát az előbbi „balanced scorecard” javaslat egy részterületének kidolgozására vonatkozik. Reketye egy olyan integrált modellt állít össze, amely e két meghatározó területet párhuzamosan és folyamatosan összekapcsolva vizsgálja. Véleménye szerint: „a párhuzam-

³² Többek között például (Amram és Kulatilaka, 1999), (Lint és Pennings, 2001), (Kylaheiko et al, 2002), (MacDougall és Pike, 2003), (Smit és Trigeorgis, 2004).

³³ Ez az állítás egyben a 2008-ban megvédett PhD disszertáció 2. tézise. Az összehasonlító esetelemzéshez (Kemna, 1993), (Loch és Bode-Greuel, 2001), (Lint és Pennings, 2001), valamint (MacDougall és Pike, 2003) tanulmányait választottam ki.

³⁴ Részletesebben kifejtve lásd: (Rózsa, 2008).

zamos modell alkalmazása javítja a termék értékösszetevőinek vevőorientált kialakítását, gyorsítja a piacra kerülést, és egyidejűleg csökkenti a fejlesztési költségeket” (Rekettye, 2004, 14.o.).

2008-ban Kaplan és Norton újabb integrált menedzsmentrendszer fejlesztési modellt dolgozott ki. Véleményük szerint a vállalati stratégia sikeres végrehajtásához ismerni kell a stratégiát és a működést összekapcsoló menedzsmentciklust, és tudni kell, hogy a ciklus egyes szakaszaiban milyen eszközökre lehet támaszkodni. E célok megvalósításához az ún. zárt hurkú menedzsmentrendszer kialakítását javasolják.

A zárt hurkú menedzsmentrendszer a stratégia és a működés közötti szoros – és az esetleges menet közbeni zavarokat folyamatosan kiküszöbölő – kapcsolat kialakítását egy 5 szakaszból álló rendszer alapján valósítja meg. A vállalat először megfogalmazza stratégiai nyilatkozatát, majd ezt konkrét célokká alakítja, és lépésekre bontja. A stratégiai tervet, mint vezérfonalat követve a vállalat felméri, hogy milyen működési tervek és erőforrások biztosítására lesz szükség. A stratégiai és működési tervek végrehajtása közben, a menedzserek folyamatosan nyomon követik a belső eredményeket, a versenytársakkal és az üzleti környezettel kapcsolatos külső adatokat, és azokat tanulási céllal is felhasználva ellenőrzik a stratégia sikerességét. Ezután, időről-időre felülvizsgálják és módosítják a stratégiát, és ezzel egy a rendszert átfogó újabb hurkot indítanak el.

Az előbbi modellek a pénzügyi – vevői – belső üzleti folyamatokat jellemző – növekedési és tanulási részterületeket (Kaplan és Norton, 1992); a működési – marketing területeket (Rekettye, 2004), valamint a stratégiai – működési részlegeket kapcsolják össze a párhuzamosan kialakított menedzsment folyamatok révén.

Látható, hogy ezek az eljárások nem foglalkoznak még a reálopciók beépítésével, pedig a tanulmány első része alapján belátható, hogy a reálopciók szemlélet potenciális stratégiai – pénzügyi integráló hatása kifejezetten hasznos lehet általában is az integrált vállalatirányítási rendszerek továbbfejlesztésénél, de konkrétan a zárt hurkú menedzsment rendszerek esetében is.

A reálopciókban rejlő rendszer-fejlesztési lehetőségek

Véleményem szerint a reálopciókban rejlő integrált menedzsmentrendszer fejlesztési lehetőségek az első fejezetben elemzett reálopció értékelési eljárások kritikus pontjainak feloldásához kapcsolódnak. Megalkotható-e egy olyan reálopciók szervezeti modell, amelyben a stratégiai és pénzügyi szempontok egymással párhuzamosan, integrált menedzsment rendszert alkotva érvényesülnek a beruházási folyamat kezdeti és menet közbeni értékelése során?

