

*Felelős szerkesztő*  
*Prof. Dr. Kocziszky György*

*Szerkesztés*  
*Dr. Koleszár Ágnes*

*Nyomdai kivitelezés*  
*GNR Szolgáltató és Kereskedelmi Bt.*  
[www.gnr.hu](http://www.gnr.hu)

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

*ISBN 978-963-661-892-6*



MISKOLCI EGYETEM  
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

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



# TARTALOMJEGYZÉK

## III/B. Szekció

### MARKETING KÉRDÉSEK A XXI. SZÁZADBAN

#### **A táplálkozás és a civilizációs betegségek összefüggésének fogyasztói megítélése**

*Berke Sz., Biacs P., Laki Lukács A.*

1

#### **A kisbolt-lánchoz tartozás hatékonyságának megítélése az élelmiszerkereskedelemben egy feltáró jellegű kutatás tapasztalatai alapján**

*Józsa László, Keller Veronika*

6

#### **A vevői elvárások kielégítésének keretmodellje a zöldség-gyümölcs termékpályán**

*Gályász József*

14

#### **A nyomkövetési rendszer helyzete és fejlesztése a hazai friss zöldség-gyümölcs szektorban**

*Lehota József – Komáromi Nándor - Illés B. Csaba – Lehota Zsuzsanna*

20

#### **Értelmezhető-e az árpolitika a politikai marketingben?**

*Orosdy Béla*

27

#### **Integrált kommunikáció elmélete és alkalmazása**

*Piskóti István*

34

#### **Trendkutatás a piaci döntések megalapozására**

*Törőcsik Mária*

43

#### **Környezettudatos marketing**

*Nagy Szabolcs*

50

#### **A mérhetőség kérdése a XXI. századi tudásteremtésben**

*Sándorné Kriszt Éva*

56

#### **A tudás megtartása és fejlesztése: tudásmenedzsment**

*Gyöngyösy Zoltán*

62

#### **Szervezeti piacok kommunikációja a világhálón**

*Piskóti István, Gulyásné Kerekes Rita*

66

<b>Az ingatlanadóztatás gyakorlata</b>	
<i>Fellegi Miklós</i>	73
<b>Hongkong gazdasági fejlettségének és külkereskedelmének vizsgálata</b>	
<i>Bereczki Norbert - Dankó László</i>	82
<b>Az egészség piacának lehatárolása</b>	
<i>Szántó Ákos</i>	92
<b>IV. Szekció</b>	
<b>GLOBAL CHALLENGES – NATIONAL ANSWERS</b>	
<b>Gazdasági válság és protekcionizmus</b>	
<i>Atanasz Atanaszov</i>	99
<b>Perspectives of convergence in the European economic performance and institutional systems</b>	
<i>Beáta Farkas</i>	103
<b>Beyond the myth of best practice in managing projects</b>	
<i>Mihály Görög</i>	110
<b>Social marketing and the new regulation of misleading advertising in the European Union</b>	
<i>Julio Alvarez Rubio</i>	116
<b>Enhancement of business-ability of the SME-s</b>	
<i>Kandikó József</i>	122
<b>Higher education partnerships – open access for open learning</b>	
<i>Mike Alderson</i>	129
<b>Cross-border cooperation and its funding on the case of Slovakia and Ukraine</b>	
<i>Oto Hudec, Nataša Urbančíková</i>	136
<b>Catching up and the economic growth in the European Union</b>	
<i>Péter Halmai, Viktória Vásáry</i>	143
<b>Information on price – point of view of retailers and consumers</b>	
<i>Vladimír Gazda</i>	153

<b>Financial analysis of an entrepreneurial subject</b>	
<i>Marián Gál</i>	158
<b>Long-range strategic technological roadmaps. The case for a „hydrogen economy”</b>	
<i>Imre Hronszky - Ágnes Fésüs</i>	166
<b>Regional development in Romania: between constraints for decentralization and centralization</b>	
<i>József Benedek</i>	173
<b>Minimum wage changes and youth employment. A case of Slovakia</b>	
<i>Renáta Vokorokosová</i>	179
<b>Global sway: Framing social responsibility in business practice</b>	
<i>Christina Garsten, Matilda Ardenfors</i>	183
<b>Knowledge-based intangible assets as a source of banks' competitiveness in Poland</b>	
<i>Monika Klimontowicz</i>	190
<b>Structuring of transactions over non-controlling interest under IFRS</b>	
<i>Olexandr Gavrys, Petro Gavrys</i>	197
<b>Prognostication of requirements is in wares with the use of economic cycle of life of commodity</b>	
<i>Kobeleva Tat'yana</i>	202
<b>Methodical statues are on establishment of price on objects of intellectual property</b>	
<i>Kosenko Andrey</i>	212
<b>Economic evaluation of enterprise marketing strategy</b>	
<i>Maslak Olga</i>	220
<b>Forming of new educational paradigm of preparation of specialists is on intellectual property in context of requirements of Bolonskogo of process</b>	
<i>Pererva Petro, Kosenko Oleksandra, Tkacheva Nadezhda</i>	223
<b>Dynamic and comparative function of estimation of production potential</b>	
<i>Poberezhnaya Natalia</i>	229
<b>Internationales Bewertungsverfahren. Ein neuartiges Instrumentarium zur Harmonisierung der Immobilienbewertungen innerhalb der Europäischen Union</b>	
<i>Reiner Gottl</i>	234

<b>The basic directions of activization of state regulation of economic development in conditions of market relations</b>	
<i>Timofeev Vladumir</i>	240

## **V. Szekció**

### **TUDÁS ÉS FENNTARTHATÓSÁG KÉRDÉSEI A XXI. SZÁZADBAN**

<b>Karosszék a szakadék szélén? (Gyorsan avuló esszé a válságról)</b>	
<i>Török Ádám</i>	245
<b>A tudástranszfer hazai akadályai</b>	
<i>Székeley Csaba</i>	253
<b>Hogyan gondolkodnak a PhD hallgatók életpályájukról és tudományterületük jövőjéről?</b>	
<i>Nováky Erzsébet</i>	260
<b>Az elsőéves Gazdálkodási és menedzsment, illetve Kereskedelem és marketing alapszakos hallgatók intézményi és szakválasztási motivációi</b>	
<i>Illés B. Csaba - Kozma Tímea</i>	268
<b>Hóhér a vesztőhelyen</b>	
<i>Bencsik Andrea – Marosi Ildikó</i>	275
<b>Oktatás-képzés: a fejlesztés és fejlődés alapja</b>	
<i>Sós Tamás</i>	282
<b>Az energiapolitika és a klímapolitika különös házassága</b>	
<i>Kerekes Sándor</i>	289
<b>A klímaváltozás gazdasági, társadalmi hatásainak elemzése</b>	
<i>Szlávik János</i>	301
<b>Paradigmaváltás az életciklus szemléletben</b>	
<i>Tóthné Szita Klára</i>	306
<b>A gazdasági optimalizálása új módszerei</b>	
<i>Karajz Sándor</i>	313

<b>Választási ciklusok és azok makrogazdasági hatásai</b>	
<i>Bartha Zoltán</i>	<b>318</b>
<b>Az államadósság-felhalmozás hatása a gazdasági növekedés hosszú távú egyensúlyi értékére</b>	
<i>Erős Adrienn</i>	<b>324</b>
<b>The vices of economists</b>	
<i>Menyhárt Eszter</i>	<b>333</b>
<b>A tehetséggondozás és/vagy az elitképzés</b>	<b>340</b>
<b>A szakkollégiumi hagyományok és a bolognai rendszer</b>	
<i>Láczay Magdolna</i>	



## A TÁPLÁLKOZÁS ÉS A CIVILIZÁCIÓS BETEGSÉGEK ÖSSZEFÜGGÉSÉNEK FOGYASZTÓI MEGÍTÉLÉSE

**Berke Sz., Biacs P., Laki Lukács A.**

*Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar,  
Marketing és Kereskedelem Tanszék, email: berke.szilard@ke.hu*

### BEVEZETÉS

Az elmúlt évszázad felfedezései és kutatási eredményei minden kétséget kizáróan igazolják azt, hogy a táplálkozás erőteljes hatással van az ember egészségi állapotára. Mindezek tudatában a fogyasztók napjainkban egyre több gondot fordítanak egészségük megőrzésére. Egyre több információt szereznek az egészséges életmódról, s a gyógykezelés helyett mindinkább a betegségek, az egészségi állapot leromlásának megelőzésére összpontosítanak (Oláh, 2000; Szakály és Berke, 2004). Mindez befolyásolja az élelmiszerekhez való viszonyukat is: az étrend és az egészség összefüggéseinek felismerésével ügyelnek arra, hogy megfelelő táplálkozással elősegítsék egészségük megőrzését (Beltoft, 1998).

Az egyes országok között fennálló kulturális különbségek, az élelmiszerfogyasztói-magatartás különbözősége miatt az egészséges életmód- és táplálkozás iránti igények azonban jelentős mértékben eltérnek egymástól. Míg pl. a skandináv államokban, valamint Németországban, Hollandiában, és Dániában az egészséges táplálkozásnak a lakosság nagy részénél évtizedes hagyománya van (N.A., 1999), addig a közép-kelet európai államokban ez a táplálkozási mód mindössze egy szűkebb rétegnél fedezhető fel. A funkcionális élelmiszerek iránti kereslet mindezek mellett az utóbbi országokban is dinamikusan nő, párhuzamosan a „wellness”, az egészségmegőrzés trendjének egyre szélesebb körű elterjedésével. A magyar lakosság körében ugyanakkor bizonyos táplálkozási ismeretanyagok hiányosak vagy hibásak, köszönhetően a médiumokban megjelenített, több esetben egymásnak ellentmondó, vagy éppen felelőtlenül összeállított, reklámüzeneteknek (Berke és Molnár, 2006). Különösen lényeges ez annak ismeretében, hogy a magyar lakosság egészségi állapota világviszonylatban továbbra is a legrosszabbak közé tartozik. Ezt a megállapítást jól tükrözi a születéskor várható élettartam és a halálozási ráta kedvezőtlen alakulása. A halandósági mutatók szintűgy sokkal kedvezőtlenebbek, mint azt az élelmiszerfogyasztás szerkezete indokolná, ennek ellenére táplálkozásunk minősége még messze elmarad az optimálistól (Szakály és Berke, 2004). Hiába azonban a helyzet kedvezőtlen volta, a magyar lakosság a vártnál sokkal jobbra értékeli saját egészségi állapotát, mintha nem akarna tudomást venni a változtatás szükségességéről (Szakály, 2007). Ugyanebben az időben a másik véglet is jelen van: a civilizációs betegségek sorába felkerült az ortorexia, mint új keletű táplálkozási zavar, másként: „biománia” (Bratman, 2001). A túlzottan elővigyázatos fogyasztók ma már abba betegszenek bele, ah el kell fogyasztaniuk egy általuk egészségtelennek tartott pizzát, kolbászt, vagy csokoládét.

Mindezen anomáliák miatt tartottuk lényegesnek közelebről megvizsgálni a témakör egyik lényeges aspektusát, ezért vettük nagyító alá a lakosság véleményét a táplálkozás és a civilizációs betegségek közötti összefüggés tényével kapcsolatban.

### ANYAG ÉS MÓDSZER

A kvantitatív kutatást országos kérdőíves megkérdezéssel folytattuk le 2008-ban. A megkérdezés a „minden n-ik” módszerrel történt járóbeteg-rendeléseken (azaz orvosi rendelőkben) és kórházakban, hiper- és szupermarketek előtt, továbbá iskolákban az ország egész területén. A kiértékelt kérdőívek száma 13.088 darab, amely elemszám messze meghaladja (mintegy 10-13 szorosa) annak, mint amivel manapság a piackutató cégek hazai terepen dolgoznak. Mindez a kutatás unikális jellegét, általános értékét egyértelműen megnöveli.

A mintasokaság összeállításakor három nagy csoportot tartottunk szem előtt, mivel súlyozottan ezen szegmensek véleményére voltunk kíváncsiak. Az első, nagyobb létszámú csoportba olyan válaszadókat kerestünk, akik egészségük megőrzésére és javítására az átlagosnál jobban

odafigyelnek, mert esetleg már a civilizációs ártalmak valamelyikében személyesen érintettek. Őket járóbeteg rendeléseken, kórházakban kérdeztünk meg fogyasztási szokásairól: ők adják a terveknek megfelelően a minta 66,6 százalékát.

A másik szegmensbe azokat vontuk be, akik egészségük megőrzésében átlagosan érintettek, mondhatni „hétköznapi” fogyasztók. Ezt a klaszter további két részre osztottuk: „bevásárlók” (7,6%) és a „jövő bevásárlói” (25,7%).

A hazai piackutatási gyakorlatnak megfelelően 1000 fős megkérdezést végeztünk ehhez a „bevásárlói” szegmenshez, akiket úgy is jellemezhetünk, hogy „reklámokból és médiumokból tájékozódók”. Ezeket a vásárlókat különféle hiper- és szupermarketek előtt kértük válaszadásra.

Emellett a „jövő bevásárlóit” alkották vendéglátóipari szakközépiskolások, továbbá hasonló területen tanulmányokat folytató főiskolások/egyetemisták. Ők azok, akik most tanulják a vendéglátást, de még kontroll alatt vannak, szülői irányítás mellett élik életüket. Mindez a családi közeg kihat táplálkozási, főzési, vásárlási szokásaikra. Ugyanakkor ők azok az Y-generáción belül, akik feltételezhetően az átlagnál magasabb szinten lesznek felvértezve táplálkozási, élelmiszeripari ismeretekkel (tehát reklámokon, médiumokon felül, vagy amellett saját, elmélyült ismeretanyagból is meríthetnek), és emellett másoknak kínálnak tovább feldolgozott élelmiszereket. Nem mellesleg a gyártói reklámozás fókuszában lévő célcsoportról van szó, akik jelenleg is fontos felvevői piacot alkotnak. Későbbiekben pedig, önálló családot alapítva, a vállalati márkák mind szélesebb körében első számú célponttá válnak. Ennek az új nemzedéknek a tagjai között 76,9 százalékban találunk 14-17 éveseket, 32,8 százalékban 18-25 éveseket, a többi korcsoport mindössze 0,3-0,6 százalék közötti arány képvisel.

A kutatás során összegyűjtött adatok kiértékelését az SPSS for Windows szoftver segítségével végeztük el, ehhez szükség volt a válaszok előzetes kódolására. Gyakorisági eloszlásokat számoltunk, illetve átlagszámítást és Chi<sup>2</sup> próbát. Keresztábrázolások segítségével vizsgáltuk az összes változó valamennyi háttérváltozóval való kapcsolatát, valamint kiemelt változók egymással való összefüggéseit is. A kutatás számos területet vizsgált, a civilizációs betegségek és a táplálkozás kapcsolata mindössze részterületet képviselt a kérdőívben. A terjedelmi korlátra és a kutatás nagy volumenére való tekintettel beszámolóinkat a címben jelzett területre szűkítettük le.

## EREDMÉNYEK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK

A négyoldalas kérdőív harmadik blokkjában helyezkedett el kérdésünk, amely a táplálkozás és a civilizációs betegségek közötti kapcsolat szorosságára irányult. A válaszadók véleményét az első táblázatban foglaltuk össze.

### 1. táblázat: „Ön szerint melyik függ össze a táplálkozással?”

A megkérdezettek válaszainak megoszlása az említések csökkenő sorrendjében (a válaszadók százalékos arányban)

<i>A lehetséges válaszok (az interjúalany több választ is adhatott)</i>	<i>Igennel válaszolók (N=fő)</i>	<i>%</i>
1. Elhízás	11616	88,8
2. Cukorbetegség	8581	65,6
3. Szív- és érrendszeri betegség	8008	61,2
4. Emésztési- és gyomor problémák	7783	59,5
5. Magas vérnyomás	6669	51,0
6. Rossz közérzet	3916	29,9
7. Allergia	3004	23,0
8. Bőrproblémák	2857	21,8
9. Mozgásszervi betegség	2792	21,3
10. Daganat, rák	2436	18,6

Várható módon a megkérdezettek 88,8 százaléka a táplálkozással az elhízást hozza elsőként összefüggésbe. Ezt követi a cukorbetegség, a szív- és érrendszeri betegség, majd az emésztési- és gyomor problémák megjelölése, végül a magas vérnyomás említése.

A megkérdezettek kevesebb mint harmada köti hozzá a rossz közérzetet (29,9 százalék), kevesebb mint negyede említi az allergiát, a bőrproblémákat, a mozgásszervi betegségeket és a daganatos megbetegedést.

*Háttérváltozók tekintetében (2. táblázat) a következő szignifikáns összefüggésekre jutottunk:*

A nemek alapján történő összevetés legfontosabb eredménye, miszerint a nők tájékozottabbak, interaktívabbak a táplálkozással kapcsolatos információk területén. Minden esetben magasabb arányban válaszoltak a férfiaknál, és jelölték meg a betegségeket.

Hasonlóan erőteljes szignifikáns különbség adódott iskolai végzettség tekintetében. A végzettség emelkedésével párhuzamosan nő a válaszadási hajlandóság/ismeretanyag a következő betegségeknél: cukorbetegség, szív- és érrendszeri betegség, magas vérnyomás, emésztési- és gyomor problémák, daganat, rák, mozgásszervi betegség. Legmagasabb tudásanyaggal és válaszolási affinitással tehát a felsőfokú végzettségűek rendelkeznek. Mindez igaz a bőrbetegségek, a közérzet és az allergia esetében is, azzal a különbséggel, miszerint a szakmunkás végzettségűek értékei az átlagnál alacsonyabbak.

Kis különbségekkel, ám lényegében ugyanez a jelenség szűrhető le a jövedelemmel kapcsolatos eredményeknél. A jövedelem emelkedésével arányosan növekszik az affinitás/informáltság. Eltérés, hogy a legmagasabb jövedelemmel rendelkező szegmensnél a növekedés folyamatossága megtörik, és értékeik az átlagos vagy valamivel afeletti szintre esnek vissza. A bőrbetegségeknél és a közérzetnél az emelkedés ellenben töretlen.

Érdekes megfigyelni, hogy az elhízás nagyobb arányban „riasztja” a fiatalabb rétegeket, mint az idősebbeket. A kor csökkenésével arányosan (és látványosan) növekszik az érintettség ebben a kérdésben (93,1 és 81,8 százalék).

**2. táblázat: „Ön szerint melyik függ össze a táplálkozással?”  
Háttérváltozók szerinti megoszlások (a válaszadók százalékos arányában)**

	1.elh*	2.cuk	3.szí	4.ma	5.em	6.da	7.mo	8.bő	9.kö	10.all
<b>Nem</b>										
N=	11548	8523	7956	6627	7747	2423	2771	2841	3901	2991
Férfi	87,6	62,9	59,3	49,2	55,5	17,7	19,9	17,8	27,5	19,7
Nő	90,0	67,7	62,7	52,4	62,8	19,4	22,4	24,9	31,9	25,5
<b>Iskolai végzettség</b>										
N=	11549	8528	7961	6631	7747	2425	2782	2845	3904	2992
8 ált.	86,8	56,3	48,8	41,6	53,7	13,0	12,6	18,4	24,7	19,7
Szadm.	84,4	63,3	56,8	46,5	49,7	14,6	18,7	12,1	22,1	14,1
Középf.	91,9	68,9	65,9	53,7	64,3	18,1	21,8	24,2	32,0	24,8
Felsőf.	91,3	75,3	75,2	65,1	70,9	34,3	37,7	34,7	44,2	35,8
<b>Nettó havi jövedelem</b>										
N=	11370	8403	7843	6542	7606	2390	2760	2782	3824	2931
Jel.át.alatt	76,9	57,0	54,8	46,9	50,8	14,9	19,1	15,7	24,4	15,5
Val.átl.alatt	86,2	63,8	58,5	50,4	54,9	17,9	21,3	20,9	28,2	20,7
Átlagos	90,2	65,4	62,6	50,1	60,2	17,5	19,9	20,9	29,5	22,4
Val.átl.felett	92,7	71,8	63,3	57,0	64,6	23,7	27,9	25,8	33,4	29,0
Jel.átl.felett	91,9	68,2	61,4	50,4	63,2	22,4	20,8	29,3	36,3	26,2
<b>Életkor</b>										
N=	9872	7279	6678	5629	6467	2090	2514	2275	3206	2507
<17	93,1	56,6	44,3	35,7	61,6	12,6	8,7	22,6	28,6	26,0
18-25	91,6	64,3	62,4	48,0	68,0	16,7	15,4	28,0	36,0	25,6
26-40	90,9	69,1	66,3	53,6	63,3	23,8	25,8	25,7	33,6	27,5
41-51	90,2	69,3	63,2	55,9	59,8	23,7	29,4	20,5	31,1	23,3
52-60	87,4	67,0	62,7	54,6	54,7	18,0	26,8	15,9	26,6	18,8
61<	81,8	63,2	56,4	50,9	44,3	14,1	23,2	11,1	18,0	14,2
<b>Szegmensek</b>										

N=	11616	8581	8008	6669	7783	2436	2792	2857	3916	3004
Érintett	88,5	68,6	59,9	51,7	56,7	19,9	24,8	19,7	27,6	21,7
Bevásárló	79,8	46,4	69,2	53,3	52,8	15,2	22,5	17,4	34,0	18,8
Jövő bev. ja	92,1	63,5	62,1	48,3	68,6	16,4	12,1	28,5	34,8	27,4

- |                                   |                          |
|-----------------------------------|--------------------------|
| *=1. Elhízás                      | 6. Daganat, rák          |
| 2. Cukorbetegség                  | 7. Mozgásszervi betegség |
| 3. Szív- és érrendszeri betegség  | 8. Bőrproblémák          |
| 4. Magas vérnyomás                | 9. Rossz közérzet        |
| 5. Emésztési- és gyomor problémák | 10. Allergia             |

A cukorbetegségnél és a szív- és érrendszeri betegségnél, valamint a daganatos betegségeknel a 26-51 évesek csoportjai adták a legmagasabb értékeket.

A magas vérnyomásnál és a mozgásszervi megbetegedéseknél az érintettség zuhan egy évtizedet: itt a 41-60 évesek értékei vezetnek, amely magas válaszadási arány „természetes” érintettségük következménye is lehet.

Az emésztési zavarok a 18-25 éveseket érintik a leginkább – legalábbis ezt mutatják az adatok. Vélhetően több közöttük a főiskolás/egyetemista, akik körében az étkezési szokások valószínűleg kevésbé jellemezhetőek a rendszeres, tápértékben dús és a változatos minőségjelzőkkel. A gyorsan befalt étel sokaknál okozhat puffadási tüneteket. Ugyanők adták a legmagasabb értékeket a bőrbetegségek és a rossz közérzet kapcsán is.

Az étkezés és az allergia összekapcsolása 40 éves kor felett kevesebb válaszadónál jelenik meg. 40 éves korig a társadalom durván negyede említi, 40 éves kor felett mindössze 14,2-23,3 százaléka. Utóbbi talán összhangban van azzal, hogy az érettebb rétegek képviselői már beállt étkezési szokásaikkal rendelkeznek és tudatosan kizárják étrendjükből azokat az élelmiszereket, amelyekkel korábban kedvezőtlen tapasztalataik voltak.

A bevásárlóhelyen kérdezett szegmens tagjai az átlagosnál alacsonyabb százalékban társítják a táplálkozáshoz az elhízást és a cukorbetegségeket. Ezzel ellentétben: a szív- és érrendszeri betegségek esetében már átlag feletti értéket mutatnak.

A „jövő bevásárlója” jellemzően emésztési problémát, bőrbetegségeket és allergiát társít a táplálkozáshoz nagyobb arányban, mint a két másik szegmens. Egyedül a mozgásszervi betegségeknel csökken le radikálisan az általuk adott szavazatok száma: mindössze 12,1 százalékuk társítja ezeket a táplálkozással, szemben a 21,3 százalékos csoportátlaggal, ami életkorbeli sajátosság is lehet.

Egyéb válaszok voltak a megkérdezettek részéről:

**3. táblázat: „Ön szerint melyik függ össze a táplálkozással?” kérdésre adott egyéni (programlistára nem kerülő) válaszok „abc” rendben**

- agyi betegségek (2 fő)	- hasfájás
- alacsony vérnyomás	- hasmenés (5 fő)
- alkati adottság is (3 fő)	- impotencia, merevedési zavar (3 fő)
- alvászavar	- inaktivitás, lehangoltság
- anorexia (2 fő)	- kedélybetegség
- bénulás	- koleszterin (4 fő)
- depresszió	- köszvény
- egyik sem (9 fő)	- különféle szembetegségek
- éhségérzet	- lábomba
- ekcéma	- madárinfluenza
- epe, máj, vese betegségek (2 fő)	- mozgáshiány (4 fő)
- étvágytalanság	- nagyot hallás
- fejfájás	- rossz anyagcsere
- felfúvódás	- rosszullet
- felgyorsult öregedés	- stressz (5 fő)
- fog és fog-ágybetegség	- szédülés
- fulladás (2 fő)	- szinte mindegyik (32 fő)
- függőség	- tejérzékenység, tejcukor-allergia (3 fő)
- gyenge immunrendszer	- túlérzékenységek
- gyomorfekély	- vitamin elégtelenség
- gyomorrontás	- vizelet probléma
- halál	

Összességében megállapíthatjuk, hogy az elhízás jelensége a fogyasztók részéről kiemelt figyelmet kap. A jelenséget döntő többségük a táplálkozás következményeként írja le, holott az genetikai-, endokrin-, metabolikus- okokra egyaránt visszavezethető, miként gyógyszeres kezelés következménye is lehet (Halmy, 2008). Miként Halmy fogalmaz: az elhízás egészségügyi igazi jelentőségét társuló betegségei adják, így a cukorbetegség és a magas vérnyomás, továbbá a koszorúér betegségek, a szívelégtelenség, egyes daganatos betegségek, valamint degeneratív mozgásszervi betegségek. Mindezeket – egyetlen kivétellel – a megkérdezettek jelentős része (több mint fele) társítja a táplálkozáshoz.

A válaszok alapján az is világosan körvonalazódik, hogy a média szerepe megkerülhetetlen: amivel a média kiemelten foglalkozik, nagyobb arányban jelenik meg a válaszadásokban is. Az objektív és mindenre kiterjedő tájékoztatás éppúgy felelőssége a szakiróknak és a médiumoknak egyaránt, a tudományos műhelyeké éppúgy. Mindezek mellett határozott véleményünk az, hogy a hazai lakosság egészségügyi értékeinek érdemi javítását egyedül az Y-generáció tudja majd produkálni. Ők még nem érintettek a civilizációs betegségek java részében, illetve nyitottabbak egy életmódváltásra, mint korosabb társaik. Célcsoportjuk reklámkampányokkal való elérése és folyamatos tájékoztatása tehát a következő tíz év legfontosabb feladata közösségi és vállalati oldalról egyaránt.