A három, korábban megfogalmazott kritikus témakörhöz kapcsolódóan:

- a bizonytalanság értelmezésénél a strukturális és parametrikus elemek együttes vizsgálatát kell megvalósítani;
- a releváns opciók kiválasztásának problémájánál a stratégiai részleg és a pénzügyi részleg reálopciók észrevételeit kell összehangba hozni;
- továbbá meg kell oldani a rövidtávon érvényesíthető, és konkrét értékkel is rendelkező reálopciók, valamint a hosszútávon ható, és kevésbé – vagy matematikailag egyáltalán nem – számszerűsíthető stratégiai-szervezeti reálopciók együttes figyelembe vételét.

Az általam javasolt stratégiai-reálopciók modell 4 lépést tartalmaz.

Az 1. lépés szerint a tervezett projekt stratégiai képességekre ható tulajdonságait érdemes azonosítani. Ez a korábbiakban kifejtett komplex döntési (és elemzési) igény stratégiai kiindulópontját teremti meg, és mintegy keret funkcióként szolgál a szakaszonként potenciálisan újra jelentkező problémák megoldásainak felkutatásához.

A 2. lépésben a reálopciókhoz kapcsolódó kritikus témakörök feloldását tűztem ki célul. Ezért a 2. lépésben a strukturális és parametrikus bizonytalansági tényezők és az ezek mentén megjelenő stratégiai és működési reálopciók típusok együttes kezelését javaslom. Azt állítom, hogy az együttes kezelés kivitelezése a stratégiai és pénzügyi részleg reálopciók kommunikációjának függvénye, és ez egyben a modell alkalmazási sikerének első számú pillére.

A 3. lépést a stratégiai-pénzügyi párbeszéd és egyeztetés révén kiválasztott (és az adott szakaszra jellemző) legfontosabb opciók pénzügyi értékelése jelenti. Az opciók érték és más, a beruházás adott szakaszához kapcsolódó pénzügyi vonatkozások kiszámítása a pénzügyi részleg feladata. A lépés záró momentumaként az eredmények Amram – Kulatilaka-féle stratégiai döntési térben való

elhelyezését javaslom, és kiemelem, hogy a lépés végrehajtása, a kiszámított opciós értékkel rendelkező működési opciók és az egzakt matematikai érték nélkül hagyott, de döntési szempontból fontos, hosszú távú hatással rendelkező stratégiai opciók folyamatos figyelemmel kísérése a szervezeti kommunikáció második eleme, egyben a beruházási folyamat második siker feltétele.

A 4. lépés kidolgozásakor a szervezeti feladatokra és az operatív teendőkre fókuszáltam. Speciálisan éppen erre a szakaszra jellemző az, hogy a változó környezet hatása, a felmerülő új információk, és a működési problémák (melyek külön-külön, de egymásból következően is megjelenhetnek) megzavarhatják a szervezeti összhangot. A keletkező szervezeti összhanghiány felismerését, kezelését és a feloldásra irányuló eszközrendszer megtalálását jelöltem meg a reálopciókhoz kapcsolódó szervezeti kommunikáció harmadik elemeként. Az a véleményem, hogy a potenciálisan keletkező szervezeti összhang hiány feloldásához a reálopciók szemléleten alapuló kommunikáció alkalmas, mert a szakirodalmi eredmények, a reálopciók változatos vállalati területeken történő alkalmazhatósága, lehetőséget biztosít arra, hogy problémás esetekben ez az eszközrendszer közös nyelvezetként használható legyen.

Végül, a modellkialakításnál azt is alapelveként alkalmaztam, hogy az adott lépések egy újabb projekt szakasz megkezdésekor ismételhetők legyenek.

A stratégiai-reálopciók modell kialakításánál (Kaplan és Norton, 2008) előbbi, menedzsmentrendszer közben tartására vonatkozó eredményeit is figyelembe vettem. A szerzők által javasolt rendszer szemlélete jól illeszkedik az általam kifejlesztett modell alapelveihez, azzal a különbséggel, hogy a szerzőpáros a stratégiai-működési oldal összhangba hozatalát célozta meg pénzügyi mutatószám és jövedelmezőségi számítások folyamatos kontrollja mellett, míg én a stratégiai-pénzügyi vonatkozásokat kívánom integrálni a reálopciók módszerek felhasználásával, és így a működés folyamatos kontrollja is várhatóan, megoldhatóvá válik.