## ÖSSZEFOGLALÁS

A tanulmányban a szerzők a táplálkozás, a fogyasztói magatartás és a vállalati innováció kapcsolatrendszerével foglalkoznak. Megállapítják, hogy a civilizációs betegségek terjedéséért számos tényező felelős, köztük az egyik legfontosabb a táplálkozás milyensége. Országos nagymintás (13.088 fő megkérdezését felölelő) primer kutatás eredményei alapján részletezik, hogy a magyar lakosság miként vélekedik a civilizációs betegségek és a táplálkozás összefüggéseiről. Eredményeikből többek között megtudhatjuk, hogy a megkérdezettek 88,8 százaléka a táplálkozással az elhízást hozza elsőként összefüggésbe. Ezt követi a cukorbetegség, a szív- és érrendszeri betegség, majd az emésztési- és gyomor problémák megjelölése, végül a magas vérnyomás említése.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Beltoft A.: A need for consensus on functional foods. *Scandinavian Dairy Information* (4) 44-45 (1998)
- Berke Sz., Molnár E.: Reklámstratégia a funkcionális élelmiszerek piacán. *Élelmiszer, táplálkozás és marketing* 3 (1) 19-30 (2006)
- Bratman S., David K.: *Helath Food Junkies: The rise of Orthorexia Nervosa - overcoming the obsession with healthful eating*. Random House, pp. 1-256 (2004)
- Halmy L.: Túlsúlyos világunk kapcsolatai – összefügghet történelmileg a genetika és a vásárlás? *Élelmiszer, táplálkozás és marketing*. 5 (2-3) 25-29 (2008)
- N.A.: Probiotik: Übergang auf drinks. *Deutsche Milkwirtschaft* 50 (17) 716-719 (1999)
- Oláh E.: A kommunikáció hatása az élelmiszerfogyasztói magatartásra. Diplomadolgozat. Kaposvári Egyetem, Állattudományi Kar, 2000, 2-72.
- Szakály Z.: Marketingkihívások a funkcionális élelmiszerek piacán. *Élelmiszer, táplálkozás és marketing* 4 (1) 17-24 (2007)
- Z. Szakály, Sz. Berke: The Connection Between Nutrition, Quality and Marketing In Case of Foodstuffs (In J. Berács, J. Lehota, I. Piskóti, G. Rekettye: *Marketing Theory and Practice – A Hungarian Perspective*, 1-402). Akadémiai Kiadó, Budapest, 2004, 380-402.

## A KISBOLT-LÁNCHOZ TARTOZÁS HATÉKONYSÁGÁNAK MEGÍTÉLÉSE AZ ÉLELMISZERKERESKEDELEMBEN EGY FELTÁRÓ JELLEGŰ KUTATÁS TAPASZTALATAI ALAPJÁN

*Józsa László<sup>1</sup>, Keller Veronika<sup>2</sup>*  
<sup>1</sup>Egyetemi tanár, dékán, <sup>2</sup> PhD hallgató  
*Széchenyi István Egyetem*

### **Absztrakt**

The market share of small shops specialized on selling daily consumer products has been decreased in the 21st century in Hungary as the modern forms of retailing – discount stores, hypermarkets and supermarkets – appeared. A lot of studies concentrate on the opportunities of small independent retailers against large multinational companies. In Hungary one way of survival for small shops is to form supply and selling alliances. The specialty of this cooperation is that partaking retailers preserve their independency, but some parts of commercial activity become integrated in order to improve efficiency. The degree of integration is quite differentiated; it extends from the pure supply alliance till the complete system-integration. It is proven that the efficiency of a small shop can be increased due to chain-membership, but it is interesting to examine the other side, namely what the grocery store owners or managers experience in practice. In an empirical research we made depth-interviews with the managers of small grocery stores, who joined to a chain in the region of Western Pannonia in order to investigate the advantages and disadvantages of small shop alliances. Relying on the results of our empirical research we indicate the success of this integration and we suggest how the cooperation can be more effective and dominant in the market due to retailing strategy, especially due to the product and communication policy of the integrator company.

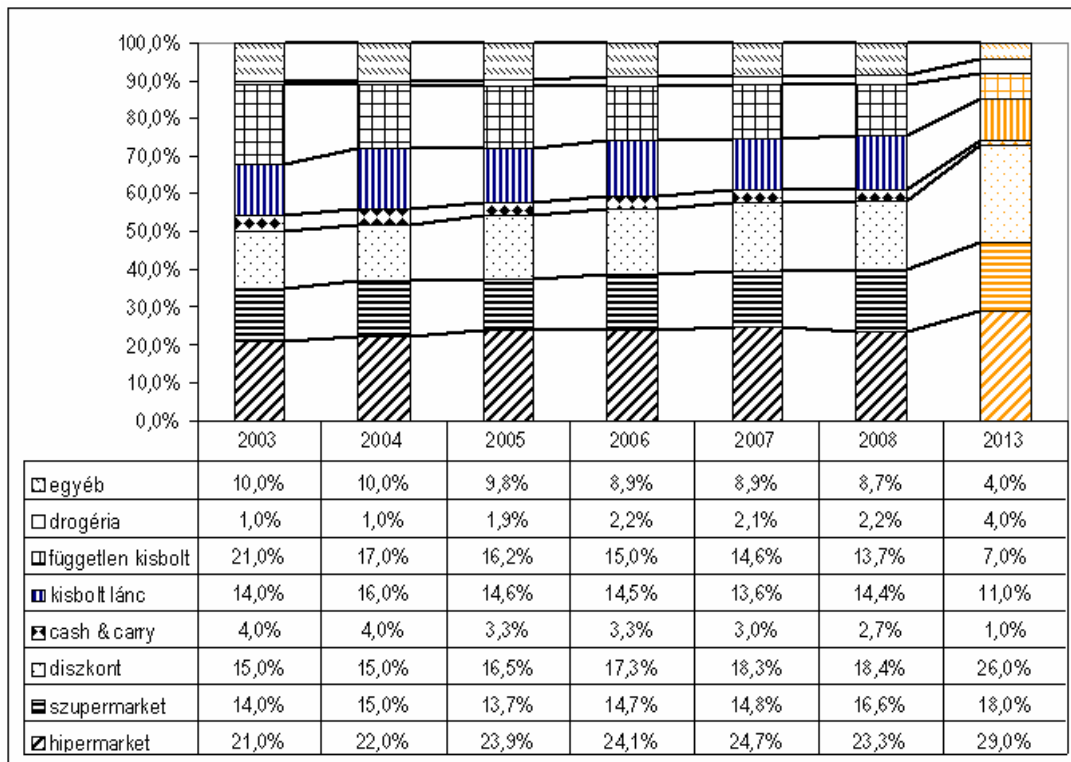
### **Bevezetés**

A 21. században a gazdaság egyik leglátványosabban fejlődő területe a kereskedelem, melynek szerkezete a rendszerváltást követően nagyban átalakult Magyarországon a fokozatosan beáramló külföldi hiper- és szupermarketek, illetve diszkontüzletek következtében. Ugyanakkor hazánkban a nyugat-európai trendektől eltérően elaprózott a kiskereskedelem szerkezete csakúgy, mint a dél-európai - olasz, görög és spanyol – államokban. Franciaországban, Belgiumban és Norvégiában a nagy eladóterek dominálnak, és háttérbe szorítják a kicsiket. Hazánkban a 200 m<sup>2</sup>-nél kisebb alapterületű élelmiszerboltok piaci részesedése 38%, ami meghaladja mindegyik régi EU-tagország átlagát, így az élelmiszerkereskedelemben, mint ahogy a gazdaságban is egy kettősség érvényesül.<sup>1</sup>

A napi fogyasztási cikkek piacán a hipermarketeknek van a legnagyobb piaci részesedésük, igaz ez a tavalyi évben kissé visszaesett, de elemzők szerint további növekedésük várható. A szupermarketek erősíteni tudták pozíciójukat, mint ahogy a kisbolt-lánccok is. Bár a jövőt tekintve pesszimistábbak a várakozások, és a kisbolt-lánccok jelentős visszaesése prognosztizálható, ahogy a független kisboltoké is. Ezzel szemben a diszkontüzletek növelni fogják piaci részesedésüket, hiszen folyamatosan nő az elfogadottságuk a magyar társadalom körében, az újabb és újabb piaci szereplők megjelenésének következtében. Ráadásul a gazdasági válság következtében csökken a fizetőképes kereslet, így az ár egyre meghatározóbb az élelmiszerek vásárlásakor, ami olcsóbb árucikkek, illetve a kereskedelmi márkás termékek felé fordítja a vevők figyelmét. (Lásd 1. ábra)

---

<sup>1</sup> <http://www.acnielsen.hu/hirek/136.htm> (2007.04.08)



**1. ábra: Az egyes bolttípusok piaci részesedése a napi fogyasztási cikkek forgalmából**  
(Forrás: <http://fmcgpiackutatasok.blogspot.com/2008/10/fogyasztk-az-olcsbb-termeket-s.html>)

## Elméleti összefoglaló

Levy és Weitz (2004) szerint a kiskereskedelmi stratégia lényege, hogy a vállalatok megtudják, miként összpontosítsák erőforrásaikat az általuk kitűzött hosszú távú célok elérése érdekében. A stratégia kijelöli a vállalat célpiacát és meghatározza a termékválasztékot, az árat, a különböző szolgáltatásokat, amelyek alkalmazkodnak a fogyasztói igényekhez.

Milyen a jó kisvállalati stratégia? Hogyan vehetik fel a versenyt a kiskereskedők a nagyokkal szemben? Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolása már régóta foglalkoztatja az elméleti és gyakorlati szakembereket. A szakirodalomban alapvetően két irány mutatkozik a kérdés vizsgálatakor. Egyrészt vannak olyanok, akik a kisvállalatok stratégiáját a porteri makrostratégiák értelmében vizsgálják<sup>2</sup>, vagyis a kisvállalatok versenyelőnyét azonosítják. Másrészt van egy olyan irányvonal, ami az együttműködésben, a kooperációban látja a megoldást, így például a vertikális marketingrendszerben<sup>3</sup>, azon belül is a szerződésen alapuló megoldásokban.

Peterson (1989) és Cachon et al. (2004) szerint azok a kisvállalatok sikeresek, melyek a célcsoport igényeinek megfelelően működnek, ismerik ügyfeleik szükségletét, tisztában vannak az elégedett vevő elérésének költségeivel, és termékinálatukat ilyen szemléletben alakítják ki. Terashima és Dawson (2004) úgy gondolja, hogy nagyvállalatok árelőnye a kicsikkel részéről egy kedvező imázsépítő stratégiával kompenzálható. McGee (1996, 1999) és Berry (2001) szerint a kiskereskedők fokozott piacbefolyásolási tevékenységgel, a nyújtott szolgáltatásokkal, a kapcsolatépítéssel, illetve a szegmentáció és a folyamatos ellenőrzés által felvehetik a versenyt a nagyokkal szemben. Nelson és Ratliff (2005), valamint Onkvisit és Shaw (1981) empirikus kutatásaik során úgy találták, hogy a kisvállalatok sikerének kulcsa a vevőkkel, alkalmazottakkal és a közösséggel való kapcsolattartásban, illetve az értékteremtésben rejlik, ami egyet jelent a minőségi termékek értékesítésével, magas

<sup>2</sup> Porter (2006) szerint a költségvetető és a differenciáló stratégiák követése a nagyok kiváltsága, így a kicsiknek marad a koncentráció vagy rés-stratégia.

<sup>3</sup> Az egyes vállalkozások a termeléstől a végeladásig egyesítik magukban az összes, a termékhez, annak értékesítéséhez kapcsolódó tevékenységet (Józsa 2003).

színvonalú kiszolgálással, és a piaci változásokra való gyors reagálással. Így a kisvállalatok számára a kapcsolati és a szolgáltatás-orientált stratégiák jelentenek megoldást az erős versenyhelyzetben.

A vertikális marketing rendszerek fő típusai az integrált vállalkozói szervezetek, a szerződésen alapuló kapcsolatok, illetve a franchise. Mivel mindegyik fajtájára akad példa a kiskereskedelemben, ezért nézzük egy kicsit részletesebben:

1. Integrált vállalkozói szervezetek, amelyekben a termelés és az értékesítés egy vállalkozás keretei között kapcsolódik össze optimális kombinációt alkotva. Abban az esetben, ha a termelő bekapcsolódik az értékesítésbe, mert például márkaboltot alakít ki „előre” (forward) történő integrációról, ha a közvetítő bekapcsolódik a termelésbe, „hátra” (backward) típusú vertikális integrációról beszélhetünk (Józsa 2003, Moutinho 1991). Belgiumban mindkét fajta integráció megfigyelhető az élelmiszerkereskedelemben, mert a lakosság részéről egyre erősebb az egészséges életmód iránti igény, és a félelem a génkezelt termékekkel szemben (Mormont és Huylenbroeck 2001). Így a kiskereskedők és a termelők közösen érdekeltek a minőség megtartásában, fenntartásában, illetve javításában. Az együttműködés következtében javul a költséghatékonyság, az információáramlás, illetve a jövedelmezőség az értékesítési csatorna szereplői között.
2. A franchise esetében a megegyezés a franchise rendszerét birtokló átadó és a rendszert átvenni akaró vállalkozás között jön létre. „*A franchise tartós, szerződéses kapcsolat jogilag, pénzügyileg önálló partnerek között.*” Ez azonban, nemcsak vertikális marketing rendszer formájában jelentkezhet, hanem horizontális integrációként is, amennyiben az értékesítő lánc szerződések, tőkebevonások útján terjeszkedik. A franchise igazi előnye az átadó számára az új profit lehetősége az eddig elkallódott vállalkozói tőkék bevonásával, másrészt az átvevő számára a biztonságos, kipróbált alapokon nyugvó vállalkozás minimális kockázat melletti piaci bevezetése. A magyar kiskereskedelemben a Coop jó példát szolgáltat erre.
3. A szerződésen alapuló vertikális marketing rendszerek vagy, ahogy a kereskedelemben használatos a beszerzési, értékesítési társulások esetében az egyébként jogilag és pénzügyileg független termelők és értékesítők erőfeszítésüket szerződések alapján, a legnagyobb profit elérése céljából koncentrálnak abban a reményben, hogy így nagyobb nyereséget érnek el, mint egyedül (Józsa 2003, p. 250.). A társulások integrációs foka nagyon differenciált, a tisztán beszerzési kooperációtól a teljes rendszer-integrációig terjed. A fejlődés jövőbeli iránya, hogy a társulások a közös beszerzésen túlmenően más funkciók ellátására is együttesen vállalkoznak. Így a fizetési lebonyolítás, tanácsadás, különböző finanszírozási lehetőségek, termékfejlesztés és design, marketing, azonos árak, logisztikai központ, egységes megjelenés szerepel a közös törekvések között. A társulások fejlődésének fontos eleme a közös marketingtevékenység és az egységes arculati eszközök alkalmazása. (Seres 2005, 62. o.)

A három vertikális marketing rendszer sajátosságainak összehasonlítása megtalálható Józsa (2005) művében.

A hazai üzletláncok előkelő helyen végeztek a lebonyolított forgalom alapján 2006-ban, hiszen a Tesco Globalt követően 2. helyen szerepelt a CBA, illetve az élmezőnybe tartozott a Co-op (4.) és a Reál Hungary Zrt. (5.)<sup>4</sup>. A továbbiakban a CBA, illetve a Reál üzletivel foglalkozunk részletesebben, mert e két kisbolt-lánc jó példát szolgáltat a beszerzési társulásokra, vagyis a szerződésen alapuló vertikális marketing rendszerekre, valamint szép számmal vannak a hozzájuk csatlakozott független kiskereskedők.

#### *A Cél Üzletlánc*

A CBA 1992-ben jött létre, amikor néhány üzlettulajdonos összefogott, hogy a privatizáció során Közért Vállalat néhány üzletét megvásárolja. Ma már összesen több mint 3100 üzlettel rendelkezik szerte az országban. Külföldön közel 4000 boltot üzemeltetnek. A CBA üzletlánc jelmondata az „*élni és élni hagyni*”. Legfőbb alapelvei a stratégiai autonómia - mely azt jelenti, hogy az üzletek maguk határozzák meg az árukészletüket, ennek ellenére a beszerzést együtt végzik, közös akciórendszerük van, melynek lényege, hogy kedvező áron jó minőségű termékeket kínálnak. Az egyéni érdekeket alávetik a közösségi érdekeknek, ide tartozik az is, hogy az erőforrásokat közösen fektetik be. A CBA törekszik a folyamatos bővülésre, akár új tagok



<sup>4</sup> <http://www.maipiac.hu/images/top/top14.pdf> (2009. március 4.)



beléptetésével, akár a tulajdonosi kör üzletszerzéseivel. A Cél, Privát, Partner Üzletlánc 2001. február 1. óta létezik, jelenleg 1950 tagüzlete van. Független, kiskereskedelmi egységek alkotják a lánc tagjait, akik már belépési díj fizetése nélkül is csatlakozhatnak, és részesülhetnek a CBA-tagság előnyeiből, mint például a vásárlási kedvezmények. A CBA egységes, de a sajátjától különböző logót biztosít, valamint marketingtámogatást illetve egységes munkaruhát.<sup>5</sup>

Reál Pont



A Reál Üzletlánc hasonló elveket alkalmaz, mint a „magyar üzletlánc”, amikor a kiskereskedőről van szó. A Reál vezetői arra a felismerésre jutottak, hogy a vásárlók szívesebben látogatják azokat az üzleteket, melyek a kényelmüket szolgálják, és valamely üzletláncához tartoznak, mert az számukra annak a záloga, hogy az üzlet stabil árukínálattal és szolgáltatásokkal várja őket. 2001-ben alapították, ma több mint 600 Reál Élelmiszer üzlet és 1700 Reál Pont a lánc tagja. A Reál Pont nagyon hasonló előnyöket kínál, mint a Cél Üzletlánc, tételesen a szállítók kondícióinak biztosítását, a raktárból az egyedi feltételek melletti vásárlást, területi védettséget, védelmet a konkurencia ellen, saját márkás termékek forgalmazását, jól megszervezett és felépített egységes marketing tevékenységet, melynek része a boltok arculata, a nyereményjátékok, promóciók, és a hatékony akciós újságok. Ezen kívül a kereskedők ösztönzésének eszköze a negyedéves pénzvisszatérítés a vásárolt saját márkás termékekből, illetve a folyamatos szakmai tanácsadás és támogatás. Amiben többet nyújt a Cél Üzletláncnál, hogy a tagoknak később, igényük szerint lehetőségük nyílik informatikai, banki és telekommunikációs szolgáltatások kialakítására és azok fejlesztésére is. A Reál Pont boltoknak mindezekért cserébe vállalniuk kell azt, hogy részt vesznek a Reál árakcióikban és a közös marketing akciókban, folyamatosan tartanak saját márkás termékeket és a termékeiket főleg a regionális központokból szerzik be.<sup>6</sup>

### A kutatás célkitűzései

Empirikus kutatásunk célja az volt, hogy megismerjük a CBA, illetve Reál Hungary Zrt. által gesztorált Cél és Reál Pont üzletek lánctagsággal kapcsolatos véleményét, nevezetesen:

- ❖ a láncválasztás körülményeit,
- ❖ a lánctagság előnyeit és hátrányait,
- ❖ a láncsal való elégedettséget, és a jövőbeli terveket.

### A kutatás módszertana

A primer kutatás megtervezésekor a kvalitatív kutatás mellett döntöttünk, ami egy strukturálatlan, feltáró jellegű módszer, valamint kis mintán alapul és a probléma megértését szolgálja. A kvalitatív kutatás közvetlen fajtáját<sup>7</sup> választottuk, mégpedig a mélyinterjú vizsgálatot, amely alkalmas egy meghatározott problémakör mélyebb feltárására. Malhotra (2005) szerint a mélyinterjú technikát a következő esetekben célszerű használni:

- ❖ a válaszadó részletekbe menő kikérdezésekor,
- ❖ szakértői interjúkkor,
- ❖ versenytársakkal készített interjúk alkalmával (p. 215).

A mélyinterjúhoz az alábbi interjúvázlatot használtuk:

1. Mióta tartozik a kiskereskedelmi láncához?
2. Miért éppen ezt a láncot választotta?
3. Hogyan került kapcsolatba a láncsal?
4. Milyen előnyökkel jár ennek a hálózatnak a tagjának lenni?
5. Van-e valamilyen bónusz- vagy egyéb ösztönzési rendszere a hálózatnak?
6. Milyen hátrányai vannak a tagságnak?
7. Összességében mennyire elégedett?

<sup>5</sup> <http://www.cba.hu> (2008. november 2.)

<sup>6</sup> [http://www.alfi.hu/super\\_frame.html](http://www.alfi.hu/super_frame.html), <http://www.realpont.hu/index2.html> (2008. november 2.)

<sup>7</sup> A kutatás céljait előre ismertettük az interjúalanyokkal.

8. Ha tehetné, mit változtatna a lánc üzletpolitikáján?
9. Mit gondol, mi lenne most a bolttal, ha annak idején nem csatlakozott volna a hálózathoz?
10. Volt-e tagja másik láncnak ezelőtt? Ha igen, mikor szakította meg velük a kapcsolatot? Miért szakította meg velük a kapcsolatot?
11. Szándékában áll váltani? Ha igen, akkor mi a váltás fő mozgatórugója?

### A minta jellemzése

A lekérdezést a Nyugat-dunántúli régió két megyéjében Győr-Moson-Sopron, illetve Vas megyében folytattuk le 2007 nyarán. A rendelkezésünkre álló címlista alapján e két megyében összesen 58 Reál Pont és 28 Cél üzletet kerestünk fel. A rossz címek, illetve a már bezárt vagy a láncból kilépett boltok és a visszautasítások következtében 33 Reál Pont és 14 Cél üzletet irányító személy véleményét kérdeztük meg (Lásd 2. táblázat). A mintában szereplő kisboltok általában 3-5 éve csatlakoztak a lánchoz, de 9 esetben beszélhetünk kifejezetten új keletű, 1-2 éve tartó tagságról, míg szintén ugyanennyi helyen pedig már régóta tartó szerződéses kapcsolatról.

1. táblázat: A megkérdezés körülményei

	Felkeresett üzletek száma	Rossz cím	Más lánc tag	Visszautasítás	Kutatásba bevont üzletek száma	Sikerességi mutató
Cél	28 db	9 db	2 db	2 db	14 db	50,0%
Reál Pont	58 db	3 db	3 db	12 db	33 db	56,9%
Összesen	86 db	12 db	5 db	14 db	47 db	54,6%

(Forrás: Saját kutatás)

### A kutatás eredményeinek bemutatása

A láncváltás legnépszerűbb indoka a Cél üzletlánc esetében a CBA képviselők által történt felkeresés volt. Emellett akadtak olyan boltvezetők, akik lehetőségek híján („mert csak ez volt”), illetve személyes kapcsolat alapján választották ezt a láncot. A CBA, mint korábbi beszerzési hely, valamint a kedvező árak és feltételek szintén jó motiváló tényezőknek bizonyultak.

A Reál Pont üzletknél a lánctagság szintén a központ általi felkereséssel, a korábbi személyes és üzleti kapcsolatokkal, illetve a kedvező feltételek nyújtásával magyarázható. Ez utóbbi nemcsak a Kisalföld Fűszért Zrt. által nyújtott árengedményeket jelenti, hanem a kényelemet is, hiszen az áruk nagy részét az integráló vállalat kiszállítja, illetve a központokat is könnyű elérni.

A CBA és a Reál központtal történő kapcsolatfelvétel üzletkötői felkereséssel, vagy éppen a saját (boltvezetői) kezdeményezéssel magyarázható.

#### A lánctagság előnyei és hátrányai

A lánctagsággal kapcsolatos előnyöknél a Cél üzletek vezetői az akciók meglétét, az alacsonyabb árakat, az áruk kiszállítását, a kedvezményes feltételeket, a halasztott fizetési határidőt, a kötetlenséget, függetlenséget, a jó áruválasztékot és a rendszeresen szervezett árubemutatókon való részvételi lehetőséget emelték ki.

A hálózati tagságból származó előnyök a Reál Pont esetében is a pénzügyi ösztönzőkhöz köthetők: folyamatos akciók és kedvezmények, kedvező árak és visszatérítések. Az ingyenes és megfelelő gyakoriságú kiszállítások, az egységes marketingstratégia, vagyis a közös arculat és az akciók újságok rendelkezésre bocsajtása került kiemelésre, mint ahogy a jó ár-minőség arányt képviselő árucikkek is.

A bónusz- és ösztönzési rendszerek kapcsán az árkedvezményeket, az akciókat, a forgalom utáni százalékos visszatérítéseket és a pénzáttalási lehetőségét nevezték meg a Cél és Reál Pont üzletek vezetői.

A Reál Pontok menedzseri az előbb említetteken túl kiemelték még a nyereményjátékok indítását, és a termékbemutatókat. A bemutatók alkalmával a kiskereskedők megismerkedhetnek az újdonságokkal és eldönthetik, hogy felveszik-e áru kínálatukba; illetve a kapcsolatépítésnek is jó teret adnak ezek a rendezvények, hiszen a többi Reál Pontos üzlet vezetőjével találkozhatnak, tapasztalatot cserélhetnek.

A tagsággal kapcsolatos hátrányokat csupán három esetben emeltek ki a Cél boltok üzemeltetői, mégpedig az azonnali fizetést, a kötelező rendelést, és a kapcsolattartás hiányát.

12 helyen neveztek meg lánctagságból fakadó hátrányt a Reál Pont üzletek vezetői. A másik lánchoz hasonlóan itt is kiemelték a kötelező rendelést, ami a sajátmárkás termékekre terjed ki, és sokszor gondot okoz az eladásuk. Az ármegkötés is problematikus, hiszen az akciós újságban szereplő árukat kötelesek a meghirdetett áron kínálni, ami nem sok haszonnal kecsegtet. Az áremelkedés is rosszul érinti a kereskedőket, hiszen drágábban tudnak vásárolni a központból, amit aztán kénytelenek a vevőre áthárítani, akik gyakran elpártolással reagálnak rá. A kapcsolattartás hiányát és a rossz információáramlást itt is megérik a kiskereskedők.

#### *A láncsal való elégedettség, és a jövőbeli tervek*

A Cél láncsal való elégedettség átlagosnak mondható. 10-en nem változtatnának a lánccsal üzletpolitikáján. Négyen tettek javaslatot az üzletvitel hatékonyságának javítására a kereskedőknek nyújtott nagyobb kedvezmények, a folyamatos kiszállítás, az alacsonyabb árak, illetve a kereskedői ösztönzések által. Négy boltvezető látja úgy, hogy a lánctagság a piacon maradás egyetlen módja, és valószínűleg már nem működne, vagy nagyon nagy nehézségek árán, ha nem csatlakoztak volna a lánchoz.

A Reál Pontot üzemeltetők már nagyobb mértékben elégedettek, 19-en semmit sem változtatnának a jelenlegi koncepción. Az integráló vállalatnál a következőket várják: nagyobb mértékű kereskedői kedvezmények, a termékpaletta bővítése, több árucikk elhelyezése az akciós újságban, intenzívebb reklámozás, és promóció. A kisboltokkal való kommunikáció fokozására mindenképpen nagyobb hangsúlyt fektetnének. A Reál Pont üzletek vezetői elvárják, hogy értesítést kapjanak a hálózatban bekövetkezett változásokról. Javaslatként fogalmazódott meg a lánccsal bővítése, új üzletek nyitása forgalmasabb helyeken, valamint a méretgazdaságságból adódó problémák fokozottabb kezelése és szem előtt tartása. A Reál Pont üzletek tulajdonosai/bérlői közül 9-en gondolják úgy, hogy a beszerzési társulások a kisboltok fennmaradásának egyetlen esélyét jelentik.

A felkeresett 47 üzletből mindössze 5 Reál Pont üzlet volt tagja másik lánccsal, és a szakítás a kényelmetlen árubeszerzés, a rugalmatlan üzletpolitika, illetve a jobb ajánlat miatt következett be. A jövőben 1 Cél és 3 Reál Pont bolt vezetője tervezi a lánctagság váltást, mégpedig a jelenlegi kedvezőtlen feltételek miatt.

#### **Következtetések, javaslatok**

Kvalitatív kutatásunk rávilágított arra, hogy a kisboltok milyen szempontok alapján választottak lánccsal, hogyan kerültek kapcsolatba a hálózattal, milyen előnyei és hátrányai vannak a tagságnak, miként ösztönzik őket, illetve milyen javaslatokkal élnének az üzletpolitika hatékonyságának javítása érdekében. A mélyinterjú során azonosított változókat a 3. táblázat foglalja össze.

A kvalitatív kutatás ugyan nem alkalmas az általánosítások megfogalmazására, de mivel kutatásunk során az összes - legalább is a birtokunkban lévő címlista alapján<sup>8</sup> - Győr-Moson-Sopron és Vas megyében található Reál Pont és Cél üzletet működtető boltvezetőt megkérdeztünk, ezért az alábbi összegző megállapításokat tehetjük.

- A boltvezetők általában a kedvező feltételek és a korábbi kapcsolatok, illetve a központ által történő felkeresés miatt döntöttek a lánctagság mellett.
- A boltvezetők jellemzően üzletkötői felkeresés által kerültek kapcsolatba a lánccsal, illetve a korábbi személyes vagy üzleti kapcsolataiknak köszönhetően a tagságot.

<sup>8</sup> Fontos megjegyezni, hogy a kisbolt-lánccsal esetében is megfigyelhető az a jelenség, ami a független kisboltoknál, hogy nehéz egy jól használható címlistát összeállítani, mert változik a státuszuk – bezárnak. A lánccsalváltás is nehezítette munkánkat, illetve a megkérdezéstől való elzárkózás, ami a boltvezetők bizalmatlanságából fakad.

- A hálózati tagság legfőbb előnye a nyújtott kedvezmények, alacsony árak és kényelmi feltételek, úgymint az ingyenes kiszállítás.
- A márkaboltok vezetőinek többsége a pénzvisszatérítéseket és az árengedményeket tartja a hálózat fő bónusz-, illetve ösztönzési rendszerének.
- A boltvezetők egy része szerint nincs semmilyen hátránya a lánctagságnak, ezzel szemben vannak a szkeptikusok, akik kifogásolják az ármegkötést, a drágulást, és a kötelező rendelést. A kapcsolattartás hiánya is problémaként jelent meg.
- A boltvezetők általában elégedettek a lánctagsággal.
- A legtöbb boltvezető nem változtatna semmit a lánc üzletpolitikáján, illetve a megfogalmazott javaslatokból kitűnik, hogy szívesen vennék, ha több kedvezményben részesülnének, jobban ösztönöznék őket az eladásban, és több információban részesülnének.
- 5 Reál Pont üzlet volt tagja már másik láncnak is ezelőtt. A szakítás okaként emelhető ki a boltvezetők elégedetlensége, vagy éppen a láncnak a megszűnése.
- Négy boltvezetőnek szándékában áll láncot váltani. A váltás fő mozgatórugója, hogy az integráló vállalat nem biztosít megfelelő feltételeket a kisboltoknak.

Kutatásunk alapján elmondható, hogy a nyugat-dunántúli régióban működő kisbolt-lánccok hatékonynak ítélik meg a koordináló vállalat tevékenységét és általában elégedettek a feljük irányuló ösztönzési rendszerrel, bár az intenzívebb eladást ösztönző módszereket (árengedmény, pénzvisszatérítés, komisszió, árubemutató, nyereményjáték) szívesen vennék.

A központ számára érdemes fontolóra venni a kereskedők által megfogalmazott üzletpolitikára vonatkozó javaslatokat, illetve a hátrányként kiemelt gyengeségeket tompítani a még eredményesebb együttműködés érdekében. Mindez azért is kiemelten fontos, mert a kisboltok napi szinten kapnak vonzó ajánlatokat, hogy csatlakozzanak valamilyen lánchoz, ezért a kiskereskedők elégedettsége a jövőben egy-egy hálózat sikerének záloga.

**2. táblázat: A kvalitatív kutatás során azonosított változók**

<b>A láncválasztás indoka:</b>	<b>A kapcsolatfelvétel módja:</b>
1. Központ által történő felkeresés 2. Korábbi személyes kapcsolatok 3. Korábbi üzleti kapcsolatok 4. Kedvező feltételek: Árak Kiszállítás Ösztönző rendszer (pénzvisszatérítés, árengedmény) 5. Kényszer (nem volt más)	1. Üzletkötői felkeresés 2. Saját kezdeményezés
<b>Lánctagságból származó előnyök:</b>	<b>Lánctagságból származó hátrányok:</b>
1. Folyamatos akciók 2. Alacsony ár 3. Ösztönzők – pénzvisszatérítés, árubemutatók 4. Kényelem – áruk ingyenes és gyakori kiszállítása 5. Jó minőségű áruválaszték 6. Bizonyos fokú függetlenség/kötetlenség 7. Egységes marketingkonceptió – arculat, akciós újság	1. Azonnali fizetés 2. Kötelező árutartás 3. Ármegkötés (akciós-, saját márkás áruk esetén) 4. Kapcsolattartás hiánya
<b>Bónusz-ösztönző rendszer:</b>	<b>Üzletpolitika hiányosságainak javítása:</b>
1. Árengedmény, akció 2. Pénzvisszatérítés 3. Halasztott fizetési lehetőség (átutalás) 4. Promóciók: nyereményjáték, árubemutatók	1. Nagyobb mértékű kedvezmény 2. Folyamatos kiszállítás 3. Több kereskedőre irányuló ösztönzés 4. Termékpaletta bővítése a saját márkákat illetően 5. Intenzívebb reklám 6. Kommunikáció javítása, információáramlás segítése 7. További terjeszkedés (új üzletek nyitása) 8. A méretgazdaságosságból fakadó hátrányok szem előtt tartása

(Forrás: Saját kutatás)

### A kutatás jövőbeli kiterjesztésének irányai

Mivel a tanulmányban bemutatott empirikus kutatás alapvetően feltáró jellegű, vagyis a probléma - jelen esetben a kisbolt-láncok működési hatékonyságának – alaposabb megértését célzott vizsgálni. Ennek alapján azonosítottuk azokat a tényezőket, amelyek a láncválasztást meghatározzák, illetve a lánctagság előnyeit, és hátrányait jelentik, valamint az integráló szervezet által alkalmazott ösztönzési rendszer megítélését, és a jelenlegi üzletpolitikán történő változtatásokat. Ahhoz, hogy a Magyarországon működő láncokra vonatkozóan általánosítható következtetéseket vonjunk le feltétlenül szükséges egy kvantitatív típusú kutatás lefolytatása nemcsak egy területi egységre koncentrálva, hanem az egész országra vonatkozóan az eredmények megbízhatóságának javítása érdekében. A szakirodalom és a feltáró kutatás alapján a következő hipotéziseket fogalmazzuk meg, amit a következő lépésben egy kérdőíves megkérdezéssel szeretnénk vizsgálni:

- H1: A különböző típusú kisbolt-láncok által kínált ösztönzők és előnyök megítélése között nincs szignifikáns eltérés.
- H2: Minél hosszabb ideje csatlakozott egy kisbolt a hálózathoz, annál elégedettebb az integráló szervezet munkájával.
- H3: A jövőben a lánchoz való csatlakozás jelenti a független kisboltok fennmaradásának esélyét.
- H4: A hálózatok hatékonyan segítik a kisboltok méretgazdaságosságból fakadó hátrányának leküzdését.

### Irodalomjegyzék

- Berry, L. L. (2001) The Old Pillars of New Retailing, Harvard Business Review, Vol. 79, Issue 4, p. 131-137.
- Cachon, J. C. – Cotton, B. – Virchez, J. (2004) The impact of mega-retail stores on small retail business: The case of Sudbury, Northern Ontario, Canada, Revista Mexicana de Estudios Canadienses, Asociación Mexicana de Estudios sobre Canadá, A.C., Vol. 1, Nr. 7 ([http://revista.amec.com.mx/num\\_7\\_2004/Virchez\\_Jorge.htm](http://revista.amec.com.mx/num_7_2004/Virchez_Jorge.htm))
- Haraszti, M. (1992): Franchising, Trademark Kft., Budapest
- Józsa, L. (2003) Marketingstratégia, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft., Budapest
- Levy, M. – Weitz, B. A. (2004) Retailing Management, Mc-Graw\_Hill, New York
- Malhotra, N. K. (2005) Marketingkutatás, Akadémiai Kiadó, Budapest
- Mcgee, J. E. - Love, L. G. – Rubach, M. (1999) Sources of Competitive Advantage fo Small Independent Retailers: Lessons from the Neighborhood Drugstore (<http://www.sbaer.uca.edu/research/asbe/1999/13.pdf>)
- Mormont, M. – Huylensbroeck, G. (2001) A la recherche de la qualité, Edition Université de Liège
- Moutinho, L. (1991): Problems in Marketing, PCP, London
- Nelson, I. T. – Ratliff, R. L. (2005) A Pursuit of Excellence: Small Business Strategies for success Against Major Retailers [http://findarticles.com/p/articles/mi\\_qa5424/is\\_200510/ai\\_n21364616](http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5424/is_200510/ai_n21364616))
- Onkvisit, S. – Shaw, J. J. (1981) Modifying the retail classification system for more timely marketing strategies, Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 9, Nr. 4, p. 436-453
- Peterson, R. T. (1989) Small Business Adoption of the Marketing Concept vs. Other Business Strategies, Journal of Small Business Management, Vol. 27.
- Porter, M. E. (2006) Versenystratégia, Akadémia Kiadó, Budapest
- Seres, A. (2005) A hazai kereskedelem vállalati koncentrátsága, Marketing & Menedzsment, XLX. évfolyam, 2005/3, pp. 52-63
- Stern, L. W. – El-Ansary, A. (1977): Marketing Channels, Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey
- Terashima, K. – Dawson, J. (2004) A Model for the Support of Small Grocery Retailers: The Example of AKR in Japan, p. 1-23. ([http://www.era.lib.ed.ac.uk/bitstream/1842/1812/1/04\\_1.pdf](http://www.era.lib.ed.ac.uk/bitstream/1842/1812/1/04_1.pdf))
- <http://www.acnielsen.hu/hirek/136.htm> (2007.04.08)
- <http://fmcgpiackutatasok.blogspot.com/2008/10/fogyasztk-az-olcsobb-termkeket-s.html> (2009.03.02.)
- <http://www.maipiac.hu/images/top/top14.pdf> (2009. március 4.)
- <http://www.cba.hu> (2008. november 2.)
- [http://www.alfi.hu/super\\_frame.html](http://www.alfi.hu/super_frame.html) (2008. november 2.)
- <http://www.realpont.hu/index2.html> (2008. november 2.)

## A VEVŐI ELVÁRÁSOK KIELÉGÍTÉSÉNEK KERETMODELLJE A ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS TERMÉKPÁLYÁN

**Gályász József**

Ph.D., szakértő

*DE AMTC, Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Kar*

*Vezetési és Munkatudományi Tanszék*

*4032 Debrecen, Böszörményi út 138.*

### **Összefoglalás**

Az agrárium figyelmét a rendszerváltást követő években a piacvesztés, piacváltás, a tulajdonviszonyokat és a szervezeti kereteket érintő strukturális átrendeződés kötötte le. Ezek a változások az EU-s csatlakozásig nagyrészt megtörténtek, de az ágazat konszolidációja nem fejeződött be. Ez a folyamat jelenleg is zajlik, amely egyrészt stratégiakeresés, jobb esetben annak megvalósítása. Igaz ez a zöldség-gyümölcs ágazatra is, ezért ebben a dolgozatban egy olyan modell bemutatása a célunk, amely alkalmas egy szakmai stratégia megalapozására és jól használható a végrehajtás során is. Módszertanként a benchmarkingot alkalmazzuk, a vizsgálat területe pedig az ágazati termékpálya egy meghatározott szakasza.

### **A termékpálya szereplői és szervezeti jellemzői**

A zöldség-gyümölcs termékpálya szereplőinek klasszikus kategóriái a termelők, kereskedők (disztribúciós csatornák) és a fogyasztók (végfelhasználók). Az egyes kategóriákban az elmúlt időszak változásai mára letisztultak, a jellemzőik trendek és tendenciák jelzésére alkalmasak.

A termelők száma megnőtt, sokak termelési volumene, technológiai színvonala miatt alkalmatlan a piaci versenyre. A kereskedelemben figyelhető meg a legjelentősebb változás, ugyanis megjelent egy új szereplő, az áruházlánc és mára a friss zöldség-gyümölcs forgalomban a részesedése 50 % fölötti. Vele együtt megváltoztak a fogyasztói szokások is, jellemzővé vált az egy helyen történő vásárlás, megnöttek a minőségi elvárások és a vásárlói igények (RÁCZ és mtsai, 1996). Vizsgálataink célterülete a termelők köre.

Itt fontos kérdés a vállalati méret, illetve a szervezeti önállóság értelmezése. Ez azért hangsúlyos tényező, mert a vizsgálatainkat a termékpálya logikailag csak együtt kezelhető problémáira fókuszáljuk, viszont cég és tulajdonjogi szempontból a szereplők/érintettek önálló szervezetek sajátos érdekekkel, eltérő kultúrákkal, gazdasági feltételrendszerrel és főleg döntési kompetenciákkal (BERDE, 2003).

Ezért eltekintünk a szervezeti elkülönültségtől – ami egyébként a nehézségek generális oka - és a problémára keresünk megoldást, ugyanis ha bebizonyítható, hogy komoly érdeke az érintetteknek az együttműködés, a szuverenitás részleges feladása, akkor az érdekelismerés megnyitja az utat a szervezeti változás, nevezetesen a hálózatosodás, illetve az új tartalmú szövetkezés felé (JUHÁSZ, 2004).

### **A probléma kezelése benchmarkinggal**

„Az eredményes változtatás mindig feltétlenül szükséges volt a szervezeti túléléshez, de most gyorsabban kell végbemennie, mint korábban” írják (HARVEY – JACK, 1998) az Amerikai Termelőkenységi és Minőség Központ vezető munkatársai a „CAMP R. C.: Benchmarking” című könyvének előszavában.

A változtatás leghatékonyabb módja, ha mások tudását és tapasztalatát átvesszük, mert ezzel időt takarítunk meg, és az idő egyre inkább értékes erőforrás.

Úgy gondoljuk, hogy a zöldség-gyümölcs ágazatban – és nem csak itt – nagy szükség van mások tapasztalatainak az átvételére, ugyanis az alábbi felsorolás arra utal, hogy a helyzetünk ellentmondásos és nincs konszenzus abban a kérdésben, hogy mi a helyes út.

A magyar zöldség-gyümölcs ágazat vizsgálatakor gyakran találkozhatunk az alábbi megállapításokkal:

- az EU-s átlagnál jobbak az ökológiai adottságaink
- jól képzett, a szakmáját magas szinten gyakorolni képes szakembergárdával rendelkezünk

- az EU átlagtól alacsonyabb a munkaerő költsége
- ebben az ágazatban piacot korlátozó intézkedések nincsenek
- a magyar klímán kiváló íz-és bel-tartalmi értékű áru terem

A felsorolást lehetne folytatni, de már a fentiek alapján is az lenne a természetes, hogy az ágazat az EU-s „nagy” piacon látványos sikereket érjen el. Sajnos nem ez történik. Amikor az okokat keressük a leggyakoribb megállapítások a következők:

- nem kielégítő és főleg nem hatékony a marketingmunka
- elaprózottak a termelési méretek
- a termelői társulások (TÉSZ) fejletlenek
- nem alakultak ki az áruházláncok igényeinek megfelelő beszállítói rendszerek
- a termelői kínálat elmarad az igényektől fajtaösszetételben, szortimentben, minőségben, volumenben, szállításbiztonságban, promócióban
- drágák az input anyagok
- alacsony a beruházási aktivitás, fejletlen az alkalmazott technológia

Feltehető a kérdés, hogy a fentieket szemléletbeli, (felkészültségbeli) vagy egyszerűen közgazdasági problémák okozzák-e. Amennyiben ezt a termelők szintjén vizsgáljuk minden bizonnyal mindkettő szerepet játszik. Ezek egy része üzemi/termelői ügy, de ezzel egyidejűleg jelen vannak olyan strukturális problémák is, melyek kezelésére az ágazati stratégiának kell megoldásokat kínálni (VERESNÉ, 2006). Ennek a szakmai megalapozásához támaszkodunk a benchmarkingra.

### **A benchmarking lépései**

1. *A benchmarking folyamat első lépése, annak rögzítése, hogy mit mérünk össze.*

#### **Megfelelés a vevői elvárásoknak**

Elsősorban az áruházláncok elvárásait célszerű részletesen elemezni, mivel a piac leggyorsabban fejlődő szegmensét ők képviselik. Ezt úgy tehetjük meg a legjobban, ha az áruházláncok problémáit sorba vesszük, mert ha ezek megoldásához hozzá tud járulni a termelő, akkor természetes partnerré válik. A kulcsfontosságú területek az áruházláncok zöldség-gyümölcs kereskedelmében.

- megfelelő volumen
- szállítási biztonság, egész évben
- teljes szortiment (a téli terméktől a friss áruig)
- minőségi termék és szolgáltatás
- versenyképes ár
- termékfinanszírozás
- promóció
- élelmiszerbiztonság

Ezeket az igényeket egy-egy hazai termelő legtöbbször önmagában nem képes kielégíteni, viszont az áruházláncok erre nem lehetnek tekintettel, ezért ha van alkalmas európai versenytárs, a piacgazdaság logikája szerint az áruházláncok számára az lesz a beszállító partner. Tehát nem csak azért veszítünk piacot ebben a szegmensben, mert a termékeink nem felelnek meg a fogyasztói elvárásoknak, hanem azért, mert nem értettük meg, hogy hogyan kell eljuttatni hozzájuk a termékeinket.

2. *Következő lépés a benchmark kijelölése, annak megállapítása, hogy kihez viszonyítunk.*

Az adatgyűjtésbe bevont benchmarkok egyrészt a tőlünk eltérő fejlődési utat bejárt sikeres német integrációk, másrészt egykori szocialista országok hasonló célt elérni kívánó reprezentáns szervezetei, illetve a legfejlettebb hazai TÉSZ.

Ezek:

- A PFALZMARKT Szövetkezet ( Németország)  
VOG Termelő és Értékesítő Szövetkezet Ingelheim-i központtal. Németország
- Zöldség-gyümölcs nagykereskedelmi hálózat Bulgáriában
- Zöldség-, virág- és gyümölcs nagykereskedés Lengyelországban, Poznanban
- MÓRAKERT SZÖVETKEZET ( Magyarország)

A benchmarkoktól begyűjtött adatok és információk átfogják a szervezeti, szabályozási, szervezési, irányítási, pénzügyi, műszaki és szolgáltatási területeket.

3. *A megtalált jó gyakorlat dokumentálása.*

Az előbbi modellekről begyűjtött adatokkal, - ezek tekinthetők benchmarknak-.

a törekvésünk az, hogy találjunk olyan módszereket, amelyek másoknál jól működnek, átvehetők és beépíthetők, egy hazai modellbe.

Ezen belül az áruházláncok igény-kielégítésében szereppel bíró folyamatokat vizsgáltuk.

Nem a piacokra, a termékekre, a szervezeti egységekre, vagy a szállítókra történő kizárólagos összpontosítás biztosítja a tartós sikert, hanem az a képesség, hogy olyan folyamatokat építsünk ki és irányítsuk, amelyek biztosítják:

- releváns piaci trendek felismerését, ennek megfelelő terméket,
- célpiacok és vevőcsoportok felismerését, megszólításukat és a velük való kapcsolat ápolását,
- a termelési és szolgáltatási folyamatok hatékony megszervezését és teljesítmény outputját a piac által elvárt minőségben,

**1.táblázat: Ellátási lánc folyamatai és menedzsment területei (Tevékenységi modell)**

<p><b>1. Üzleti folyamatok</b>  <i>Piacmenedzsment</i>                  Piacelemzés,                  Vevői követelmények értelmezése                  Előállítási követelmények megtervezése                  Piac tervezése nem kulcsvevők kidolgozása)                  Marketingtámogatás                  Piaci kommunikáció                  Piackövetés                  Árufölöslegek elhelyezése</p>	<p><b>2. Horizontális folyamatok menedzsmentje</b>                  K+F (saját és vásárolt tudás)                  Információmenedzsment  <b>Kooperációmenedzsment</b>                  Minőségmenedzsment</p>
<p><i>Árualap tervezés</i>                  Mennyiségi tervezés                  Szortiment tervezés                  Időbeni ütemezés  <i>Árufölöslegek kezelése</i>                  Új és helyettesítő termékek tervezése                  Termelésbiztonság                  Szabályozási követelmények érvényesítése  <i>Termék-előállítás</i>                  Technológiai tervezés, fejlesztés, kiválasztás                  Kísérletek, mérések menedzsmentje                  Szaktanácsadás                  Minőségbiztosítás                  Termelés, termeltetés  <i>Szállítói menedzsment</i>                  Szállítók azonosítása, versenyeztetése                  Szállítók fejlesztése                  Beszerzés                  Szállítók adminisztrációja                  Bemutatók szervezése  <i>Vevő menedzsment</i>                  Potenciális vevők menedzsmentje                  Vevő támogatás (látogató tanácsadók)                  Lefedtettség menedzsmentje                  Vevőszámla menedzsmentje                  Megállapodás kialakítása                  Megrendelés menedzsmentje  <i>Logisztika és készletgazdálkodás</i>                  Infrastruktúra és fizikai eszközök tervezése, menedzsmentje                  Logisztika és disztribúció tervezése                  Árukészlet és göngyöleg tervezése                  Logisztika működtetése és anyagkontroll                  Leszállítás menedzsment                  Alvállalkozók menedzselése</p>	<p><b>3. Támogató folyamatok</b>  <i>Üzleti menedzsment</i>                  Stratégia kifejlesztése                  Üzleti tervezés                  Controlling                  Üzletfejlesztés                  Szervezeti stratégia                  Üzleti kommunikáció  <i>Üzleti folyamatok és műveletek menedzsmentje</i>                  Koordináció és integráció                  Felülvizsgálat                  Folyamatok fejlesztése                  Benchmarking  <i>Pénzügyi menedzsment</i>                  Pénzügyi tervezés, elemzés                  Könyvelés                  Pénzügyi menedzsment                  Adótervezés és menedzsment                  Pénzügyi eszközökkel kapcsolatos szabályozás  <i>Jogi szolgáltatások</i>                  Tanácsadás                  Peres ügyek  <i>Humán erőforrás menedzsment</i>                  Munkaerő-szükséglet tervezés                  Utánpótlás és személyzet kialakítás                  Képzés és fejlesztés                  Munkaügyi adminisztráció                  Alkalmazotti kommunikáció</p>

**Forrás:** saját szerkesztés, 2007.



- támogató folyamatai segítség elő az üzleti modell működését,
- az értéktermelő folyamatok olyan irányítását, amely optimálisan használja ki a saját erőforrásokat és a partnerek teljesítőképességét,
- hatékony és eredményes együttműködés az értékteremtésben résztvevő partnerekkel,

ugyanis a fogyasztói társadalomban a folyamatok jelentik az eredményhez és a sikerhez vezető utat (HAMMER, 2001).

Ebben a szellemben végeztük el annak a folyamatstruktúrának a kialakítását, amelynek szerepe van az igény-kielégítésben. Ezt mutatja be a 1. számú táblázat, azzal a megjegyzéssel, hogy az itt közölt folyamatok tovább bonthatók alfolyamatokra, amit azért nem végeztünk el, mert a modellezéshez nincs rá szükség, viszonyt erősen ajánlható, sőt megkerülhetetlen akkor, ha a modellt bevezetik, és teljesítményét javítani akarják.

A benchmarknak kiválasztott modellek több évtizedes működési tapasztalata alapján kijelenthető, hogy a vevői igényeknek a mai kor színvonalán (az elvárásoknak megfelelő) történő kielégítése csak ebben a komplexitásban teljesíthető. Ennek a komplexitásnak a megteremtése szervezeti kérdés, amelyre nincs egységes recept és nincs is rá szükség, ha az elv érvényre jut.

#### 4. Teljesítményrés meghatározása

A teljesítményrés meghatározását az összemérési területek struktúráját követve, logikai úton végeztük el. A minősítéshez felhasználtuk a benchmarkok adatait, a saját szakmai tapasztalatainkat, a mélyinterjúk során és a legérettebb integrációnál, a Pfalzmarktnál tett személyes információgyűjtés eredményeit.

##### *A teljesítményrés értelmezése*

Ebben az elemzésben a teljesítményt a termékpálya termelői szegmensének képességeként definiáljuk, ami azt jelenti, hogy rendelkeznek-e azokkal a folyamatokkal, amelyekkel a legnagyobb vevők igényei kielégíthetők. Nem vizsgáljuk ezeknek a folyamatoknak az outputjait és azok színvonalát, hatékonyságát. Ennek az oka, hogy Magyarországon jelenleg az áruházláncokkal egyenrangú félként együttműködni képes integrációk megszervezése is komoly feladat, tudva azt is, hogy egy szervezetében jól összerakott szervezet mit sem ér, ha a folyamatteljesítményei gyengék (DOBÁK, 2002).

Ebben a megközelítésben a teljesítményrés megállapítása azt jelenti, hogy van-e a beazonosított igényeket kielégítő folyamat és az hozzárendelhető-e egy szervezethez, ugyanis a sikeres szervezetalakítás előfeltétele az eredményes szervezetelemzés, azaz a gyógyítás a helyes diagnózissal kezdődik (VERESNÉ, 2005). Ha ez a hármas egység a folyamattervezési modell minden folyamata esetén teljesül akkor az ellátási rendszer elvi szinten működő képes, megfelel az érintettek igényeinek. Amennyiben a komplexitás nem biztosítható, akkor más szereplők (nagykereskedők, nepperek, külföldi szállítók) töltik ki a rést, érvényesítve a saját érdekeiket, drágítva az ellátási lánc működését, csökkentve a termelők profitszemponitú érdekérvényesítő képességét, szervezettségét és fejlődési potenciálját. Leegyszerűsítve, konzerválják a mai helyzetet (SZABADOS, 2006).