A két modell közti hasonlóság viszont az, hogy a modell hierarchia csúcsán a stratégiai kialakítása és a stratégiai alapelvek szerepelnek, következő lépésben az ehhez igazodó kulcsfolyamatok menedzsmentjét kell megtervezni, majd a megvalósítás nyomon követése, és a szervezeti tanulási folyamatok kontrollja biztosítja a stratégiai-szervezeti visszacsatolást.

Összegzés és következtetések

Tanulmányomban bemutattam az 1980-as évektől nagy népszerűségnek örvendő reálopciók szemléletet, és az ehhez kapcsolódó elméleti és gyakorlati eredmények stratégiai és pénzügyi szempontokra vonatkozó, potenciálisan érvényesülő, illetve érvényesíthető integráló hatását.

A következő fejezetben a reálopciók fogalmakat és módszereket nem használó, de ezek megjelenésével egy időben kifejlesztett integrált menedzsmentrendszerek fő jellemzőit elemeztem, és összehasonlítottam az általam kiemelt, fontos modellek alapelvét, és alkotóelemeit.

Végül egy 4 lépéses, stratégiai-reálopciók beruházási modellvázlat kidolgozásával rávilágítottam arra, hogy a reálopciók használata az integrált menedzsmentrendszerek alapelveivel is összekapcsolható.

A tanulmányom fő következtetése az, hogy érdemes a reálopciók és a zárt hurkú menedzsment rendszerek további lehetséges összefüggéseivel is részletesen foglalkozni, s azokat az elméleti modellfejlesztésen túl, megpróbálni a gyakorlatban is tesztelni.

Felhasznált irodalom

- Amram, M. – Kulatilaka, N. 1999: Real Options – Managing Strategic Investment in an Uncertain World, Harvard Business School Press, Boston
- Bélyácz, I. 2004: A kockázat változó szerepe az értékszámításban, Akadémiai székfoglaló
- Copeland, T. – Antikarov, V. 2001: Real Options, Texere, New York
- Driouchi, T. – Leseure, M. – Bennett, D. 2008: A robustness framework for monitoring real options under uncertainty, Omega 37:3, 698-710.
- Kaplan, R. – Norton, D. 1992: Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System, Harvard Business Review, 2007. július-augusztus: 150-160.
- Kaplan, R. – Norton, D. 2008: A menedzsmentrendszer közben tartása, Harvard Business Review (magyar kiadás), május: 31-47.

- Kemna, A. 1993: Case Studies on Real Options, *Financial Management* 22:3, 259-270.
- Kyläheiko, K. – Sandström, J. – Virkkunen, V. 2002: Dynamic capability view in terms of real options, *International Journal of Production Economics*, 80, 65-83.
- Lint, O. – Pennings, E. 2001: An option approach to the new product development process: a case study at Philips Electronics, *R&D Management* 31:2: 163-173.
- Loch, C. H. – Bode-Greuel, K. 2001: Evaluating growth options as sources of value for pharmaceutical research projects, *R&D Management* 31:2, 231-246.
- MacDougall, S. L. – Pike, R. H. 2003: Consider your options: changes to strategic value during implementation of advanced manufacturing technology, *Omega: The International Journal of Management Science* 31, 1-15.
- McDonald, R. – Siegel, D. 1986: The Value of Waiting to Invest, *Quarterly Journal of Economics*, 101:4, 707-727.
- Miller, L. T. - Park, C. S. 2002: Decision Making Under Uncertainty – Real Options to the Rescue?, *Engineering Economist* 47:2, 105-161.
- Reketye, G. 2004: Az érték a marketingben, *Marketing & Menedzsment*, 2004/2, 6-17.
- Rózsa, A. 2008: Képességek vagy reálopciók?, PhD értekezés, Pécs, PTE-KTK, Gazdálkodástani Doktori Iskola (www.gphd.ktk.pte.hu/files)
- Smit, H. T. J. – Trigeorgis, L. 2004: *Strategic Investment: Real Options and Games*, Princeton University Press