Tekintve, hogy egy harmonikusan működő rendszer kialakítása, az érdekek összehangolása meglehetősen bonyolult folyamat, mert megjelennek benne az érzelmi töltetű szubjektív megítélések, kidolgoztunk egy szervezetalakítási modellt, melyet 2 táblázat mutat be. A benchmarking szemlélet adja hozzá a vezérfonalat, így ráépül a folyamattervezési modellre, objektív és mérhető kategóriákkal dolgozik. Használata mindaddig egyszerű, amíg elvi szinten kezeli a problémákat. Tervezési sémája a következő: a folyamatstruktúrában szereplő összes folyamathoz hozzá kell rendelni/kapcsolni a vevői elvárások nevesített követelményeit. Amikor ezeket a kapcsolatokat tisztáztuk, az így kialakult kereszt-funkcionális beavatkozási területekhez szervezetet rendelünk, a folyamatnak gazdát keresünk. A folyamatgazda lehet az integrátor (I), valamely tagvállalat (T), ha ez nem lehetséges, de van olyan piaci szereplő, akihez a folyamat kiszervezhető (O) akkor az lesz a folyamatgazda. Ez utóbbi esetben nagyon fontos, hogy szolgáltató partnert magfolyamathoz ne vegyünk igénybe. Előfordulhat, hogy egyes folyamatot nem lehet szervezethez rendelni. Ekkor a működőképesség érdekében azt a folyamatot létre kell hozni/ki kell fejleszteni elsősorban az integrátornál.

**2. táblázat: Zöldség-gyümölcs termelői munkamegosztás és együttműködés modellje (Szervezetalakítási modell)**

Folyamat megnevezése	Vevői elvárás							
	Volumen	Szállítási biztonság	Szortiment	Minőségi termék	Ár/költség	Finanszírozás	Promóció	Élelmiszer biztonság
Menedzsmentterület 1.								
Vevői követelmények	I	IT	I	TI	IT	IT	I	T
Folyamat n.								
.....								
Menedzsmentterület 2.								
K+F	O	TI	O	IO	IT	OIT	OI	ITFO
Folyamat n.								
.....								

**Forrás:** saját vizsgálatok, 2007.

**Jelmagyarázat:** T = Tagvállalat; I = Integrátor; O = Outsourcing; F = Kifejlesztendő folyamat/alfolyamat

**Vevői elvárások kielégítésének folyamata**

Az elvégzett vizsgálatok eredményei alapján javaslatot teszünk egy keretmodell alkalmazására, amit a zöldség-gyümölcs ágazat termékpálya szintű problémáinak kezelésére lehet alkalmazni.



**1. ábra: A vevői elvárások kielégítésének keretmodellje a zöldség-gyümölcs termékpályán**

**Forrás:** saját szerkesztés (2007)

**Irodalomjegyzék**

- Berde Cs. 2003.: Menedzsment a mezőgazdaságban. Vezetési módszerek és sajátosságok. Szaktudás Kiadó, Budapest, 237. p
- Dobák M. 2002: Szervezeti formák és vezetés. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft. Budapest, 262. p.
- Hammer, M 2001.: The Agenda. Academic Press, New York
- Harvey – Jack, 1998.: Ajánlás. In.: CAMP, R.C.: Benchmarking. Műszaki Könyvkiadó, Budapest,
- Juhász Cs. 2004.: Szükségletek motiváló szerepe vezetőknél IX. Nemzetközi Agrárökonómiai Tudományos Napok Gyöngyös, CD kiadvány
- Rácz E. 1996.: Európai ismeretek. Mezőgazdasági Kiadó, Budapest, 103 p.
- Szabados Gy. 2006.: Csapatjelenségek a menedzsment területén. "Élelmiszer alapanyag előállítás - Quo vadis" XXXI. Óvári Tudományos Napok kiadványa, Mosonmagyaróvár,
- Vargáné Sz.E. 2005.: Minőségmenedzsment. Campus Kiadó, Debrecen,
- Veresné S.M. 2005.: A munkatársak irányítása és elégedettsége a szervezeti önértékelésen keresztül. In.: Harvard Business Manager, 11. szám, Budapest,
- Veresné S.M. 2006.: Szervezetalkítás döntéstámogatási lehetőségeinek vizsgálata (2003-2006). (MTA Bólyai Kutatási jelentés), Budapest,

## A NYOMON KÖVETÉSI RENDSZER HELYZETE ÉS FEJLESZTÉSE A HAZAI FRISS ZÖLDSÉG-GYÜMÖLCS SZEKTORBAN

*Lehota József<sup>1</sup> – Komáromi Nándor<sup>2</sup> - Illés B. Csaba<sup>3</sup> – Lehota Zsuzsanna<sup>4</sup>*

<sup>1</sup>DSc egyetemi tanár - <sup>2</sup>PhD egyetemi docens – <sup>3</sup>CSc egyetemi tanát - <sup>4</sup>egyetemi tanársegéd  
<sup>1-2</sup>Szent István Egyetem GTK Marketing Intézet - <sup>3-4</sup>GTK Vállalategazdasági Intézet

### Elméleti háttér

Az értéklánc szereplői, az input ellátó vállalatok, az alapanyag-termelő, a feldolgozó, a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok alkotják a friss zöldség-gyümölcs szektort. Boehlje (1998) az értékláncon belül öt folyamatot különít el, amelyek a következők: termék, pénzügyi, információs, ösztönzési és irányítási folyamatok, amelyekből meghatározóak a termékfolyamatok. A termékösszetevők és tulajdonságok az információgazdaságtani megközelítés alapján a következőképpen csoportosíthatók (Bodenstein – Spiller, 1998): információkeresésre épülő, tapasztalati és bizalmi terméktulajdonságok. Az élelmiszer minőségi és biztonsági tulajdonságok egyre inkább a tapasztalati és bizalmi terméktulajdonságok irányába tolódnak el. Ezen tulajdonságok ellenőrzése a piaci szereplők számára nehéz, így az jelentős információs asszimetriát okoz az ellátási lánc tagjai között. A fogyasztói és a beszerzési magatartás változása a törvényi szabályozás átalakulása megnöveli az élelmiszer minőség és biztonság kockázatait. Ezek a kockázatok (Hobbs, 2006) a következők: a termékviszահívás költségei, a vállalati hírnév, imázs romlása, a termékfelelősségi költségek növekedése. A termékfelelősségi kockázatok származhatnak az élelmiszerbiztonsági szabályozás megsértéséről vagy a termelési és a post harvest előírások megszegéséből. A fenti kockázatok és költségek csökkentését szolgálja a nyomon követési rendszer kialakítása és továbbfejlesztése.

Trienkens and Van der Vorst 2007 a nyomon követési rendszer kialakulását az élelmiszer szektorban a következő tényezőkkel magyarázza: a termékfolyamatok differenciálódása, az alapanyagok és félkész termékek inhomogenitása, a termékek romlandó jellege, a bioaktív anyag jelenléte. Van der Vorst et al.(2004) négy élelmiszer ellátási láncban (hús, tej, zöldség-gyümölcs, gabona – kenyér) nemzetközi benchmarkingot végeztek (UK, Hollandia, Ausztrália, Németország, Svédország, Spanyolország és USA). A zöldség-gyümölcs nyomon követési rendszer főbb jellemzői a következők voltak: nagyon diverzifikált csatornaszerkezet, a nyomon követés, döntően jogszabályi követelményekre és fogyasztói igényekre épült, növekvő a márkázás szerepe, a termelőkhöz nyúló nyomon követés időtartama néhány óra, az info-kommunikációs rendszerek ritka használata, az EAN alapú vonalkód elterjedt használata. A friss zöldség – gyümölcs ellátási lánc fontosabb szűk keresztmetszetei a következők voltak: a nyomon követés a nagy és kiskereskedelemben gyakran megszakad, a nyomon követés alapegysége (lot) erősen függ a kiszerezéstől, a csomagolás formájától, a szabályozás rendszertelen, sztandardizált kódrendszer hiánya, a nyomon követés jelentős gazdasági korlátai.

A nyomon követési rendszer kialakítása és továbbfejlesztése megváltoztatja a tranzakciók jellemzőit (a tőkespecifikusság, a csere összetettsége, a bizonytalanság, a tranzakciók gyakorisága) (Williamson, 1979) and a teljesítménymérés nehézségei (Holmström and Milgrom, 1994), and a kölcsönös függőség, más tranzakciókhoz való kapcsolódás (Milgrom and Roberts, 1992). Az élelmiszer minőség és biztonság elemzésére egyre több szerző alkalmazza a tranzakciós költségek elméletét (TCE) (Menard and Valceschini 2005, Martino and Perugini 2006). A fő kritikus területek a következők: a félkész és késztermék tulajdonságokkal kapcsolatos információk elosztása (Hobbs, 2004) a teljes ellátási lánc szereplői közti tevékenységek koordinációja, az irányítási struktúra és stratégiai piaci pozíció kapcsolata (Reynaud et al. 2004). Az információ elosztás (asszimmetria) szoros kapcsolatban van a termék minőségi és biztonsági tulajdonságaival, a tapasztalati és bizalmi terméktulajdonságokkal (Martino and Perugini 2006). Az információs asszimmetria opportunistá magatartáshoz és szerződéses kockázatokhoz vezet (Williamson, 1996). Az ellátási láncban belüli koordináció költségei szoros kapcsolatban vannak a kölcsönös függőség koncepciójával. Thompson (1967) háromféle típusát különbözteti meg: pool-típusú (koordináció szabványosítás segítségével), szekvenciális (tervezés alapú koordináció), kétoldalú függőség (közös befektetések, beruházások útján történő koordináció).

## A magyar friss zöldség és gyümölcs szerkezete és jellemzői

A magyar friss zöldség-gyümölcs szektor szerkezetében az elmúlt két évtizedben két jelentős strukturális változás zajlott le. Az egyes szakaszokhoz kapcsolódó fő marketing csatornatípusok a következők voltak.

### 1989. előtti időszak

Termelők → „Zöldség - gyümölcs nagybani piac → Kisméretű zöldség – gyümölcs kiskereskedők.  
Termelők → Állami tulajdonú nagykereskedelem (ZÖLDÉRT-ek) → Nagyméretű állami tulajdonú kiskereskedők .

### 1989-2003. közötti időszak

Termelők → „Zöldség - gyümölcs nagybani piac → Kisméretű zöldség – gyümölcs kiskereskedő  
Termelők → Magántulajdonú nagykereskedelem → Nagyméretű kiskereskedelmi láncok.

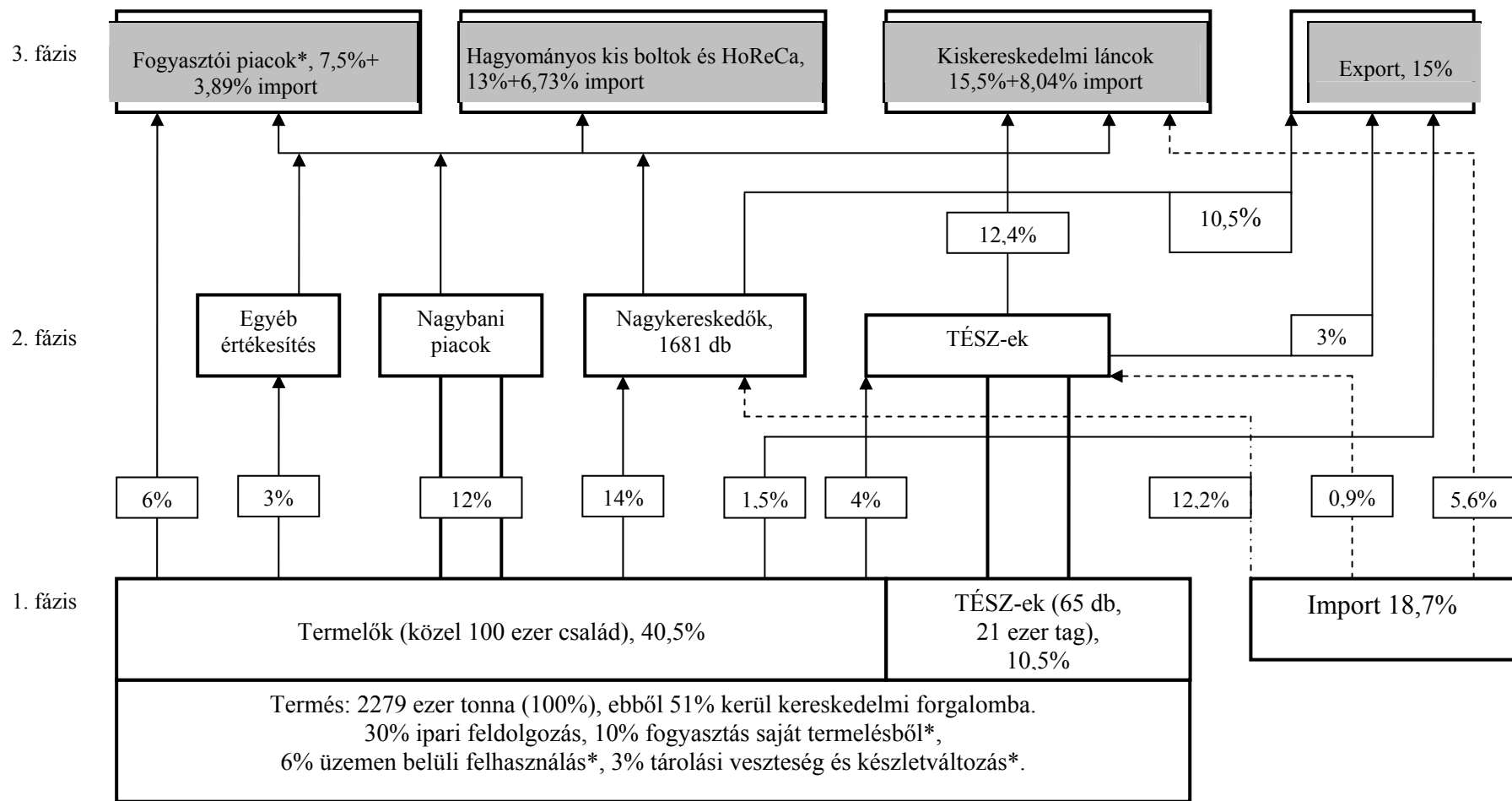
### 2003-tól

Termelők → „Zöldség - gyümölcs nagybani piac → Kisméretű zöldség – gyümölcs kiskereskedők.  
Termelők → Magántulajdonú nagykereskedelem → Nagyméretű kiskereskedelmi láncok.  
Termelők → TÉSZ-ek → Nagyméretű kiskereskedelmi láncok.

A kertészeti ágazatok (zöldség-gyümölcs, burgonya és virág) részesedése a növénytermelési értékéből (2002-2006. évek átlaga) 22%, a mezőgazdasági termelés értékéből 12,4%. Mindkét részarány csökkenő tendenciát mutat. A zöldségtermelés három-negyede kisméretű, egynegyede nagyméretű gazdaságokban. A gyümölcsstermelés 80%-a kisméretű, 20%-a nagyméretű gazdaságokban található.

### 1.sz. táblázat A tranzakciók főbb jellemzői a magyar friss zöldség- és gyümölcs ellátási láncban

Tényezők	Kiskereskedelmi láncok	TÉSZ-ek	Termelők
Tőkespecifikusság			
➤ Fizikai specifikusság	Alacsony	Közepes (logisztikai és ellenőrzési eszközök)	Közepes – magas (inputok és fajták)
➤ Idő specifikusság	Alacsony	Közepes- magas a szezonban	Közepes magas szezonban
➤ Hely specifikusság	Alacsony	Alacsony–közepes (beszállító tagok)	Magas
➤ Humán erőforrás specifikusság	Alacsony	Közepes (tagok kiválasztása, képzése)	Magas (szakmai képzés, differenciált tudás)
➤ Felhasználási célnak való megfelelés	Alacsony – közepes (gyenge márkázás)	Közepes	Magas
Mérési problémák	Alacsony	Közepes (minőségi és biztonsági jellemzők)	Magas (minőségi és biztonsági jellemzők)
Tranzakciók gyakorisága	Nagyon magas	Közepes a szezonban	Közepes a szezonban
Bizonytalanság / tranzakció komplexitása	Alacsony ( beszállító kiválasztása)	Közepes – magas (sokféle input és beszállító)	Közepes – magas (sokféle input és beszállító)
Kölcsönös függőség	Szekvenciális (beszállítók egyoldalú függősége)	Pool típusú (kétoldalú függőség kiskereskedelem és tagok)	Szekvenciális (egyoldalú függőség a vevőktől)



1. sz. ábra A magyar friss zöldség- és gyümölcs értékesítési csatornái

Forrás: Varga T. – Tunyoginé Nechay V. – Mizik T. (2007)

A Magyarországon megtermelt zöldség és gyümölcs 51%-a kerül friss piaci értékesítésre, nagy- és kiskereskedelmi, illetve közvetlen értékesítés formájában. A további rész ipari feldolgozásra és üzemen belüli feldolgozásra (30+6%), 10 % saját fogyasztásra kerül és 3% a tárolási veszteség és készletváltozás aránya. A zöldség-gyümölcs hazai értékesítésben még viszonylag jelentős a közvetlen fogyasztói értékesítés aránya, amelynek fő formái a következők: a helyi piacokon történő értékesítés, út menti értékesítés, a gazdaságtól való értékesítés, valamint a szedett magad akciók. A zöldség-gyümölcs hazai elosztási rendszerének másik fontos eleme a nagybani piacok rendszere, amelyen belül a Budapesti Zöldség-gyümölcs Nagybani Piac 80%-os részaránnyal rendelkezik (egyéb nagybani piacok: Szeged, Szentés, stb.). A forgalmazásban résztvevő szervezetek közül fontos szerepet töltenek be a zöldség-gyümölcs nagykereskedők, amelynek egyrésze export-import nagykereskedő, másik része hazai regionális piaccal bíró nagykereskedő. Az exportban-importban résztvevő nagykereskedők száma 100 körülire becsülhető, amelyek közül 8-10 szerepe (CR8-10) a meghatározó. Ebből a körből kerülnek ki a nemzetközi és hazai kiskereskedelmi láncok fő, illetve regionális beszállítói (hazai láncok esetében). A hazai nagykereskedők másik csoportja, amely döntően nagybani piaci, hazai és import, valamint saját felvásárlásból származó zöldség-gyümölcsfélék regionális elosztásával foglalkoznak, főleg a helyi zöldség kiskereskedők, üzemi konyhák, éttermek, iskolák, óvodák és zöldség-gyümölcs szaktoltok ellátásában vesznek részt. A nagykereskedők másik része közvetítésre, spekulációra szakosodott, ún. nepperek, akik rövid távú áringadozás kihasználása alapján kereskednek és döntően ad hoc jellegű vevőkörrel rendelkeznek. Ezen utóbbi nagykereskedők nyomon követési rendszere a legbizonytalanabb, mivel tevékenységük egyrésze szürkegazdaságban található.

A TЭСZ-ek száma 2007. január 1-én, a következő volt: véglegesen elismert szervezet 10 db, előzetesen elismert szervezet 103 db. A TЭСZ –ek jelentős részének előzetes engedélyét az év folyamán visszavonták, illetve egy részük egyesült. Az év második felében a működő TЭСZ –ek száma 51 darab volt. A TЭСZ-ek a termelés 10,5%-t forgalmazták 2002-2004. évek átlagában. A végső értékesítési szakaszt a kiskereskedelmi értékesítés jelenti, ahol a helyi zöldségpiacok, egyéb direktmarketing formák, hagyományos kisboltok (főleg zöldség- és gyümölcs szaktoltok), a HORECA szereplők, a hazai és külföldi kiskereskedelmi láncok, illetve exporttal-importtal foglalkozó nagykereskedők helyezkednek el.

### **A nyomon követési rendszer vizsgálata a magyar zöldség-gyümölcs szektorban: kutatások és módszerek**

A nyomon követési rendszer elemzését négy területen végeztük el:

- a hatósági ellenőrzés rendszere,
- a kiskereskedelmi láncok,
- a termelői szövetkezetek,
- és a nagyobb termelők nyomon követési rendszere.

A hatósági ellenőrzés szervezeti rendszere az elmúlt években jelentősen átalakult. Az egyes területek, a szaporítóanyagok ellenőrzése, a friss zöldség és gyümölcsfélék minőségi ellenőrzése, a növényvédőszer és nehézfém-tartalom ellenőrzése és a higiéniai ellenőrzés független szervezetekhez tartozott, amelyet 2006-2007 folyamán egységes rendszerbe szerveztek át. A hatósági ellenőrzés területén négy félig strukturált szakértői interjú készítettünk (50-60 perces telefonos interjúk). A hatósági interjúk főbb következtetései az alábbiak:

- A nyomon követési rendszer az értékesítési csatornák szerint jelentősen eltér egymástól. A közvetlen értékesítés és a nagybani piaci értékesítés esetében nyomon követési rendszere csak részlegesen létezik és működik. Jelentős problémát jelent a nyomon követési dokumentációk hiánya, és az értékesítési csatorna transzparencia hiánya.
- A nagyobb méretű termelők, a termelői szövetkezetek, a nagyméretű nagykereskedők és a kiskereskedelmi láncok esetében a nyomon követési rendszer kialakításra került és elfogadható szinten működik. A fő problémákat a rendszeres hatósági ellenőrzés hiánya, a laboratóriumi feltételek hiányosságai, a nyomon követési dokumentációk gyors visszakeresésének problémái (papír alapú nyomon követési rendszer, munkaerőhiány, szakmai ismeretek hiánya). Az értékesítési csatorna egyik szintjén sincs a nyomon követési minimális teljesítménye meghatározva, így a visszakeresési idő lassú, sok esetben

meghaladja a termék fogyasztási időtartamát. A minőségi és élelmiszerbiztonsági hibák szankcionálására elsősorban büntetések szolgálnak, amelyek összege viszonylag alacsony a kockázathoz és az okozott kárhoz képest.

- A növényvédőszer és nehézfém tartalom ellenőrzéshez kapcsolódó fő problémák a következők: a megfelelő kockázatelemzéshez szükséges mintaszám alacsony (az indokolt kb. 50%-a). A vállalatok (termelő, kereskedelmi) által végeztetett vizsgálatok néhány termékre és néhány piaci szereplőre terjed ki. A vállalatok elsősorban az exportértékesítés esetén végeztetnek laboratóriumi vizsgálatokat. A saját laboratóriummal csak egy-egy piaci szereplő rendelkezik. A hatósági ellenőrzés keretében automata laborok indítására jelenleg kerül sor. A laboratóriumi vizsgálatok költségei viszonylag magasak. A preventív jellegű laboratóriumi vizsgálatok aránya alacsony. A termék kivonás és visszahívások aránya szintén alacsony.

A kiskereskedelmi láncok közül 16 lánc zöldség-gyümölcs beszerzési szakértőjével készült interjú (50-60 perces telefonos interjú). A kiskereskedelmi láncok közül három hipermarket (CORA, Auchan, TESCO), három szupermarket (TESCO, SPAR, MATCH), 3 diszkontlánc (Penny, Plusz, Profi) és 2 C+C áruházlánc (METRO, Interfruct) és 4 kiskereskedelmi lánc (Coop Hungary, CBA, Reál, Heliker) szerepel.

A kiskereskedelmi interjúk főbb következtetései az alábbiak:

- a zöldség-gyümölcs beszerzési rendszer erősen differenciált a helyi kisméretű láncoktól (helyi ÁFÉSZ bolthálózatok), a regionális (Coop Hungary, Reál, CBA) beszerzési és országos beszerzési rendszerig (nemzetközi kiskereskedelmi láncok) terjed. A kiskereskedelmi láncok egyrésze kategória menedzser-szerű kapcsolatban áll a nagykereskedőkkel, (pl. Reál regionális nagykereskedői, illetve Pro-Coop ZRt-k egy része, pl. BÁCS-Zöldért)
- A nyomon követési rendszer jelentős eltéréseket mutat a beszerzés centralizációjának fokától, a terméktulajdonságoktól (termelési periódus hossza, termék romlandósága, tárolhatósága) és az előre csomagolt termékek arányától függően. A termékek nyomon követése a lédig kiszereles és több szállító több termékének egybecsomagolása esetén okozza a legnagyobb problémát.
- A kiskereskedelmi láncok fázis szintű nyomon követési rendszert alkalmaznak, amelynek fő célja, a termékfelelősség meghatározása, illetve a kockázatok áthárítása. A fő cél elsősorban a minőségi reklamációk kezelése, csak másodsorban az élelmiszerbiztonsági problémák megelőzése.
- Az élelmiszerbiztonsági követelmények betartásában meghatározó a hatósági ellenőrzés szerepe. Saját vizsgálatokra vagy laboratóriumi fejlesztésre csak egy-egy kiskereskedelmi lánc esetében volt példa. A szállítók rendszeres helyszíni látogatása és ellenőrzése ritka, rendszeres kockázatelemzést nem végeznek.
- A nyomon követési rendszer fő formája a papíralapú nyomon követés, a címke és etikett használata. A termék azonosítása a vonalkód (EAN) használatával történik.
- A kiskereskedelmi láncok rendelkeznek internet hozzáféréssel, de azt korlátozottan alkalmazzák a beszerzési tevékenységben, a szállítók differenciált felkészültsége miatt. (infrastrukturális hiányosságok és szakmai ismeretek problémái).
- A nyomon követési rendszer gazdasági és menedzsment előnyeit a kiskereskedelmi láncok nem látják. A papíralapú rendszert hatékonynak tekintik. Az átfutási idő fogyasztói időt meghaladó hosszával tisztában vannak, de azt döntően a hatósági ellenőrzés problémáival magyarázzák.

A TÉSZEK (termelői szövetkezetek) nyomon követési rendszerét kérdőíves (postai kikérdezés) módszerrel végeztük. A felmérés időpontjában állandó vagy időleges működési engedéllyel 51 termelői szövetkezet rendelkezett. A kiküldött kérdőívekből 27 db (54%) érkezett vissza. A kedvező visszaérkezési arány az előzetes, és a postai kiküldést követő telefonos kapcsolatfelvételnek köszönhető. A nyomon követési rendszerrel kapcsolatos főbb következtetések a következők:

- A termelői szövetkezetek a nyomon követési rendszer fejlesztésének fontosságát egyértelműen felismerték. Az értékesítési kapcsolatokban a nyomon követési rendszer



kiépítését és továbbfejlesztését 8 tényező közül a 3. helyre rangsorolták. A jövőbeni (3-5 év) feladatai közül a legfontosabbnak tartják, a vevő-beszállító kapcsolatok erősítése és a termelői, szövetkezeti márkázási tevékenység mellett. A nyomon követési rendszer előnyeit a következőkben látják: a piacralépés (elsősorban export) minimális követelménye, a vevői és fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás eszköze, minőségi és biztonsági kockázatokból származó költségek csökkentése.

- A beszerzési kapcsolatokban a termelőktől, illetve más termelői szövetkezetektől való beszerzés a meghatározó. Az értékesítési kapcsolatokban a nagykereskedőknek, a kiskereskedelmi láncoknak való értékesítés, illetve a közvetlen exportértékesítés játsszák a legfontosabb szerepet. A koordináció fő formája a szerződés, amelyen belül az évesnél rövidebb formák meghatározóak, az egy évnél hosszabb idejűek aránya alacsony (18,1%).
- A termelőkkel való beszállítói kapcsolatokban a leggyakrabban alkalmazott eszközök a következők: növényvédőszer pozitív vagy negatív lista, tanácsadás, minőségbiztosítási rendszer előírás, inputbiztosítás, fajta, és szaporítóanyag használatára vonatkozó előírások.
- Az alkalmazott minőségbiztosítási rendszerek leggyakoribb formái a következők: EUROREP-GAP, HACCP, Jó Feldolgozási Gyakorlat.
- A nyomon követési rendszer kizárólag papír alapú, EAN kód használatával kiegészítve. A termelői szövetkezetek kisebb része rendelkezik termék visszahívási programmal, kockázatkezelési rendszerrel, valamint panasz nyilvántartási és kezelési rendszerrel.
- Az adatátviteli technológiák közül a legelterjedtebbek a következők: mobiltelefon, fax (100%), széles sávú internet (88,9%).

## 2. sz. táblázat A nyomon követési rendszer főbb jellemzői a magyar friss zöldség- és gyümölcs ellátási láncban

Tényezők	Kiskereskedelmi láncok	TÉSZ-ek	Termelők
Jellemzők	Közepesen koncentrált oligopol és atomisztikus struktúra együttléte, növekvő koncentráció és alkuerő	Atomisztikus piaci struktúra, növekvő szerep és piaci részarány	Atomisztikus piaci struktúra, méret, technológia és hozzáértés szerinti differenciáltság
Nyomon követhető erők	Főleg jogi szabályozás, kisebb részben fogyasztói magatartás	Főleg jogi szabályozás, növekvő kiskereskedelmi alkuerő, fogyasztói magatartás az exportpiacokon	Főleg jogi szabályozás, a TÉSZ-ek és nagykereskedők növekvő alkuerője
Koordinációs formák	Szerződések a beszállítókkal, főleg egy évnél rövidebbek	Szerződések a tagokkal, főleg egy évnél rövidebbek, a fajtastruktúra közös tervezése	Szerződések a TÉSZ-ekkel és nagykereskedőkkel, főleg egy évnél rövidebbek
Nyomon követési teljesítmény	Nincs időelőírás, a nyomon követésre	Nincs időelőírás, a nyomon követésre	Nincs időelőírás, a nyomon követésre
Nyomon követés eszközei	Főleg papíralapú (címkék) a vonalkód (EAN) használata, ICT alacsony használata	Főleg papíralapú (címkék) a vonalkód (EAN) használata, ICT alacsony használata	Főleg papíralapú (címkék), ICT alacsony használata

### Fő következtetések

- Az integrált nyomon követési rendszer hiánya, főleg szekvenciális koordináció és nyomon követési eszközök.
- A világos nyomon követési teljesítmény szintek, előírások hiánya az ellátási lánc szereplői esetében.
- Vertikális szervezetek hiánya és az ellátási lánc transzparenciáinak problémái.
- A nyomon követési rendszer fő hatótényezői elsősorban a jogi szabályozás, másodsorban a vevők alkuereje, csak kis részben a fogyasztói magatartás és elvárások.
- Az integrált ellátási lánc információsrendszer hiánya, az ICT alacsony használata, főleg e-mail, telefon és fax alkalmazása.

### Irodalomjegyzék

- Bodenstein G. – Spiller, A. (1998): Marketing strategies, instruments, organisation, Landsberg/Lech
- Boehlje, M. (1999): Structural changes in the agricultural industries: how to we measure, analyze and understand them?, *American Journal of Agricultural Economics*, 81. No. 5.
- Hobbs, J.E. (2004): Information asymmetry and the role of traceability systems, *Agribusiness* 20.
- Hobbs, J.E. (2006): Liability and traceability in agri-food supply chains, In: Ondersteijn, J. M. C. – Wijands, J.H.M. – Huirme, R. B. M. – van Kooten, O. (eds): *Quantifying the agri-food supply chain*, Springer, Dordrecht in Netherlands.
- Holmström, B. – Milgrom, P. (1994): The Firm as an incentive system, *American Economics Review*, 84 (4).
- Martino, G. – Perugini, C. (2006): Hybrid forms in the supply of safe foods, In: J. Bijman – S. W. F. Omta, – J.H. Trienekens, - J.H.M Wijands – E.F.M. Wubben (eds) *International agri-food chains and networks*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen
- Ménard, C. – E. Valceschini (2005): New institutions for governing the agri-food industry, *European Review of Agricultural Economics*, 32.
- Milgrom, P. - Roberts, J. (1992): *Economics and organization and mangement*. Prentice – Hall International, Eglewood Cliffs
- Reynaud, E. – L. Sauvé – E. Valceshini (2004): Fit between branding strategies and governance of transactions. 8.<sup>th</sup> Annual Conference of the New Institutional Economics, *Institutions and Economics and Political Behavior*, Tucson, Arizona
- Thompson, J.D. (1967): *Organizations in action: social science bases of administrative theory*, New York
- Trienekens, J. – J. van der Vorst (2007): Traceability in food supply chains, In: P.A. Luning, F.-Devlieghere – R. Verhé (eds) *Safety in the Agri-food Chain*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen.
- Varga T. – Tunyoginé Nechay V. – Mizik T. (2007): *A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata, Agrárgazdasági Tanulmányok*, AKI, Budapest
- Van der Vorst, J.G.A.J. (2004): Performance levels in food traceability and the impact on chain design: results of an international benchmark study, In: H.J. Bermmers, -S.W.F. Omta,- J. H. Trienekens and E.F.M. Wubben (eds), *Dinamics in chains and networks*, Wageningen Academic Publishers, Wageningen, the Netherlands
- Williamson, O. E. (1979): *Transaction Cost Economics: The governance of contractual relations*, *Journal of Law and Economics* 22.
- Williamson, O.E. (1996): *The Mechanism of governance*. New York, Oxford University Press.

## ÉRTELMEZHETŐ-E AZ ÁRPOLITIKA A POLITIKAI MARKETINGBEN?

**Dr. Orosdy Béla**

a közgazdaságtudomány kandidátusa, egyetemi docens  
*Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Marketing tanszék*

### **Absztrakt**

A politikai marketing a marketingtudomány rendkívül izgalmas és vitathatatlanul egyre komolyabb szereppel bíró alkalmazási területe. Bár a nemzetközi és a hazai irodalomban ez idáig megjelent publikációk igen sokféle aspektusból közelítik meg a kérdéskört, ezek elméleti igényessége változatos, és a teoretikus tisztázatlanságok jól érzékelhetően hátráltatják a marketing politikai terepen történő hatásos alkalmazását, a gyakorlat számára készített 'útmutatók' pedig csak szerény eredményeket képesek felmutatni a kihívások megválaszolása terén. Az elméleti alapok felvázolását és/illetve a gyakorlati tapasztalatok összegzését célul kitűző publikációk nem adnak egyértelmű eligazítást a témakör iránt kutatói vagy gyakorlati szempontból érdeklődők számára. Például a politikai marketing eszköztárát tekintve is nagy a bizonytalanság, ahány nevesebb szakíró, annyi állásfoglalás. E tanulmány célja a marketing eszköztár politikai terepen történő megjelenésének a vizsgálata, különös tekintettel az árpolitika érvényesülési körére.

A vázolt gondolatmenet alapján megítélésem szerint számos tény bizonyítja azt, hogy:

- 1) A politikai terepen is van létjogosultsága az ár, illetve a cserearány kategóriájának, s így az árpolitikának is.
- 2) Azok, a választóknak történő 'értékesítés' relációjában felmerülő 'kvázi árjelenségek', amelyeket a hivatkozott szakírók egy része – pl. Newman, Wring, Niffenegger vagy Reid – is említ, nem tekinthetők a politikai marketing árpolitikailag releváns, 'megfogható' elemeinek.
- 3) Az árpolitika körébe sorolható döntések alapvetően a pártműködtetés 'beszerzési' kapcsolatainak, a 'támogatásoknak', illetve a tagmarketingnek a terén lelhetők fel. Megítélésem szerint a politikai marketing, és ezen belül is elsősorban az árpolitika értelmezési tartományában – az önzetlen erőfeszítések mellett – sajnos kikerülhetetlenül megjelenik a politikai korrupció is, amelynek a politikai osztály és a gazdasági elit sajátos üzletelése, 'áruccseréje' szab keretet.

### **IS IT POSSIBLE TO INTERPRET THE PRICE IN THE PRACTICE OF POLITICS?**

Political marketing has now established itself as a spirited, gripping subdiscipline of mainstream marketing, producing considerable numbers of distinct quality learned articles, books each year; however, certain stagnation in knowledge development has been identified. Researches has started long ago to adapt the marketing mix, more precisely the individual elements of the 4P defined by McCarthy, to the practice of politics – writings used to work with the analogy-adaptation approach; it means academics dealing with this subject have tried to adapt the terminology, the philosophy and the means of marketing to the politics (to political organizations, activities, relations, etc.), and beside the theoretical adaptation they try to make a concrete analogy between marketing and first line political practice. Experts generally agree that communication/promotion and product policy are those marketing methods that are used strongly in the field of politics; but opinions about the use of pricing and channel policy are far from being uniform, besides these are rather underrepresented in the literature. So the main objective of this paper is to discuss the most important theoretical and practical aspects of pricing policy, methodizing dominant concepts of other mix-elements and triad 'politology – politics – political marketing'.

A politikai marketing a marketingtudomány rendkívül izgalmas és vitathatatlanul egyre komolyabb szereppel bíró alkalmazási területe. Bár a nemzetközi és a hazai irodalomban ez idáig megjelent publikációk igen sokféle aspektusból közelítik meg a kérdéskört, ezek elméleti igényessége változatos, és a teoretikus tisztázatlanságok jól érzékelhetően hátráltatják a marketing politikai terepen történő hatásos alkalmazását, a gyakorlat számára készített 'útmutatók' pedig csak szerény eredményeket képesek felmutatni a kihívások megválaszolása terén. Az elméleti alapok

felvázolását és/illetve a gyakorlati tapasztalatok összegzését célul kitűző publikációk nem adnak egyértelmű eligazítást a témakör iránt kutatói vagy gyakorlati szempontból érdeklődők számára. Például a politikai marketing eszköztárát tekintve is nagy a bizonytalanság, ahány nevesebb szakíró, annyi állásfoglalás.

E tanulmány célja a marketing eszköztár politikai terepen történő megjelenésének a vizsgálata, különös tekintettel az árpolitika érvényesülési körére.

### A politikai marketing eszköztárának jellemző megközelítései a nemzetközi és a hazai irodalomban

Néhány gyakran hivatkozott marketingmix prezentáció:

→ „A politikai marketing, mint tudomány a politikai egységeken belüli és környezetükkel folytatott cserefolyamatokat tanulmányozza; különös tekintettel ezen egységek pozicionálására és kommunikációjára. ... A kiemelt, fő tevékenységek ... legjellemzőbb módja az attitűdvizsgálat, a célcsoportok állandó figyelemmel követése és a nekik való megfelelés.” (Lock-Harris, 1996, 22)

→ „Dominic Wring (1997) ... szerint ... A politikai marketing folyamat központi eleme a *politikai marketing mix*, ami nem más, mint a *párt stratégiai döntéseinek összessége* azokon a területeken, amelyeket befolyásolni tud. Attól 'mix', hogy ugyanúgy, ahogy az üzleti marketing mixet, négy szempont alkotja: a párt által kínált termék (*product*), az eladás-ösztönzésének, valójában támogatásszerzésnek a módja és eszközei (*promotion*), a termék terjesztési helye, illetve a termékhez való hozzáférés (*place/ment/*), és végül a termék ára (*price*). (Mihályffy, 2009, 22-23)

→ A 4P politikai adaptációja Bruce I. Newman (2000) szerint:

*A kereskedelem világa*

*A politika világa*

Product – termék

Product – választási program

Place – csatorna

Push Marketing (tolómarketing)

Promotion – promóció

Pull Marketing (húzómarketing)

Price – ár

Polling – közvélemény-kutatás

A tolómarketing az alsó szintű, például lokális aktivistákon keresztül történő erőfeszítéseket jelenti, míg a húzómarketing a tömegmédiában való szereplést.

→ Több szakíró (pl. Farrel, 1996; Norris, 2000) megközelítése szerint a politikai kampány sikere a '4M + 2P' modellen alapul, ahol:

- a '4M': a message (üzenet), a média, a money (pénz) és a stáb munkája (machine), ők alkotják a politikai marketing alapköveit;

- a marketing-mix product és promotion elemei adják a + '2 P'-t.

Kissé zavarossá teszi azonban a képet, hogy a promóció tervezése magába foglalja a médiáról és az üzenetről való döntést, továbbá a finanszírozási kérdések egy részét, valamint azt, hogy az ad hoc jellegű, a választási kampányra érvényes kommunikációs stratégia mellett 'állandó' elemekről, pl. a kormányzati kommunikációs stratégia szükségességéről is szó esik. Ezek alapján a politikai marketing, mint választási marketing inkább egy PPM (product-promotion-machine) modellbe rendezhető; azaz adott politikai termék (product) sikeres promóciója, amelyet egy megfelelő marketing szervezet (machine) hajt végre.

→ A hazai álláspontok összegzésének tekinthető Józsa László interpretációja: „A politikai marketingben a marketingmix rendszere négy fő elemre korlátozódik:

- Termék,
- Piacbefolyásolás,
- Emberi tényező,
- Folyamat.

Az árpolitikának nem sok értelme lenne a politikai marketingben, a kampányfinanszírozás a marketingkommunikáció részeként értelmezhető. A marketingcsatornák jellegüket tekintve szintén a kommunikáció területére sorolhatóak, a velük kapcsolatos döntések tehát ott tárgyalhatók. A fizikai tényezők – elvont, 'szellemi' szolgáltatásról lévén szó – rendkívül korlátozottan értelmezhetők.” (Józsa, 2004, 108-109)

Véleményem szerint a fenti álláspontok részben túlbonyolítják, részben túlzottan leegyszerűsítik a politikai marketing eszköztárát, és a terület sajátosságait túlhangsúlyozva indokolatlanul elszakítják az üzleti marketing hagyományos – bár már sokszor megkérdőjelezett, mégis stabilan működőképes – '4P'-jétől. Kiindulási pontként leghatékonyabbnak – nem szép, de a lényegre tapintó kifejezéssel élve: a leginkább operacionalizálhatónak – az analogikus-adaptációs megközelítést ítélem, amely a marketing fogalmi apparátusát, szemléletmódját és eszköztárát igyekszik átültetni a politikai színtérre (szervezetekre, aktivitásokra, kapcsolatokra, jelenségekre stb.). Nem szűkíti a politikai marketing alkalmazását a kampányidőszakra, és koncepcióját nem csak teoretikusan vázolja, hanem – amennyire módjában áll – konkrétan is ütközteti a politikai marketing mára kialakult, első vonalbeli gyakorlatával. Ennek a megközelítésnek első hirdetője Joseph Schumpeter volt, aki már 1943-ban a termékpiacok és a politikai piacok, illetve a kereskedelmi/termékvásárlási és politikai döntések analógiájából indult ki, s ennek megfelelően úgy gondolta, hogy az alkalmazott eljárások, megoldások is hasonlóak az egyes esetekben (Schumpeter, 1943). Ehhez a véleményhez azóta számos szakíró csatlakozott, pl. O'Cass. (1996), Collins-Butler. (1996 és 1999), vagy Kiss Balázs, (1999).

### **A marketingmix adaptálása a politikapiacra**

#### *a) A politika termékrendszere*

A politikai marketing alfája a politikai termékrendszer. „A politika absztrakt terméke a 'jövő'; azaz a választópolgárok életének következő szakaszára ígért események, dolgok, azaz a programok megvalósulása. A választópolgárok jelentős része azért megy el a parlamenti/önkormányzati választások alkalmával szavazni, hogy azt a pártot, illetve képviselőjelöltet támogassa, amelytől/akitől saját sorsa jobbítását várja. ... A politika tehát a jövőt, ezt az elvont terméket kívánja konkrét termékeiben megjeleníteni és a választóknak 'eladni'. ... a politikai termék szintjei jól megfeleltethetők a marketingtervezés hármassztruktúrájának:

- A pártstratégia szintje. ... maga a párt, az általa képviselni kívánt eszme/ideológia, érdekképviselő, életérzés, választási programja és vezető személyisége(i) alkotják.” (Orosdy, 2007, 19-20)
- A szakpolitika szintje azoknak az átfogó, a társadalmi-gazdasági élet minden (általában és éppen) fontos területére kiterjedő koncepcióknak és konkrét programcsomagoknak a kialakítását és fejlesztését öleli fel, amelyek egyfelől az alapját képezik a pártprogram kidolgozásának, másfelől amelyekre – jó esetben – a 3. szint termék kínálata építkezik. Feladata a gazdaság, az oktatás, az egészségügy, a kultúra stb. által elérendő célok kidolgozása, és a célok elérését szolgáló eszköztár meghatározása.
- A napi politizálás szintjén dolgozzák ki a politikai közéletben való folyamatos jelenlét kínálatának zömét. Ide sorolhatók azok az akciók és azok az állásfoglalások/vélemények, amelyek a folyamatos tematizálás termékei.

#### *b) A politikai marketingcsatorna jellemzői*

„A politikai marketingcsatorna ... a párt és a vele közvetlenül vagy közvetetten, illetve tartósan vagy eseti jelleggel kapcsolatban álló szervezetek hálózata (beleértve a pártszervezet felépítését is), amely biztosítja az egyes célcsoportok – a potenciális szavazói bázisok – hatékony elérését, és a politikai terepen is kiemelt jelentőséggel bíró kétirányú kommunikációnak a csatornában való intézményesült áramlását, azaz a propaganda és a véleménykutatási célokat egyaránt szolgáló kiemelt csatornafunkció érvényesülését. A csatorna sajátos integráló szerepet tölt be a párt marketingstratégiájában, mivel szerkezeti tartást ad a marketingmix többi elemének, mintegy összefogva, egyfajta keretet adva a 'termékfejlesztés', a kommunikáció és az ... árpolitikai eszköztár elemeinek. (Orosdy-Gergely, 2006, 34)

#### *c) A politikai marketingkommunikáció (promóció)*

A politikai kommunikáció a politikai rendszer, a média és a választók által létrehozott közérdekű és politikai tartalmaknak a cseréje és konfrontációja. A problémakörök az ún. 'témák' (lásd: tematizálás), a témák pedig címkét kapnak. A politikai marketingkommunikáció pedig nem más, mint a marketing alapra helyezett politikai kommunikáció. Legfontosabb technikái: a párt, illetve a

politikus imázsának és arculatának (vizuális rendszerének) megalkotása, a tematizáció (hírmenedzsment), a mediatizáció (médiamedzsment), a tabloidizáció (perszonalizáció és botrányosodás), a WEB (honlap, blog stb.) és a gerillakommunikáció (szokásos vulgarizált elnevezéssel: gerillamarketing).

*d) Az árpolitika problematikája*

Az árpolitizálás politikai adaptálási lehetőségét mondhatni egyöntetűen kérdőjelezik meg a szakírók. Egyik részük még az árpolitikának a politikai marketingben történő értelmezhetőségét is vitatja, másik részük pedig arra az erőfeszítésre szűkíti le, amelyet a politikai aktor a választóktól elvárhat. Teljes egyértelműséggel képviseli az első álláspontot Józsa László fentebb idézett megállapítása („Az árpolitikának nem sok értelme lenne a politikai marketingben”), míg korlátozott hatóköréről Newman ír a következőképpen: „Noha az ár közvetlenül nem alkalmazható a politikában, ez nem jelenti, hogy nincsenek értékviszonyok. A politikus bizonyos értéket ajánl a választópolgároknak, viszonzásul a támogatásukért. Ez a támogatás jelenthet szavazatokat, pénzt, önkéntes munkát, sőt, pozitív véleményt a politikusról a közvélemény-kutatás során.” (Newman, 2000, 22) Nem tárt fel ettől jelentősen eltérő értelmezést Mihályffy Zsuzsanna kutatása sem: Dominic Wring politikai marketing mixének „utolsó eleme az ár. ... A politikai marketingben a legfontosabb ár a szavazat: a választó ezt adja egyik vagy másik párt programjáért cserébe. Az is ár, ha valaki lemond a szavazati jogáról. A szavazáson túl a politikai marketingben kevésbé egyértelmű az ár szerepe, néhány kutató az elemzés szempontjából irrelevánsnak tartja (például Farrell, Wring). Wring Niffenegger-rel és Reid-del összhangban az árat 'pszichológiai vásárlásnak' tekinti. Ezt úgy kell érteni, hogy a választó azáltal 'veszi meg' a párt termékét, hogy hajlandó úgy érezni, ahogy a párt üzenetei diktálják, tulajdonképpen a vágyaival, a reményeivel, vagy a félelmével 'fizet'. Például elhiszi az egyik pártnak, hogy valamilyen komoly veszély fenyeget, és azért szavaz rá, hogy megmeneküljön ettől a veszélytől.” (Mihályffy, 2009, 24)

A bemutatott álláspontok mindegyike abból indul ki, hogy az árpolitizálás – azaz az ilyen típusú vizsgálódások – terepe a politikapiacra két szereplő; az 'eladó' (párt/politikus) és a 'vevő' (választó) között zajlik. Miként ezt Newman explicite meg is fogalmazza: „a marketing ... az értékesítő (vagy politikus) és a fogyasztó (vagy választó) közötti cserefolyamat”. (Newman, 2000, 80) Megítélésem szerint azonban ez helytelen kiindulási pont. Ahhoz, hogy elméletileg megalapozott és a gyakorlat szempontjából is hasznos eredményre jussunk, először rögzítsük a politika, a politológia és a politikai marketing célját-feladatát. Erre alapozva szilárd(abb) talajon, magabiztosabban vitathatjuk meg az ár(politika) és a politikai marketing viszonyát.

### **Politika, politológia, politikai marketing**

A demokratikus politizálás – általánosan elterjedt felfogás szerint – a közügyek optimális eldöntésére, minél jobb intézésére irányuló ésszerű tevékenység, amelyben az állampolgári részvétel nemcsak jog, hanem kötelesség is. A fogalom kulcseleme a hatalom. A politikai tevékenység végső célja ennek megszerzése és megtartása, bizonyos társadalmi csoportok (osztályok, rétegek) érdekeinek érvényesítése másokéval szemben. (Bayer, 1999)

A politológia (politikatudomány) tárgyát a politikai rendszer, a politikai folyamatok lényegi és alapvető összefüggései, valamint az ezek során kialakuló alapvető politikai intézmények képezik. A politológia tehát a szakpolitikai tudományok integratív alaptudománya. Részben összegzi, részben generalizálja és elméletileg magasabb absztrakciós szinten általánosítja a politikai szociológia, politikai filozófia, politikatörténet stb. eredményeit. A politológiai elemzés fontos jellemzője, hogy a folyamatoktól 'független', azokat 'kívülről' szemléli, objektivitásra törekszik, de nem értékmentes. Nagyon fontos tehát az, hogy a kutatók értékelő szempontjai, elvei általános, a politikai rendszer egészének működésére vonatkozó ismérvek legyenek, és ne pártideológiai, pártpolitikai szempontok. (Bihari-Pokol, 1992; Fricz, 1994)

A politikai marketing – ellentétben a politológia távolságtartásával – éppen a párt-, illetve a politikusi érdekeket tekinti kiindulópontnak; ezek határozzák meg, milyen 'piaci' lépéseket tesz a párt, illetve a politikus annak érdekében, hogy hatalmi pozícióhoz jusson. Ez teljesen analóg a vállalati szféra gyakorlatával. A politikai marketing és a politológia között a másik fő különbség az, hogy míg a politológia 'csak' elemzi a politika fogalmába tartozó jelenségeket, folyamatokat,

intézményeket, addig a politikai marketing komplett eszköztárat is ad a politikai színtér szereplőinek céljaik eléréséhez. Vagyis a politikai marketing a hatalom megszerzésének és megtartásának; azaz a politikai érdekek érvényesítésének az eszköze.

### Hány szereplős a politikai aréna?

Newman fentebb idézett – egyébként meglehetősen ’érdekes’, de a vizsgált helyzetet jól jellemző – állítása („a marketing ... az értékesítő /vagy politikus/ és a fogyasztó /vagy választó/ közötti cserefolyamat”) arra utal, hogy a politikai marketing szemszögéből tekintve ő és e nézet képviselőinek többsége a politikapiacon mindössze két szereplőt tekint relevánsnak: a pártot/politikust és a választót. A marketing filozófiája azonban ezt a véleményt nem támasztja alá, és eszköztárának elemei, stratégiai modelljei, taktikai ajánlásai is az ellenkezőjéről tanúskodnak (lásd pl. ’vertikális’ és ’belső’ marketing, partnerképesség, hálózatok versenye stb.). Különösen a kereskedelmi vállalkozások marketing irodalmának árpolitikai fejezetei azok, amelyek hangsúlyosan figyelembe veszik a vásárlókkal – az output oldallal – kapcsolatos kérdések tárgyalása mellett a beszerzéssel kapcsolatos árstratégiai lehetőségeket és áralkalmazási teendőket – azaz az input oldal problematikáját – is.

Eltekinthetünk-e akkor ettől a politikai szervezetek esetében? Természetesen nem. Ha ugyanis a marketing feladata – miként az előzőekben rögzítettük – a politikai terepen egy párt, illetve politikus sikerének menedzselése, akkor nem szűkíthetjük le vizsgálódásaink körét a szavazat- – pontosabban a voks- – szerzés művészetére. Foglalkoznunk kell a sikeres pártműködéshez, illetve politikusi létehez szükséges feltételekkel is, azaz a politikai terepen történő manőverezés lehetőségét megteremtő valamennyi lényeges tényezővel. Ehhez hasonló következtetésre jut Andrew Lock és Phil Harris (1996) is, akik a kampányt állítják a politikai marketing középpontjába, ám szerintük e tevékenység nem merül ki a választókkal folytatott kommunikációban, hanem kiterjed valamennyi érintettre, így a párttagokra, a médiára, a lehetséges támogatókra, legyenek azok adományozók, (potenciális) koalíciós társak, vagy éppenséggel szakszervezetek.

Az érintettek ebben a megközelítésben három pólus köré rendezhetők:

- Az első a párt működésének, a politikus politikusi létének előfeltételét biztosító támogató személyek és szervezetek,
- a második a voks-szerzés alanyai, azaz a választók, míg
- a harmadik a párt tagsága.

Ahhoz, hogy egy párt komolyabb esélyese lehessen a voksokért folyó vetélkedésnek, mindenek előtt szervezetét kell hatékonyan működtetnie. Ez viszont napjainkban már egyre kevésbé függ a párttagság által befizetett tagdíjtól, sokkal inkább azoktól az ’input oldalon’ beáramló pénzekből és szolgáltatásoktól, amelyek a (poszt)modern politizálás színterén való megjelenés elengedhetetlen erőforrásai.

A forrásoldal minden korábbinál nagyobb szerepét a ’60-as évek végén a politika működési feltételeiben bekövetkezett jelentős fordulat hozta magával. Ennek főbb okozói: a tömegpártok – s így a tagdíjbevételek – erodálódása; a (posztmodernizálódó) társadalom fragmentálódása; az ennek következtében a korábban stabil választói háttér ’olvadása’ és a rohamos információ-technológiai fejlődés, különös tekintettel a televíziózás, majd az internet forradalmára. E fejlemények eredményeként múltba vész a sikeresélyes kampányok viszonylagos olcsósága, ami jelentős pénzigényt generál és végső eredményként ahhoz vezet, hogy a párt mozgásterét szinte kizárólagosan a párt pénzügyi lehetőségei jelölik ki. Ennek a folyamatnak a lényegét a következőképpen világítja meg Lengyel László: „a politikai piac pénz-, média- és szellemvezérelt, vagyis aki a pénzlevelű mezőn pénzt tud szerezni és fektetni a politikai vállalkozásba, fizet áruért, szolgáltatásért, információért, politikai piaci befolyásért, az előre jut.” (Lengyel, 2007, 5) Newman pedig így ír: „a jelöltek ki vannak téve a pénzzel rendelkezők befolyásának. Sajnos a pénz akkora szerephez és befolyáshoz jutott, ami gyökeresen megváltoztatta az amerikai elektorális rendszert.” (Newman, 2000, 161) A fent vázolt folyamat napjainkban is zajlik, és alapvetően rendezi át a pártok működését biztosító pénz- és egyéb bevételek szerkezetét.

## A pártfinanszírozás forrásai és kapcsolatuk a marketinggel

A pártoknak a demokratikus rendszerekben számos módjuk nyílik működésük finanszírozására. Vizsgálódásunk logikája a különböző lehetőségeknek egy sajátos metszetben történő számbavételét igényli.

A) Legális források:

- Állami támogatás – a pártok és alapítványaik választási eredménytől függő fix támogatása, valamint a kampánypénz. A tagdíjából származó bevételek csökkenése által hagyott űrt a demokráciák egy részében – így Magyarországon is – mindenek előtt az állami támogatás, mint „a demokrácia (a többpártrendszer) megszilárdításának eszköze...” (Ilonszki-Iván, 2006 2) tölti ki.
- Egyéni és szervezeti adományok – törvény által behatárolt módon és értékben. Szerepük jelentősen emelkedik.
- Tagdíj.
- A pártok tulajdonában lévő vállalkozás(ok) nyeresége – ha van vállalkozás, és ha van nyeresége.
- Az 'egyéb' – pl. hitelből, médiatámogatásból, 'párt közeli' vállalkozásokból, illetve illegális adományokból származó bevételek.
- Végezetül szerepeltetni kell egy további fontos – az eddigiektől jellegében eltérő – 'erőforrást' is: a pártaktivisták tevékenységét.

B) A 'legalitáson túli' források.

Mint ismeretes, az adományok és a támogatások között – és nemcsak hazánkban, hanem világszerte – megjelennek további, illegális szolgáltatások és pénzek, ide sorolva a 'Zuschlag-típusú pénzmosásból' származókat is.

Az egyes bevételi források marketingigényéről a következők állapíthatók meg:

- Az állami támogatások különböző formái függetlenek egy párt marketing erőfeszítéseitől, a pártvállalkozások pedig önálló piaci ténykedésük részeként gyakorolják a marketinget.
- Jelentős szerepet játszhat azonban a marketing – mint arra Józsa hivatkozott állásfoglalása is utal – a legális adománygyűjtés egy része esetében és a tagtoborzásban. Ennek a tevékenységnek a fókuszában a promóciós praktikák állnak.
- Még intenzívebb marketingaktivitást igényel a legális adományok másik része, illetve az illegális pénzgyűjtés világa. Itt a támogatás mértéke és a támogató által elvárt vizontszolgáltatás 'egyensúlyban tartása', a keresleti és a kínálati oldal versenyviszonyai, a jövőbeli ellentételezés számos bizonytalansági faktorának figyelembe vétele és e tranzakciók számos további jellemzője – elméletileg legalábbis – az árpolitika tartományába tartozó döntés-előkészítési technikákat tételez. (Csak érintőlegesen: a leggyakoribb ellentételezések a hazai gyakorlatban nagyobb cégadomány esetén kormányzati/önkormányzati megrendelés, pályázat-elbírálás, privilégium /pl. médiahasználati jog/, törvényalkotás befolyásolása; magánszemélynek, 'független szakértőnek' pedig pénz (pl. szakvélemény megrendelés), pozíció (pl. igazgatósági/fb tagság).
- A pártaktivisták 'elitjének' honorálása sajátosan kapcsolódik a belső- (azaz a tag-) marketing területével. A közismert tények (pl. az önkormányzati igazgatóságok és felügyelő bizottságok feltöltése pártaktivistákkal) és további árulkodó jelek (pl. ezen önkéntesek kötelezettsége tiszteletdíjuk bizonyos hányadának a pártkasszába történő befizetésére) egyaránt arra utalnak, hogy a párt és aktivistái közötti együttműködés is jellegzetes cserelogika alapján szerveződik.

Az utóbbi két input szférával való párt- illetve politikusi kapcsolat tehát minden (poszt)modern, stratégiai alapon működő párt esetében megköveteli az 'értékcserek' tudatos menedzselését, ami pedig a marketingstratégia és –taktika árpolitikai fejezetének része. A politikai piacon tehát – tetszik, nem tetszik –, kiemelt szerepet játszik a pénz-, vagy más (pl. befolyás, 'társadalmi munka') formában nyújtott támogatások és a politikai 'szívességek', ellenszolgáltatások közötti cserearány menedzselése.



## Összegzés - a politikum árpolitikája

A fentiekben vázolt gondolatmenet alapján megítélésem szerint számos tény bizonyítja azt, hogy:

- 1) A politikai terepen is van létjogosultsága az ár, illetve a cserearány kategóriájának, s így az árpolitikának is.
- 2) Azok, a választóknak történő 'értékesítés' relációjában felmerülő 'kvázi árjelenségek', amelyeket a hivatkozott szakírók egy része – pl. Newman, Wring, Niffenegger vagy Reid – is említ, nem tekinthetők a politikai marketing árpolitikailag releváns, 'megfogható' elemeinek.
- 3) Az árpolitika körébe sorolható döntések alapvetően a pártműködtetés 'beszerzési' kapcsolatainak, a 'támogatásoknak', illetve a tagmarketingnek a terén leletők fel. Megítélésem szerint a politikai marketing, és ezen belül is elsősorban az árpolitika értelmezési tartományában – az önzetlen erőfeszítések mellett – sajnos kikerülhetetlenül megjelenik a politikai korrupció is, amelynek a politikai osztály és a gazdasági elit sajátos üzletelése, 'árukeréje' szab keretet.

## Irodalom

- Bayer József (1999): A politikatudomány alapjai, Napvilág Kiadó, Bp.
- Bihari Mihály – Pokol Béla (1992): Politológia, Tankönyvkiadó Vállalat, Bp.
- Butler, P. – Collins, N. (1996): Strategic analysis in political markets, *European Journal of Marketing*, Vol. 30., No. 10-11., pp. 32-44;
- Butler, P. - Collins, N. (1999): Conceptual Framework for Political Marketing, In: *Handbook of Political Marketing*, Thousand Oaks, Sage Publications, California
- Fricz Tamás (1994): A politikatudomány külső és belső problémái, avagy: mitől tudomány a politikatudomány?, *Politikatudományi Szemle*, 1. szám, 167-173 p.
- Iloszki Gabriella – Iván Gábor (2006): Pártok, kampányok, pénzek, *Népszabadság Hétvége*, II. 18.
- Józsa László (2004): Marketing a politikában, In: Dinya László – Farkas Ferenc – Hetesi Erzsébet – Veres Zoltán (2004): *Nonbusiness marketing és menedzsment*, KJK-Kerszöv, Bp.
- Kiss Balázs (1999): Politikai kommunikáció és marketing - In: Sárközy Erika (szerk.): *Rendszerváltás és kommunikáció - Erasmus Könyvek*, Osiris Kiadó, Bp., 131-139 old./
- Lees-Marshment, Jennifer (2001): The Marriage of Marketing and Politics, *Political Studies*, 49. sz. 692-713 p.
- Lengyel László (2007): A nyereség elszenvedése, *Népszabadság Hétvége*, II. 3.
- Lock, Andrew – Harris, Phil (1996): „Political Marketing – Vive la difference!” *European Journal of Marketing*, Vol. 30., Issue 10-11., 21-32 p.
- Mihályffy Zsuzsanna (2009): A kampánykommunikáció fejlődése Magyarországon a Fidesz példája alapján, *Doktori értekezés*, ELTE ÁJK, Politikatudományi Doktori Iskola
- Newman, Bruce I. (2000): A politika tömegmarketingje. *Demokrácia a gyártott imázsok korában*, Bagolyvár Könyvkiadó, Bp.
- Newman, Bruce I. (2000): Politikai marketing mint kampánystratégia, Bagolyvár Könyvkiadó, Bp.
- Norris, Pippa (2000): Negative News, Negative public?; Farrel, G. /1996/: The Evolution of Campaign Communication - In: P. Norris /2000/: *A Virtuous Circle: Political Communications in Post-Industrial Societies*, NY Cambridge University Press
- O'Casey, A. /1996/: „Political Marketing and the Marketing Concept” *European Journal of Marketing*, Vol. 30., Issue 10-11., p. 45-61.
- Orosdy Béla – Gergely Gyöngyi (2006): Értelmezhető-e a marketingesatorna-politika a politikai gyakorlatban, *Marketing & Menedzsment* XL. 5-6. sz. 33-39 p.
- Orosdy Béla: (2007): A politikai marketing rendszere, *Marketing & Menedzsment* XLI. 4-5. sz. 15-23 p.
- Schumpeter, Joseph, A. /1943/: *Capitalism, Socialism and Democracy* - London, Urwin

## INTEGRÁLT KOMMUNIKÁCIÓ ELMÉLETE ÉS ALKALMAZÁSA

*Piskóti István*

C.Sc. intézetigazgató

*Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Marketing Intézet*

A vállalkozások, szervezetek kommunikációs tevékenysége a sikeres, eredményes működés egyre fontosabb meghatározójává válik, még olyan területeken is, melyek nem elsősorban az intenzív, látványos piacbefolyásolás kényszere alatt állnak. Napjaink piaci kommunikációjában már egyre kevésbé csupán a sokat költő, kreatív, elektronikus média által dominált kommunikációs kampányok tervezése és „az ötven százalék kidobott pénz, csak nem tudjuk melyik” laza értékelése, elemzése uralja a kommunikációs csapatok és cégvezetés kapcsolatát, hanem egyre inkább a körültekintően átgondolt, tervezett és ellenőrzött kommunikációra való törekvés. A tudatosság ezen erősödésének kulcsszavává az elmúlt évtizedben az integrált kommunikáció vált, melynek módszerei, technikái egyre finomabbá váltak, s egyre inkább nélkülözhetlenné vált, hogy ne csupán a tudományos elvek, hanem a gyakorlat szintjén is következetes alkalmazásra kerüljön.

### **Az integrált kommunikáció tartalma, kutatási háttér, előzmények**

A tanulmány gondolatmenetében, a kapcsolódó empirikus felméréseinkben építettünk a kommunikációkutatások különböző tudományos, elméleti megközelítéseinek módszertanára, a magatartástudományi megközelítés (Trommsdorff 1998), a közgazdasági (Kaas 1990), a rendszerorientált (Meffert 2000), a döntésorientált elméleti iskolák eredményeire. Az elméleti megközelítésekre épülően kialakítottuk, továbbfejlesztettük az integrált kommunikáció tervezésének és realizálásának modelljét, melyet primer kutatással teszteltünk, módosítottunk.

Az integrált kommunikáció fogalma, szakmai lehetősége már mintegy évtizede megjelent a marketingtudományban és gyakorlatban, ugyanakkor számos megközelítésében csupán szűkebben, közvetlenül csak a marketingkommunikációs eszközök összehangolásában értelmezték. Az egész szervezetet átfogó kialakításának szükségességét napjainkban számos tényező teszi aktuálissá és nélkülözhetlenné, melyek között különösen kiemelendők az alábbiak:

- ▶ a kommunikáció felértékelődése a marketing-mixben, hiszen ma már lényegében csak ez az eszköz-rendszer kínálja a 4P-n belül a tartós megkülönböztethetőség, differenciálás nehezen utolérhető, nehezen kiegyenlíthető tartósabb elemét,
- ▶ a kommunikációs verseny ezen felértékelődésből származóan egyre erősödik, intenzívebbé válik, melyben lépést tartani csak komplex megoldásokkal lehet,
- ▶ a kommunikációs folyamat komplexitása (a növekvő kockázatok, új technológiák kínálta új eszközök révén) egyre nő,
- ▶ a kommunikációs tevékenység hatásossága iránti elvárások mellett a költséghatékonyság is egyre inkább fontos döntési tényezővé válik, ahol a kommunikáció kontrollingja is felértékelődik, szervesen kell kapcsolódnia az integrált kommunikációhoz,
- ▶ a kommunikációs költségvetésének változása új arányokat teremtett, melyben előtérbe kerülnek a BTL-eszközök,
- ▶ egyre erőteljesebb diszkrépancia jelenik meg a belső és a külső kommunikáció között,
- ▶ egyre jellemzőbb az egység hiánya a kommunikációs eszközökben,
- ▶ a kapcsolati marketing irányába történő súlyponteltolódás szintén a kommunikációs megoldások újratervezését, összehangolását igényli,
- ▶ a gyorsan változó gazdasági, környezeti folyamatok és válságjelenségek szintén felértékelik a kommunikációs tevékenységet, annak hatékonyságát.

Mindezek alapján megállapíthatjuk, hogy a vállalkozások, a különböző szervezetek, illetve azok közössége számára elkerülhetetlen a különböző egységeinél, szereplőinél végzett kommunikációs tevékenység koordinált megvalósítási modelljének kialakítása. A kiinduló definíciónk a következő:

*Az integrált kommunikáció<sup>9</sup> az elemzés, a tervezés, a végrehajtás és az ellenőrzés folyamata, amely arra irányul, hogy a vállalkozás, a szervezet belső és külső kommunikációjának forrásaiból - a különböző helyeken folytatott kommunikációs jellegű tevékenységek koordinálása által - a kommunikációs eszközök tartalmi, stílusbeli és időbeni egységét állítsa elő. Az integráció célja, hogy a vállalkozás, a szervezet célcsoportjai számára magáról egységes képet közvetítsen, a kommunikációs hatások szinergiáját kereső hatékony megoldással a róla szóló döntéseket pozitívan befolyásolja, s ezáltal a piaci célok elérését támogassa.*

Az integrált kommunikáció lényege, hogy biztosítsa a különböző szervezeti egységek közötti együttműködést, mind a tervezés, mind a végrehajtás szintjén.

Ez a koordináció ki kell, hogy terjedjen

- a vállalati szintű ún. össz-kommunikáció szintű stratégiai tervezésre,
- az egyes üzletágak, részpiacok tervezésére, a kommunikációs szakmaterületek szintjére (reklám, PR, SP, HR, szponzorálás, stb.), de
- a taktikai szintű tervezésre, majd
- a végrehajtásra egyaránt.

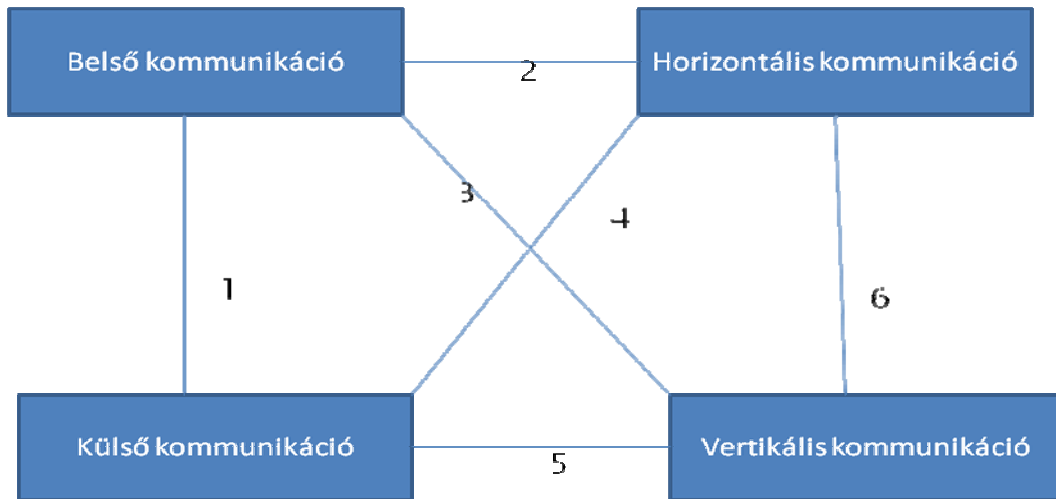
Az integrált kommunikáció feladata, hogy átfogja *a teljes kommunikációs, kommunikációs hatású eszköz-rendszert*. (márka, termék, (csomagolás, megjelenés, íz, fogyasztás utáni érzés, stb.) elosztás helye, (üzlet típus, részleg, választék, polcon való elhelyezés) ár, a tegnapi és a ma reklámja, eladásösztönzés, direkt marketing, weboldal, intern-on-line kommunikáció, eseménymarketing, specializált események, vevőszolgálat, szakintézmények, hatóságok, eladás ereje és kommunikáció a terjesztőkkel, vezérigazgató imázsa, kijelentései, személyzet kommunikációja, média és írott sajtó, befolyásolók kijelentései, konkurensok kommunikációja, szájreklám és mások) Természetesen a kommunikációs eszközök között találunk:

- ▶ a cég által *uralható* kommunikációt: reklám, csomagolás, SP, direkt marketing, stb.
- ▶ *kevésbé uralható, de még befolyásolható* kommunikációt: néhány médium, véleményformáló, befolyásolók, közhatalom, stb.
- ▶ a cég által *uralhatatlan* kommunikációt: szájreklám nagy része, néhány médium, fogyasztói sajtó, konkurencia.

Be kell látnunk, hogy a teljesen integrált kommunikáció megvalósíthatósága csak mítosz, hiszen ténylegesen csak az uralható szegmens összehangolása lehetséges, miáltal persze közvetlen és közvetett befolyásunk lehet néhány továbbira. Ugyanakkor igaz, hogy *ha vállalkozásunk jobban ki van téve az ellentétes, akár ellenséges nem uralható kommunikációnak, annál inkább össze kell hangolnia, tudatosabbá kell tennie saját tevékenységét*. (kríziskommunikáció). Az integrálást nehezíti, ugyanakkor mégis felértékeli, hogy egyre több információ, egyre gyorsulóbb ütemben változó hatás, folyamat kommunikációs koordinációja szükséges, mely nem véletlenül rendezi át az arányokat, például *növeli a hitelesebb és függetlenebb források általi kommunikációt*. (PR, sajtóosztály, lobbis)

A szervezet kommunikációs folyamatai integrálásában különösen izgalmas és nehéz feladat a különböző irányú – felfelé, oldalt és lefelé ható - tevékenységek összehangolása. Az első ábra jól jelzi az ebből eredő integrációs réseket.

<sup>9</sup> A tanulmány keretében nem térek ki részletesen a kommunikáció, a marketingkommunikáció fogalmi közötti azonosságról, kapcsolódásról szóló vitára. Álláspontom szerint a kommunikáció általános fogalmán belül értelmezendő, önállóan is megjelenő a marketingkommunikáció, mely ugyanakkor a vállalkozás, a szervezet esetében kiemelt koordinációs szereppel bír a piaci, szervezeti célok elérését szolgáló összkommunikáció megvalósításában.



### 1.Ábra Kommunikációs deficitek és az integrációs szükséglet

(forrás: Bruhn2003.13.o.)

Az integrációs feladat kereteinek, feladatának meghatározása érdekében el kell készíteni a befogadott források és alkalmazott üzenetek listáját, össze kell gyűjteni az uralható kommunikáció körét, ki kell szűrni az inkoherenciát, belső ellenőrző rendszert kell működtetni a kommunikáció koherenssége tételére, s külső felügyeleti rendszert kell kialakítani a nem uralható kommunikációra (konkurencia, média, sajtóreklám). Az integrált kommunikáció előkészítésekor meghatározható, meghatározandó az összehangolási, koordinációs szükséglet.

*Kiinduló integrációs tézisként megfogalmazható, hogy minél differenciáltabb a szervezet, minél sokrétűbb és többszintű a kapcsolati hálója, annál nehezebb, ugyanakkor annál szükségesebb az integrált kommunikáció.*

Az előző gondolatok alapján világosan megfogalmazható az integrált kommunikáció, mint egy sajátos menedzsment-folyamat feladata és célja. Az *integrációs feladatoknak három dimenzióját*, úgymint

- tervezési integráció, (eszközök tervezése, ellenőrzése)
- szervezeti integráció (érintett szervezetek együttműködési formái) és
- személyi integráció (képeségek, klíma biztosítása) kell megkülönböztetnünk.

Az integráció természetesen érinti a kommunikációs eszközökkel elérhető *pszichológiai (egységes kép, elismertség, hitelesség stb.) és gazdasági jellegű (költség, haszon) célkategóriákat* és az azok általi szinergia-hatásokat egyaránt.

Formák		Tárgy	Cél	Segédeszköz	Időhorizont
Tartalmi integráció	funkcionális	Tematikus összehangolás	Konzisztencia, Egyedülállóság Kongruencia	Egységes üzenetek, érvek, képek,	Hosszú távú
	eszköz				
	horizontális				
	vertikális				
Formális integráció		Formális kialakítás elveinek betartása.	Átláthatóság világos, érthető, követhető megoldások.	Egységes jelek, logo, szlogen, írásminta, színek stb.	Közép-hosszútáv
Időbeli integráció		Egyeztetés a tervezési periódusok között és belül.	Konzisztencia, folytonosság	Esemény-tervezés, időzítés	Rövid- és középtáv

2.Ábra Az integrált kommunikáció formái (forrás: Bruhn 2003. alapján)

### Az integrált kommunikáció menedzsmentfolyamata és stratégiai koncepciója

Az integrált kommunikáció tervezése és megvalósítása egy egységesen működő, jól felépített menedzsmentfolyamatot feltételez, mely képes a szervezet, a vállalkozás sokoldalú kommunikációs kapcsolatait összehangolni. Ebben a tervezési folyamatban különösen izgalmas feladat az összkommunikáció és az egyes kommunikációs eszközök, kampányok tervezésének összekapcsolása, azaz egy „top-down” és egy „botton-up” tervezési folyamat integrálása. (Down-up tervezés)

Az összkommunikációs tervezés, menedzsmentfolyamat fő lépései a következők:

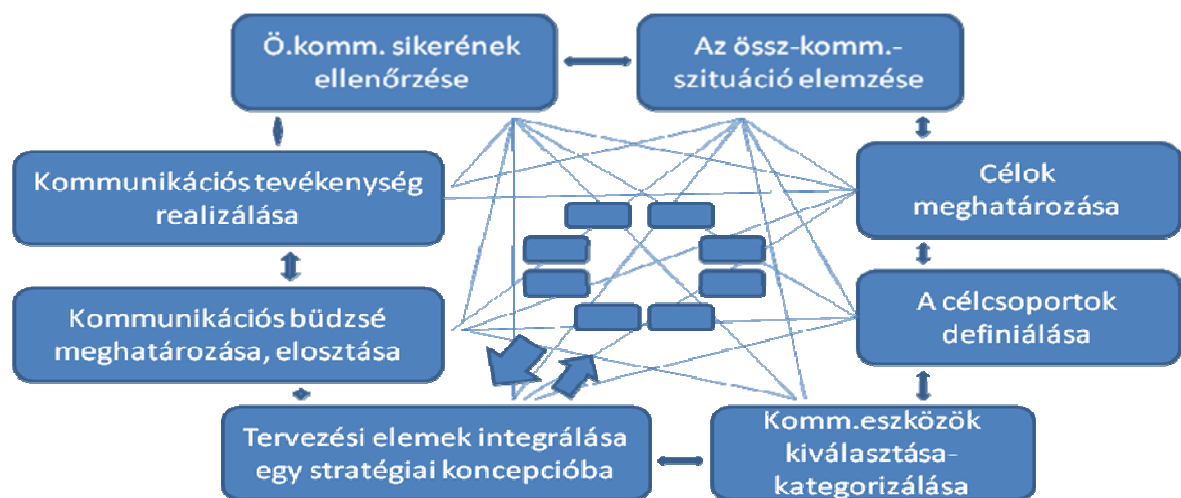
- szituáció-elemzés,
- célok meghatározása,
- célcsoportok definiálása,
- kommunikációs eszközök kiválasztása, kategorizálása,
- tervezési elemek integrálása egy stratégiai koncepcióba,
- kommunikációs költség meghatározása,
- kommunikációs tevékenység realizálása,
- összkommunikációs tevékenység sikerének ellenőrzése.

Az egyes marketingeszközök, területek menedzsmentfolyamatának lépéseit az alábbiakban foglalhatjuk össze:

- kommunikációs szituáció elemzése,
- célok meghatározása,
- célcsoportok definiálása,
- kommunikációs stratégia kialakítása,
- kommunikációs stratégiai integrálása az integrált kommunikációs koncepciójába,
- kommunikációs költség meghatározása,
- kommunikációs eszköz kialakítása, realizálása,
- kommunikációs hatások ellenőrzése.

A gyakorlatban ez a két tervezési folyamat több lépésben zajló egyeztetések révén kerül összhangba. A vállalkozás, a szervezet belső kultúrájának, vezetési stílusának függvényében különböző szakmai megalapozottságú, szakmai szabadságfokú a tervezés, melyben ugyanakkor gyakori a bázisszemléletű pénzügyi lehetőségekből való kiindulás és a pénzügyi korlátos tervezés. Ugyanakkor a korszerű tervezési gyakorlatban sikeresen összekapcsolható az összvállalati és a szakterületi, eszközalapú tervezés folyamata.

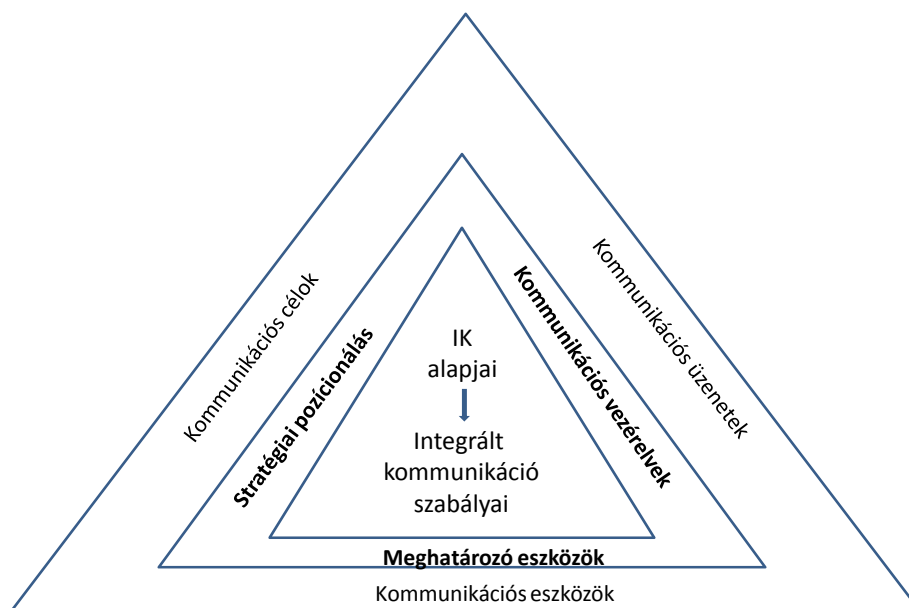
Az alábbi ábra az összkommunikációs, keretjellegű menedzsment folyamatba illeszkedően jelzi az egyes eszköz-szintű tervezési, menedzsmentfolyamatok beillesztésének technikáját, mely egy világos stratégiai koncepció mentén valósítható meg.



3.Ábra A menedzsmentfolyamatok összekapcsolása a down-up tervezéssel

(forrás: Bruhn 2003. 143. alapján)

A stratégiai és operatív tervezés folyamatában támogatásában elengedhetetlen, hogy a szervezet, a vállalkozás világos kommunikációs koncepcióval rendelkezzen, melynek kiindulópontja a **világos stratégiai pozícionálás** kell, hogy legyen, melyből konkrétan levezethetők a kommunikációs célok, a célok hierarchiája.



**3.Ábra Az integrált kommunikáció stratégiai koncepciójának elemei**  
(forrás: Bruhn 2003. 164. alapján)

A célrendszer elérésének kommunikációs tartalmi alapját a jól kialakított üzenetek rendszere képezi, melyben a kommunikációs vezérelvek, ideák mellett a differenciáló „magüzenetek” és a konkrét eszközökben megjelenő „kijelentések” egyaránt fontos szerepet játszanak.

A kommunikációs stratégiai koncepció harmadik oldala a célokra, üzenetekre épülő, azt megvalósító, eljuttató kommunikációs eszközrendszer kialakítási elveinek meghatározása.

Az eszközök hatékony kombinációjának meghatározása során tudatosan kell építenünk a célcsoportok információs, kommunikációs szokásaira, elvárásaira, azok megismerésére.

A következő gondolatokban az elmúlt években végzett ágazati kutatások eredményei közül kiemelttem a preferált kommunikációs eszközökre vonatkozó elemzéseket, melyek arra adtak lényegi információkat, hogy az ügyfelek a kapcsolattartásban, a beszerzési döntéseik megalapozásában milyen jellegű kommunikációs eszközöket alkalmaznak, várnak el leginkább.

### **Preferált kommunikációs eszközök az integrált kommunikációban – empirikus kutatások alapján**

Az empirikus felmérések idézett eredményei szervezeti piacokon történtek.



**4.Ábra Preferált kommunikációs eszközök szervezeti piaci ügyfeleknél**  
(forrás: saját kutatás 2008)

A mintegy 400 cégre kiterjedő felmérés jól mutatja, hogy bizalmi, technológiaorientált, problémamegoldó piacokon a személyes kommunikáció, a szakmai kompetenciát erősítő szaksajtó, kiállítások-vásárok és a prezentációk információi mellett egyre erőteljesebben jelenik meg az elektronikus média használata.

A referencia-cégektől való tájékozódás mellett még relatíve kevésbé használják a megkérdezett cégek a független testületek, tanácsadó cégek véleményének, információinak megkérését, ugyanakkor egyre fontosabbak az aktív információkereső, tudatosan kezdeményező tájékozódás az eladói kommunikációs aktivitások befogadása mellett.

A 4. és 5. ábra ugyanazon piacon lefolytatott vizsgálat két szegmensének véleményét tükrözi, nevezetesen a vizsgált eladó ügyfeleinek és potenciális partnereinek, lehetséges ügyfeleinek elvárásait, melynek néhány különbségében benne van az adott céggel való kapcsolat, kommunikációs gyakorlat befolyásoló hatása, illetve a potenciális ügyfeleknél inkább előtérbe kerülnek a vevői kapcsolatkereső, aktív informálódás technikái.



### 5.Ábra Információforrások, kommunikációs elvárások szervezeti piacon (forrás: saját kutatás 2008)

Miként a két ábránk eredményei is mutatják a tényleges és potenciális ügyfelek magatartásának, döntési gyakorlatának ismeretére kell, hogy építsük kommunikációs eszközkombinációnkat, melyben jól kell megválasztanunk az egyes eszközök súlyát, szerepét.

A *kommunikációs vezéreszközök* a legfontosabb szerepet játsszák, stratégiai jelentőségűek, a fontos vezérgondolatokat leginkább közvetíteni képes eszközök, melyek leginkább képesek szolgálni a központi kommunikációs célokat, s jelentős befolyásoló-potenciállal bírnak a többi kommunikációs eszközre. Annak érdekében, hogy jól válasszunk az eszközök közül célszerű elemzést végezni, egy ún. *Cross-Impact analízist*, melynek keretében értékeljük a piacunkon (a piaci szereplők szokásait ismerve) a kommunikációs eszközök befolyásoló-, és más eszközök általi befolyásolhatóságát. Ennek keretében megválaszolandó kérdéseink:

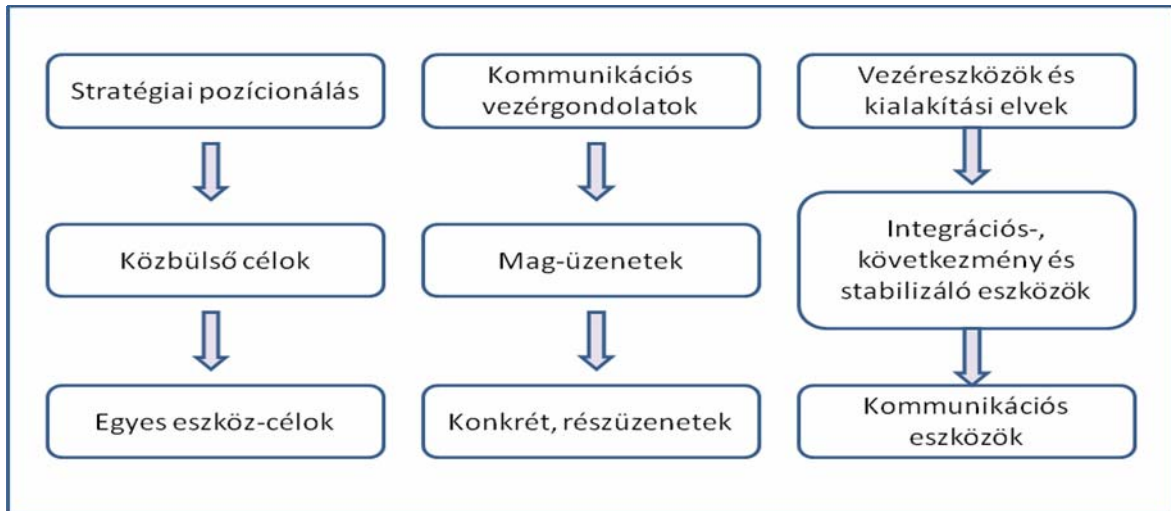
- Milyen hozzájárulása van az egyes eszközöknek a vezéreszköz támogatásában?
- Milyen kommunikációs célt szolgálnak önállóan, vagy mással együtt az eszközök?
- Milyen átfedések adódnak az eszközök egyes célcsoportok megszólításában?
- Milyen kommunikációs tartalmakat tudnak az eszközök közösen közvetíteni?
- Milyen különbségeket kell figyelembe venni az egyes eszközök közös alkalmazásának időbeni tervezésében?

Az elemzések alapján tovább csoportosíthatunk, s megkülönböztethetünk stabilizáló, kristályosító eszközök, melyeknek kritikus szerepük van a rendszerben, erős befolyásnak vannak kitéve más eszköz által, negatív-pozitív visszacsatolást adnak, érzékeny kialakításuk szükséges, mert célcsoport-orientáltságuk révén kulcs-funkciót töltenek be.

Az ún. integrációs eszközök alacsony befolyás és befolyásolhatóságuk révén magas integrációs potenciállal bírnak, más eszközökkel együtt jól alkalmazható, hatásuk is ettől a támogató, keresztthatástól függ.



A következmény-jellegű eszközök más eszköz által erősen befolyásoltak, azon eszközöket kísérik, azokhoz kötődően kell kialakítani



6.Ábra Az integrált kommunikáció stratégiai összhangjának elemei

### Az integrált kommunikáció megvalósításának feltételei és nehézségei

A legfontosabb nehézségek számos területen jelentkezhetnek, úgymint

- ▶ *az emberektől függő nehézségek:* szakosodás, érdekelletétek
- ▶ *a cégek szervezési módjából adódó nehézségek:* centralizáció és decentralizáció (nagyobb önállóság - nehezebb a koherencia)
- ▶ *a cég marketingjéből és a piacok természetéből fakadó nehézségek* (homogén vevőkör – könnyebb integráció)
- ▶ *a cég márkapolitikájával összefüggő nehézségek* (egy márkanév – több márkanév)

A legjellemzőbb akadályok a következők:

- ▶ *Tartalmi-koncepcionális akadályok* (hiányzó koncepció, célok nem világosak, nincs differenciált megközelítés, rendezetlenség)
- ▶ *Szervezési-strukturális akadályok* (hiányzó szervezési, egyeztetési, döntési szabályok, felelőség-rendezés nincs, párhuzamosságok, adat-információ-hiány),
- ▶ *Személyi-kulturális akadályok* (területi-, osztály-gondolkodás, hiányzó együttműködési kultúra, félelem a kompetenciavesztéstől, félelem az erősebb ellenőrzéstől, alacsony kooperációs-, információs-, és koordinációs készség, „kihagyás”, tudás és hozzáértés hiánya)

Az integrált kommunikáció sikere a tartalmi, szakmai tervezés mellett alapvetően függ a szervezeti és személyi feltételek rendelkezésre állásától.

Az integráció lényegéhez tartozik, hogy sikerüljön a különböző típusú, különböző irányú kommunikációs résztvevőket végző szervezeti területek, üzletágak, osztályok közötti együttműködés, koordináció. Ennek biztosítására alkalmas szervezeti struktúra és koordinációs mechanizmusok kialakítása nélkülözhetetlen, ahol a *team-orientáltság* (szakismeret-növelés, kreativitás-növelés, elfogadás-növelés) kialakítása, különböző *grémiumok létrehozása* (tanácsadás, döntés, megvalósítás), *projektszervezetek* működtetése egyaránt kívánatos lehet.

Elengedhetetlen a tudatos folyamatszervezés megvalósítása a kommunikációs menedzsmentben, ahol a magfolyamatok – a kommunikációs kontakt-pontokra irányulnak. A szervezeti képességeket erősítik a külső szervezetekkel, a kommunikációs ügynökségekkel való együttműködések is.

A szervezeti és hozzá kapcsolódóan a közvetlen személyi feltételek kapcsán szükséges kiemelni, biztosítani:

- ▶ a szakmai megértést, professzionalitást,
- ▶ az integrációtudatosságot minden hierarchiaszinten, minden érintettnél,
- ▶ a kommunikációnál nélkülözhetetlen konszenzus létrehozását a munkatársi szinten,
- ▶ a kooperációkészséget, koordinációs akaratot, kommunikációs-kompetenciát, információ-készséget,

- ▶ az „engem nem érint” szindróma leépítését, a közös illetékesség létrehozását,
- ▶ a reszortegoizmus és merev „osztály-gondolkodás” feloldását, az együttműködési készséget,
- ▶ az egyéni és kollektív ösztönzési rendszer révén nagyobb motiváció kialakítását,
- ▶ a vállalkozáson belüli kommunikációs kultúra javítását, hogy könnyebb legyen a belső megvalósítás.

A sikeres integráció módszereihez tartozik tehát a *belső szervezetség növelése* (Kommunikációs osztály, imázbizottság, imázst meghatározó séma – arculati kézikönyv, normák füzete stb. kidolgozása). Ha szükséges *tanácsadó cégek integrációjával élhetünk*, ahol teljes szolgáltatást kínáló ügynökséget érdemes választani. Mindemellet sokelemű *integrációs technikák alkalmazása célszerű* (márka kifejezőeszközei összefüggésének elemzése, a kommunikáció hatásának rendszeres ellenőrzése (kampány-összefoglalók, imázs-összefoglalók) stb., azaz hozzáillesztve egy kidolgozott *kommunikációs-kontrolling* kialakítása. A kommunikáció kontrollinja nem más, mint a megfogalmazott kommunikációs célok elérésének vizsgálata, eltéréselemzés készítése, majd az eltérések korrigálása, s azt követően a tapasztalatok beépítése a következő tervezési folyamatba. A kontrollingot is két szinten, összvállalati és az egyes kommunikációs eszközök szintjén meg kell valósítani. Tudnunk kell, hogy az integrált kommunikáció révén létrejövő szinergiahatások és hatékonyságnövekedés megnehezíti a kontrollingot, hiszen

- ▶ a kommunikációs kontaktusok mindegyikét nehéz megragadni,
- ▶ az integrált kommunikáció által nem befolyásolható eszközök hatásának különválasztása nem egyszerű,
- ▶ a hatásindependenciák, kölcsönhatások beazonosíthatóságának problémája is jelentkezik,
- ▶ az egyes eszközök hatásainak különválasztása nehézkes,
- ▶ az időintervallumok elhatárolása (tervezés, végrehajtás, hatások érvényesülése) nehezen megoldható.

Minél nagyobb tehát az integráltság, annál nehezebb a hatásmérés, az elkülönítés az egyes szereplők szervezeti egységek és eszközök között.

Amennyiben sikerül a fentiekben vázolt folyamatot megvalósítanunk, az integrációs akadályokat leküzdünk számos *sikert, eredmény könyvelhetünk el* a kommunikációs tevékenység terén. Ezek közül az alábbiak igazán fontosak:

- ▶ az információs veszteség csökkentése a szervezetenél és kapcsolataiban,
- ▶ az alacsony kommunikációs kontaktus-szám növelése,
- ▶ az irányítás formalizáltsága nehézségeinek leküzdése,
- ▶ az érdektelenség csökkentése a nem saját projektek iránt,
- ▶ az időveszteség csökkentése,
- ▶ a kompetencia-veszteség csökkentése,
- ▶ a kommunikáció mások általi elismertségének növelése,
- ▶ a demotiváltság és kreativitásveszteség csökkentése.

*Felhasznált szakirodalom:*

- Backhaus,K.(2003): Industriegütermarketing Vahlen Vg.  
Bruhn, M.(2005): Unternehmens- und Marketingkommunikation Vahlen Vg.  
Bruhn, M.(2003): Integrierte Unternehmens und Markenkommunikation. Strategische planung und operative Umsetzung, Stuttgart  
Gulyásné Kerekes,R.(2009) Hatékony marketingkommunikáció tervezés, végrehajtás és ellenőrzés a szervezeti piacokon Kézirat  
Kaas,K.P.(1990): Nutzen und Kosten der Werbung. Umrise einer ökonomischen Theorie der Werbewirkung in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 42.Jg. 492-504.o.  
Meffert,H.(2000) Marketing. Grundlagen der marktorientierten Unternehmensführung, Konzepte-Instrumente-Praxisbeispiele, Gabler Vg. Wiesbaden  
Trommsdorff,V.(1998): Konsumentenverhalten Stuttgart

## TRENDKUTATÁS A PIACI DÖNTÉSEK MEGALAPOZÁSÁRA

**Dr. Törőcsik Mária**  
egyetemi tanár  
*Pécsi Tudományegyetem*

### **Absztrakt**

A döntéshozók, a gyakorlati szakemberek mindig a jövő kihívásaira kíváncsiak, a múltbeli adatok elemzése is olyan értelemben bír számukra fontossággal, hogy abból mi a távlatokra vonatkozó tanulság. Ezt a jövőre irányultságot, a jövőre való felkészülést, a fogyasztók magatartásának változásait követő vagy azt megelőző módon hozott gazdasági döntéseket támogatja a trendkutatás. A munka során figyelmünk a trendkutatás lefolytatásának vállalását indokoló célokra terjed ki, kifejtjük a trendtípusokat, a speciális trendkutatási módszereket, illetve bemutatunk egy lehetséges döntéstámogató folyamatot, ami a trendismeretek beépítését célozza a döntéshozatali folyamatban.  
*Kulcsszavak: trendkutatás, fogyasztói magatartás, marketingkutatási módszertan, változás*

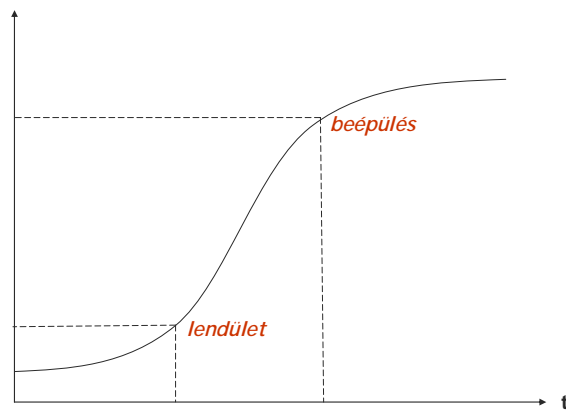
### **A téma indoklása, háttere**

A világszerte tapasztalható pénzügyi válság ráirányította a figyelmet arra a jelenségre is, hogy miképp válnak az egymással összefüggő események egyszerre csak fordulóponttá (Malcolm, 2002), miképp alakul ki egy más platform a fordulópont bekövetkezése után. A jelenség, vagyis a mennyiségi növekedés eseménysora után egyszerre csak más minőségbe átsapó helyzet lehetőség szerinti értelmezése, előrejelzése tehát bizonyítottan fontos tevékenység lett volna. A piacot kutató munkák során is a legnagyobb kihívás a változások előrejelzése, annak felvázolása, hogy mikor „lódul meg” egy csírájában jelenlevő trend, mikor következik be az újabb átütő változás, hiszen a legtöbb trend egyszer csak „megbicsaklik”, beáll a telítődés állapota, a stagnálás, majd a csökkenés egyre meredekebb vonala tűnik elő. Kérdés, milyen kört érintve, milyen időtartam alatt lejátszódó folyamatról van szó (Opaschowski, 2009), milyen tényezők segítik, illetve gátolják a folyamatot, és utána mi következik. Amikor már nyilvánvaló egy folyamat, „szétterjedt”, elfogadottá, beláthatóvá vált a hatása, megjelennek az új „hullámok” csírái, amelyekből már következtetni lehet, vagy kellene a következő hullámok természetére. Ily módon állandó monitorizálás szükséges ahhoz, hogy a trendmozgásokat követni tudjuk (Micic, 2007).

A különféle időszakok vizsgálatánál a legnagyobb kihívás az ún. S-alakú görbék fordulópontjai természetének értelmezése, kiszámítása, alakulásának prognosztizálása (1. ábra). A számítások sok esetben rövid-, illetve középtávra alkalmazhatók viszonylagos megbízhatósággal, de éppen az inflexiós pontok meghatározása végezhető el rendkívüli kockázat mellett, vagyis azoknak a pontoknak a regisztrálása, ahonnan a változások új irányt vesznek. Ebben az esetben a kutatási módszerek kombinálása lehet célszerű, bár arra fel kell a figyelmet hívni, hogy az inflexiós pontok meghatározásához csupán a számítások, a kvantitatív módszerek nem elegendőek, szükség van a kvalitatív módszerek alkalmazására is.

A gazdasági szakemberek számára egyre kevésbé ad a döntésekhez kizárólagos eligazodást a múlt történéseinek elemzése, mind inkább fontos a jövő irányvonalaira, kihívásaira is gondolni, a lehetséges kimeneteket felvázolni. A múltbeli adatok elemzése egyrészt a kiindulási alapokat, a piac működési struktúráját mutatja meg, másrészt vizsgált témánk szempontjából olyan értelemben bír fontossággal, hogy abból milyen, a távlatokra vonatkozó tanulság vonható le. Egyre inkább igénylik a piaci szereplők a trendek ismeretét, a trendek ismeretéből következő tanácsadást. A jövőre irányultságot, a jövőre való felkészülést, a fogyasztók magatartásának változásait követő, vagy az azt megelőző módon hozott gazdasági döntéseket támogatja a trendkutatás.

A trendkutatás célja az, hogy a jelenben feltűnő, de érzékelhetően erősödő társadalmi jelenségeket felkutassa, feltárja azok okait és hatókörét, növekedésük várható hatásait a vásárlás, a fogyasztás területén azért, hogy a gazdaság szereplőinek döntéseit támogassa.



1. ábra: S-görbe

A trendkutatás eredményei alapján lehet beruházásokat, termékfejlesztést, kommunikációt stb. tervezni. További fontos eredmény lehet az, ha a jelenségek összefogásából a fogyasztók megfogalmazhatóan különböző, ám belső szerkezetüket tekintve homogén csoportnak írhatók le (Törőcsik, 2006). A szegmentáció új dimenzióinak fellelése, ezek alapján az egyes csoportok definiálása is célunk lehet tehát egy ilyen kiindulópontú kutatás esetén.

### A trendkutatás főbb céljai

A trendkutatás alkalmazásának főbb céljait összefoglalhatjuk annak két irányának felvázolásával. Dolgozhatunk a trendkutatással egyrészt, mint a fogyasztók magatartásának, jövőbeni döntéseinek jobb megértését támogató vizsgálattal, másrészt amennyiben egy szervezetnek van hozzá erőforrása, legyen az gazdasági, tudásbeli, tradícion alapuló, vagy egyéb erőforrás, akkor lehetségessé válhat a szervezet számára a trendekre építve a fogyasztók magatartásának befolyásolása is.

A *piacok mozgásának, a fogyasztók magatartásának jobb megértése* azért lehetséges a trendkutatással, mert ebben az esetben ugyan a múlt alapjait ismerjük, mégis olyan jövőbeni folyamatokat kutatunk, amelyek a vásárlók számára szimpatikusak, amely területeken valószínűsítik növekvő vásárlásaikat (2. ábra). A mai kutatások nagy része a múltbeli adatoknak egyfajta feldolgozása, aminek fókuszja a konkurencia- és a vásárlókutatás. Nagy tömegben használnak fel cégek monitorszerű adatokat, főképp azt vizsgálva, hogy ők az adott piacon miképpen teljesítenek. Ez nagyon fontos, mert az adott cég munkatársainak eredményessége, a döntések hatékonysága elemezhető. Arra azonban kevésbé alkalmas, hogy a fogyasztók jövőbeni döntéseit is előrevetítse. A ma lehetőségeivel a fogyasztókutatások foglalkoznak, amelyek során már az értékeket, motivációkat, életstílust, a tipikus döntési sémákat is kutatják. Ezek a vizsgálatok mind kvantitatív, mind pedig kvalitatív módszerek alkalmazásával történnek. A fogyasztót ért új hatások vizsgálata célzott trendkutatással történik, melynek fő feladata az, hogy az egyes trendek hatására történő fogyasztói reagálásokat, a trendek követését, a trendekkel kapcsolatos affinitásukat vizsgálja, hogy a magatartás-módosulásokat a döntéshozók megértsék.

### 2. ábra: Trendkutatás a piac mozgásának megértéséhez



Addig, amíg a piacok, a fogyasztók mozgásának megértésére, a különféle típusú döntései megalapozására bármely cég alkalmazhatja a trendkutatás eredményeit, addig a trendkutatás olyan célú alkalmazása, amikor *a piacokat, a fogyasztókat akarjuk mozgatni*, már nem reális lehetőség bármely cég számára (3. ábra). Ehhez valamilyen rendkívüli potenciált, erőt kell felmutatni, például alapvető innováció piacra vitelét, komoly összegeket a kommunikációra. Ma a piacok vizsgálatának esetében azt látjuk, hogy a legtöbb piac telített, túl sok a változat, imitáció jelenik/jelent meg, ami egyre nehezebb teszi az újonnan piacra lépők sikerét, illetve a fogyasztók eligazodását. A cégek kiütkeresésében gyakran jelenik meg az, hogy a piacot szegmentálják, méghozzá újszerű módon, új kritériumokat választva a szegmensek képzéséhez. Az ily módon történő piacmegdolgozással szemben is növekvő a fogyasztói ellenállás, vagy éppen közöny. Abból a túlkínálatból adódóan, illetve a túlzott médiazajból következően kialakul egyfajta rezisztencia a fogyasztók körében és nehéz őket vásárlásra bírni, megszólítani, azokkal a termékekkel, szolgáltatásokkal, amelyek csak éppen egy kicsit jobbak, mint a korábbiak. A kialakuló fragmentált piacok a belépési, de a bentmaradási megtérülést is komoly mértékben veszélyeztetik. Új hatásokat, új eredményeket kétségkívül a reálisan létező igényekre épülő innovációk tudnak kiváltani. Ezen a nyomvonalon továbbhaladva fel is vetődik az a kérdés, hogy vajon a kereslet, a fogyasztói igények mozgatják a piacot vagy sokkal inkább a kínálat az, amelyik alkalmas új piaci struktúrák kialakítására. Nem kívánunk ezen alkalommal elmélyedni a felvetett dilemmában, csupán jelezzük, hogy a legtöbb marketingdefiníció ilyen kiindulópontból vizsgálva könnyen megdönthető.

A technikai újdonságok piacialakító szerepe mellett egyre gyakrabban látjuk, hogy milyen sikereket lehet elérni az úgynevezett témamenedzseléssel is (Liebl, 2001). Ez azt jelenti, hogy bizonyos termékekre, szolgáltatásokra közvetett módon hívjuk fel a figyelmet, sulykoljuk a médiumokban, hogy az általunk menedzselte téma az nagyon fontos, sőt az abból következő termékekre, szolgáltatásokra mindenkinek égetően szüksége van. Természetesen mi a megoldást is tudjuk, vagyis ekkor jön a lényegében bevezetendő, újra bevezetendő termék vagy szolgáltatás megoldásként való elővezetése. Nagyon gyakori, hogy egy ilyen kampány végén sem lép ki a témát finanszírozó a nyilvánosság elé, hanem véleményvezérek megbízásával éri el sikereit. Mindezek a lehetőségek akkor igazán sikeresek, ha amit kínálunk, az a trendekhez illeszkedik. Tekintettel kell lenni arra is, hogy a trendeknek önmozgásuk van, vagyis a trendfolyamatok tempója, a trendek esetleges összekapcsolódása ebben az esetben külön vizsgálatot igényel.

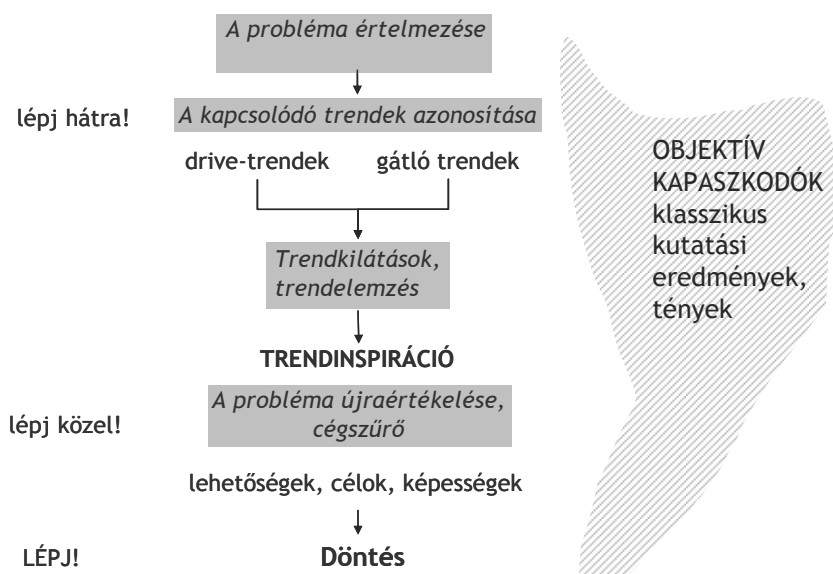


3. ábra: Trendkutatás a fogyasztó mozgatásához

### A trendkutatás beépítése a szervezeti döntéshozatali folyamatba

Eddigi trendkutatási tapasztalatunk alapján megalkotható egy olyan folyamatára (4. ábra), ami a trendkutatás üzleti alkalmazásának sémája lehet. A trendkutatást tudományterületként értelmezve úgy gondoljuk, hogy minden alkalmazást egy komoly irodalomkutatás, illetve helyzetelemzés kell, hogy megelőzzön. Az adott piac főbb jellemzőit, a piaci szereplők múltbeli magatartását, vagyis a

klasszikus piackutatási eredményeket, tényeket objektív kapaszkodóknak tekintjük, amely ismeretek nélkülözhetetlenek a tevékenység megalapozottsághoz. Az adott probléma értelmezése mindig fontos egy kutatás esetében, mert nagyon gyakori, hogy nem is az a probléma, nem az lesz a vizsgálat fókuszja ténylegesen, mint ami első pillantásra kézen fekvőnek tűnik. A világos probléma meghatározás után az ahhoz kapcsolódó trendek azonosítása következik, mégpedig lehetőség szerint megkülönböztetve a segítő, drive trendeket, illetve a gátló trendeket. Ezek hatásainak értelmezése után vállalkozhatunk a trendelemezésre, a trendkilátások összefoglalására. Fontos momentum a sikeres trendkutatás esetén, hogy bármely piacról inspiráló példákat keressünk, olyan benchmark példákat tárjunk fel, amelyek a megoldások újszerű jellegét támogatják. Ha a fogyasztókat befolyásoló trendközeget ilyen módon, mintegy a problémára „rátéekintve” megoldottuk, akkor a kiinduló problémánkat újraértelmezhetjük, új megoldásokat azonosítva. A megoldások lehetséges variánsai közül a cég szűrőjén keresztül kell választani. Ez azt jelenti, hogy a cégek, szervezetek döntéshozóinak tisztában kell lenni saját lehetőségeikkel, képességeikkel, illetve szem előtt kell tartaniuk céljaikat, csakis így szülehetnek reális, hiteles döntések.



4. ábra: A trendkutatás alkalmazásának lépései

### Trendtípusok

A társadalom változása különféle mélységeket, kiterjedtséget, tulajdonságokat mutathat. A változások kutatása számos tudományág képviselőit foglalkoztatta, foglalkoztatja. Watzlawick és társai (Watzlawick, P.-Weakland, J.-Fisch, R., 1974) például azon az állásponton vannak, hogy az igazi változás mindig új keretekben való gondolkodást feltételez, de ez a folyamat mindig magában foglalja az azt megelőző állapot ismeretét. Amíg a dolgok belső struktúrája nem változik meg, nincs elmozdulás a kiinduló helyzetből, azon belül minden mozgás ugyanoda visz vissza. Megkülönböztethetők a változások formái (Micic, 2006) úgy, mint például a ciklusok, a káosz, a visszatérő formák, a hirtelen bekövetkező, kiszámíthatatlan események következménye, valamint a trendek. A trendek, mint a jelenlegi folyamatok jövőbeni folytatásának megvalósítói, a jelenségek időbeni fejlődésének vizsgálatát jelentik.

Jelen tudásunk szerint négyféle trendtípust tudunk elkülöníteni. A *bázistrendek* olyan alapvető trendeket foglalnak magukban, amelyek legalább 10-15 éven keresztül tartják magukat, terjedésükkel egyre nagyobb lakossági arányt elérve. Ezeket a trendeket lehet, hogy már viszonylag régóta azonosították, vagyis nem mondhatjuk, hogy ezek csak csiráikban lennének jelen a társadalomban, mégis folyamatos befolyásoló hatásuk egyre újabb jelenséget is eredményez. Ha meg akarunk nevezni néhány bázistrendet, akkor különösebb részletezés nélkül néhányat

jelezhetünk, például gyorsuló élettempó, individualizmus, öregedő társadalmak, a vizualitás növekvő szerepe, egészség- és környezettudatosság, stb. Ezek nagyobb témaköröket jelentenek, amelyek további elemzés során kibonthatók, elágaztathatók. A tulajdonképpen *trend*nek nevezett jelenség-együttes a bázistrendekhez képest „fiatalkorú”, vagyis növekvő jelentőségű, de még éppen csak karcolatja a mindennapi életünk szokásait. Ezek a trendek mindig előhívják a maguk *ellentrendjeit* is. Megítélésünk szerint a trendek és az ellentrendek az élettempóhoz kapcsolódóan különíthetők el egymástól (Töröcsik, 2008). Az élettempó lehet gyors és lassú, így teremtve más és más kapcsolatot az új életjelenségekkel. A trendek mindig a gyorsulás, a gyors élettempó irányába hatnak, míg az ellentrendek ennek hatását ellentételezve a lassítás, a lassulás irányába mutatnak. Megjegyezhetjük még az *újrarendek* típusát is, ami az újra visszatérő, a múltban már korábban jelentkező, de most új lendületet, új értelmezést nyerve működik.

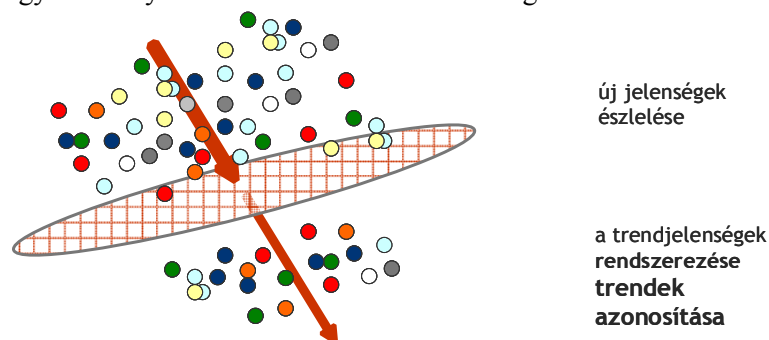
### A trendkutatás koncepcionális közelítései, speciális módszerei

A különféle aggregáltságú, a különféle időtávú előrejelzések ma nélkülözhetetlenek a tervezéshez, sőt az egyre nagyobb cégek létrejöttével fontosságuk növekvő. A marketingirodalomban olvasható kutatási eredmények vizsgálatából kitűnik, hogy vannak inkább matematizáló, a számításokkal való alátámasztást, az ezek előtérbe helyezését valló szakemberek és erre az irányra alapozott módszertani ajánlások, de vannak olyan iskolák is, amelyek a szoft tényezők kiemelésének, az intuitív módszerek alkalmazásának hívei. A trendek kutatásánál ötvözni kell a kétféle szemléletet, párhuzamosan szükséges alkalmazni őket. A prognózisok készítésének is egyik kulcsponja a kiinduló feltételeknek, a prognózis céljának, időtávjának, a figyelembe veendő információk körnek a meghatározása, a másik kulcsponja pedig az előrejelzések felülvizsgálata, „finomhangolása”, a folyamatokat befolyásoló, ám esetleg nem, vagy nehezen számszerűsíthető tényezők hatásának beépítése.

Napjainkban az előrejelzési módszerek kombinálásával, vagyis a matematikai-statisztikai módszerek alkalmazása mellett a szakértői megkérdezésekkel, a kvalitatív módszerekkel nyerhető információk figyelembevételével lehet körültekintő módon előrejelzéseket összeállítani. Igen nagy jelentőségük van a megbízhatósági vizsgálatoknak és a folyamatos ellenőrzésnek.

A turbulens változások nem kedveznek a jól bevált idősor-elemzéseknek, a túl sok és túlzottan új jelenségek együttesen jelentkező hatása új eljárások alkalmazását igényli. Nem véletlen tehát az, hogy a kutatók figyelme egyre inkább az intuitív módszerek felé fordul, valamint a társtudományok, a természettudomány eredményeinek lehetséges beépítését, applikálását ösztönzik.

Anélkül, hogy a különféle trendszámítások (pl. lineáris, exponenciális, hiperbolikus) és komplex matematikai-statisztikai elemzési módszerek (pl. modellezés) vizsgálatának jelentőségét háttérbe szorítanánk, fel kell hívni a figyelmet arra, hogy milyen fontos a gondolkodásunkban a változásokra, a drasztikus irányváltások felismerésére vonatkozó érzékenység fejlesztése. Azt ugyanis, hogy a mennyiségi változások minőségi másságba csapnak át, mélyreható módosulások alakulnak ki a piacon, felismerhessük, intuíción alapozott módszerek alkalmazására is szükség van. Nem gondolunk itt semmi megmagyarázhatatlanra, hanem csakis arra, hogy vannak olyan szakemberek, akár laikusok is, akik egy-egy jelenség feltűnését előbb veszik észre, előbb látják meg benne a jövő csírait, mint a többiek. Ha odafigyelünk az újdonságokra, „érezzük” a látásunkat-hallásunkat, akkor nagyobb esélyünk lehet az időben történő reagálásra is.



5. ábra: Coolhunting

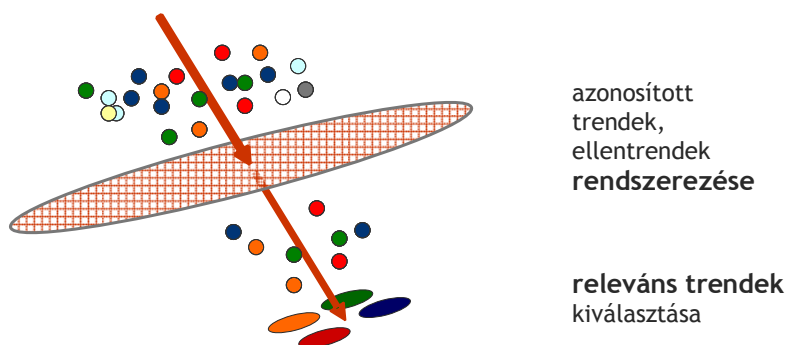


Az újdonságok megértéséhez gyakran új látásmód is kell. Ez az ún. „döntési keret” változtatását (Barakonyi, 1998) jelenti, vagyis máshonnan, más szemszögből kell a jelenségeket nézni, mint korábban, a más látásmód más eredményeket mutat, így az ebből fakadó döntések is mások lesznek, mint amilyenek a korábbi keretben lettek volna. A legnagyobb probléma azonban változatlanul annak a pontnak a meghatározása, hogy mikortól válik egy-egy jelenség tömegessé, olyan tényezővé, amely a látszólagos összerezendzetlenségéből kiemelkedve magyarázó erővé válik.

A trendkutatásoknál számos sajátos, új típusú módszertan kellett és kell kidolgozni ahhoz, hogy az extrém feladatot, vagyis a jövőbeni magatartást előrejelezni tudjuk. A legkarakteresebb újdonságkereső módszer a coolhunting, melynek alkalmazása során a profi cégek laikusokat bíznak meg olyan jelenségek összegyűjtésével, amelyek feltűnnek számukra a környezetükben (5. ábra). A coolhunterek által beküldött példákban próbálnak jelenségtípusokat, magyarázatokat és elemzéseket készíteni, alapvetően a trendeket beazonosítani.

A trendspotting értelmezésünk szerint a már azonosított trendek rendszerezéséhez járul hozzá, külön feltárva a trendek és ellentrendek viszonyát. Ez az a folyamat is, melynek során az adott probléma szűrőjén át vizsgálva a trendeket leválogathatjuk azok közül a relevánsakat. Azért, hogy inspiratív megoldásokat is adhassunk, ezen munkafolyamat során gyűjtjük össze a releváns trendekhez kapcsolódó példákat, más iparágakban sikerrel alkalmazott megoldásokat.

Természetesen más közelítések is találhatók a trendirodalomban, főképp a médiában olvasható, látható érdekességek feldolgozására koncentrálókat (Laermer, 2008).



6. ábra: Trendspotting

Kiemelhető még a scenáriókészítő, jövőszimuláló pszichodráma módszere is, amit a fogyasztók megkérdezésére alkalmazhatunk. A pszichodráma foglalkozások eredményeinek feldolgozása esetén főképp a nonverbális közléseket értelmezzük, bár a kreatív megoldásokat eredményező környezetet megteremtve előremutató közlések tanúi is lehetünk (Törőcsik-Buda, 2004). Azért kell ilyen módon közelíteni az emberekhez, mert direkt kérdések esetén nem tudnának választ adni a jövő alakulására, a jövőbeni döntéseik kimenetére vonatkozó kérdéseikre.

Klasszikusan a Delphi-módszer valamelyik válfaját alkalmazzák a kutatók, ami szakemberek megkérdezésén alapul. Ez általában többfordulós munka, melynek szerencsés kimenete esetén közös platformok alakulnak ki szakértők között, melyekre támaszkodva történhet meg a döntéshozatal. A klasszikus, bár többféleképpen szervezett Delphi-kutatások mellett megjelent újabban a Realtime-Delphi módszer is (Zipfinger, 2005). Ez esetben nincsenek formális „fordulók”, egyeztetések a résztvevők között, mindenki azonnal tud reagálni az olvasott felvetésekre, véleményekre. A csoportdinamika oly módon tud érvényesülni, hogy a résztvevők véleményezési intenzitása, a véleményük kifejtettségi foka, az érvelés megalapozottsága eltérő, így a résztvevők egymást befolyásoló ereje is eltérő.

A Delphi-módszer egy változatát alkalmazták például a GMI kutatói (Bartz, 2008) fogyasztói trend-előrejelzéseik esetében.

## Következtetés



Jelen munka legfontosabb megállapításai a trendkutatás céljainak tisztázására tett kísérletre vonatkoznak. Meggyőződésünk, hogy a két kifejtett cél eligazodást adhat a trendkutatás alkalmazásának reális megítéléséhez, ahhoz a folyamathoz, ami a trendkutatás hazai meghonosításához vezet. Ajánlást tettünk a trendkutatás lehetséges beillesztésére is a szervezeti döntéshozatali rendszerbe, ami a kockázatos döntések megalapozottságát egy eddig kevésbé használt módon szolgálja. Felvázoltunk trendkutatási módszereket is, amelyek a marketingkutatás klasszikus eljárásaitól különböznek, így tovább gazdagítják a döntések előkészítését célzó módszertant.

### Irodalomjegyzék

- Barakonyi, K. 1998: Stratégiai döntések, Cspadák-Buktatók-Megoldások. JPTE FEEFI, Pécs
- Barz, H. 2001: Neue Werte – Neue Wünsche. Metropolitan Verlag - Düsseldorf, Berlin
- Laermer, R. 2008: 2011 Trendspotting for the next decade. McGrawHill, New York
- Liebl, F. 2000: Der Schock des Neuen. Entstehung und Management von Issues und Trends, München
- Malcolm, G. 2002: Fordulópont – ahol a kis különbségekből nagy változás lesz. HVG Kiadói Zrt, Budapest
- Micic, P. 2007: Die fünf Zukunftsbrille Gabal. Verlag GmbH, Offenbach
- Micic, P. 2006: Das Zukunftsradar Gabal. Verlag GmbH, Offenbach
- Opaschowski, H. 2009: Zukunft neu denken. in: Popp, R.- Schüll E.: Zukunftsforschung und Zukunftsgestaltung Springer-Verlag Berlin, Heidelberg
- Popp, R.- Schüll E. 2009: Zukunftsforschung und Zukunftsgestaltung. Springer-Verlag Berlin, Heidelberg
- Töröcsik, M. 2006: Fogyasztói magatartástrendek. Akadémiai kiadó, Budapest, 2. kiadás
- Töröcsik, M. 2008: Vásárlói magatartás. Akadémiai kiadó, Budapest
- Töröcsik, M. – Buda, L. 2004: A kvalitatív piackutatás jellemzői – a pszichodráma. CEO V. évf. 2004/2. 24-26. o.
- Ullrich, K.- Wenger, Chr. 2008: Vision 2017. Redline Wirtschaft FinanzBuch GmbH, München
- Zipfinger, S. 2005: Computer-aided Delphi: an experimental Study of comparing round-based with real-time implementation of the method. Trauner, Linz
- Watzlawick, P.-Weakland, J.-Fisch, R.1974: Változás, a problémák keletkezésének és megoldásának elvei. Animula, Budapest

## KÖRNYEZETTUDATOS MARKETING

*Dr. Nagy Szabolcs*

PhD, egyetemi docens

*Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Marketing Intézet*

### Abstract

This paper outlines the milestones of the history of environmental marketing and investigates theoretical questions. It highlights on the abundance of definitions in the literature and study the difference between the main goal functions of green companies practicing the environmental marketing and that of the traditional firms practicing by following the rules of the mainstream economics. I found traditional marketing is responsible for environmental load to a great extent. I tried to find the answer to the question if environmental marketing in its current state is suitable for solving current social and environmental problems. I also found that the mainstream economics cannot be considered as solid ground for the sustainable future, therefore paradigm shift is required. In the paper, I made proposals regarding my theoretical questions. My proposal can be divided into two main parts: one with paradigm shift and the second without paradigm shift. Although the is only a little chance of the shift from the ruling paradigm, my proposals without paradigm shift also show in this direction in order that a dream can be true.

### Bevezetés

A környezettudatos marketing gyökerei az 1960-as évekre nyúlnak vissza, amikor is az emberi társadalom először szembesült a környezetre gyakorolt hatások negatív következményeivel és sok esetben azok visszafordíthatatlan jellegével. A környezet megóvásának gondolata és a környezeti faktor figyelembe vétele a gazdálkodási folyamatban - így a marketingben is - ekkor fogalmazódott meg egyes tudósokban. A környezetre szentelt figyelem azóta folyamatos mértékben nő. Menon és Menon (1997) korán felismerték, hogy a változó társadalmi elvárások, beleértve az egyre zöldebbé váló fogyasztási mintákat is egy új piaci rést teremtettek: a környezetbarát termékek és szolgáltatások piacát. Mindezek a cégek egy részét arra késztették, hogy a környezeti kritériumokat mind erőteljesebben vegyék figyelembe a marketing stratégiájuk kialakítása és végrehajtása során (Menon és Menon, 1997)

Az 1980-as évek közepétől egyre több vállalat integrálta a környezeti politikát az üzleti- és marketing-stratégiájába (Fischer és Schot, 1993; Kirkpatrick, 1990). Azonban csak az 1980-as évek környezeti katasztrófái után (Csernobil, Bhopal, Exxon Valdez) következett be az, hogy a fogyasztók nyíltan kifejezték, hogy a vállalatokat környezeti felelősség is terheli (Kilbourne and Beckmann, 1998; Saha és Darton, 2005, Wagner, 1997).

Ezzel a társadalmi és üzleti szemléletváltással egy időben a marketing is megváltozott. A marketing szakirodalomban már az 1970-es évek elejétől megjelentek a marketing és a környezettudatos viselkedés kapcsolatát vizsgáló tanulmányok (lásd Anderson és Cunnigham, 1972; Feldman, 1971; Fisk, 1973). A kilencvenes években a környezettudatos viselkedés a marketingkutatás fontos területévé vált (Sheth and Parvatiyar 1995; Menon and Menon, 1997), míg manapság a környezettudatos marketing a modern üzleti tudományok egyik legfontosabb részterületének tekinthető (Gurau and Ranchhod, 2005).

### Elméleti kérdések

A környezettudatos marketing népszerűsége ellenére számos metodológiai problémát vet fel. Az első probléma, hogy vizsgált tématerület behatárolása és definiálása sem egységes a szakirodalomban. A környezettudatos marketing számos különféle elnevezése és definíciója létezik:

- zöld marketing / green marketing (Gurau és Ranchod, 2005; Ottman, 1993, 1998; Peattie és Crane, 2005; Polonsky, 1994; Polonsky és Rosemberger, 2001; Prakash, 2002; Wasik, 1996)

- zöldebb marketing / greener marketing (Charter and Polonsky, 1999)
- környezeti marketing / environmental marketing (Coddington, 1993; Miles és Covin, 2000; Peattie, 1995; Polonsky, 1995)
- ökológiai marketing / ecological marketing (Dyllick, 1989; Henion, 1981; Henion and Kinneer, 1976; Herberger, 1977; Neuner, 2000),
- öko-marketing / eco-marketing (Belz, 1999; Miles és Munilla, 1993);
- Környezeti-vállalkozási marketing /enviropreneurial marketing (Menon és Menon 1997; Varadarajan, 1992)
- fenntartható marketing / sustainable marketing (Fuller, 1999; Lafferty, 2002),
- a fenntarthatóság marketingje / sustainability marketing (Belz 2006; Kirchgeorg és Winn, 2006).

Felvetődik a kérdés, hogy az alatt, amit ennyire sok néven lehet nevezni és definiálni valójában minden esetben ugyanazt értjük? Többé-kevésbé igen, bár az egyes megközelítések árnyalatokban eltérnek egymástól. A szakirodalomban megismert meghatározásokból kiindulva, azokat szintetizálva fogalmaztam meg PhD értekezésemben a környezettudatos marketing definícióját az alábbiak szerint: *"Az emberi szükségleteket kielégítő önkéntes cserefolyamatokat lehetővé tevő, illetve ezeket megkönnyítő összes olyan (marketing-menedzsment) tevékenységet, mely elsősorban a társadalom hosszú távú érdekeit figyelembe véve, a környezeti koncepciót magába olvasztva, a vállalatok, a fogyasztók és a környezet közötti integrációra törekszik és eközben a hagyományostól eltérő, környezet-orientált célrendszerrel, stratégiával és eszközrendszerrel dolgozik az általános életminőség (quality of life) javítása érdekében."* - nevezhetjük környezettudatos marketingnek (lásd: Nagy, 2005).

A másik, ettől sokkal problematikusabb kérdés az, hogy hogyan lehet összeegyeztetni a környezeti tényezőket a klasszikus vállalati célfüggvénnyel, ami nem más, mint a profitmaximalizálás?

Rövidtávon ettől eltérhet a célfüggvény, mert a piacszerzés során a piaci részesedés növelése ellentmond az azonnali profitmaximalizálás elvének, viszont hosszú távon nem. A vállalatok összes tevékenysége ezt a célt szolgálja, így a marketing is. A környezettudatos marketing célfüggvénye – a természeti környezet és a stakeholderek érdekeinek figyelembe vétele miatt – eltér a klasszikus vállalati célfüggvénytől, amely nem törődik a környezet állapotával – a szennyezés költségeit gyakran annak elszenvetőivel – a fogyasztókkal - fizeteti meg, nem bánik etikusan a munkavállalókkal – pl. az olcsó munkaerő kizsákmányolására törekszik. A klasszikus, egydimenziójú, profit-orientált közgazdasági gondolkodásmód a környezettudatos marketing és a fenntarthatóság ellen hat.

*A jelenleg uralkodó közgazdasági irányzatok nem teremtenek megfelelő táptalajt a fenntartható jövő kialakítására, ezért paradigmaváltásra van szükség.*

A környezettudatos marketing ennél fogva manapság szinte csupán nevében környezettudatos: egy rés piac, a környezet állapotáért és saját életminőségükért aggódók körének igényeit próbálja a klasszikus módszerek segítségével kielégíteni a profitszerzés érdekében. A marketing saját módszertana (BCG-elemzés) ítéli halálra azokat az üzletágakat, amelyek nem rendelkeznek megfelelő növekedési potenciállal és piaci részesedéssel. A piaci részesedés viszont az értékesítés függvénye, amely a profittal áll szoros kapcsolatban. A környezetbarát termékek előállítására és értékesítésére addig jó üzlet a vállalatoknak, amíg mindez nyereséges módon történik. Amint nem fizetik meg a környezetbarát termékek által nyújtott többletet – ha azt lehet érzékelni egyáltalán, mert az sokszor nem egyéni haszon, hanem pozitív externália - addig a cégeknek nem érdemes környezetbarát termékeket előállítani, csak akkor, ha ezáltal más termékeinek az eladását (végső soron az összprofitot) növelhetik.

A klasszikus marketinget sokan tették felelőssé a környezet állapotának romlásáért, vagy legalábbis annak elősegítéséért. Az olyan neves környezettudatos marketing-szakértők, mint Ottman (1998), Coddington (1993), Wasik (1996), Peattie (1992), Kuhre (1999) és még sokan mások szinte teljesen egyetértenek abban, hogy a kialakult helyzetért, ha nem is teljes egészében, de legalább

részben a hagyományos marketing\* is felelős. Ez a megállapítás az annak idején „kapitalista” jelzővel illetett nyugati országokra teljes mértékben helytálló, viszont a volt „szocialista tömb” országaiban, így hazánkban elsősorban az extenzív növekedést erőtető, kollektív felelősségen (bár helyesebb lenne kollektív „felelőtlenség” jelzővel illetni a jelenséget) alapuló, tervgazdálkodási rendszerű gazdaságpolitikát és annak gyakorlati megvalósulását okolhatjuk a mértéktelen környezetszennyezésért. Ezekben az országokban, így hazánkban is – a politikai és vállalati szférában is a mennyiségi szemlélet uralkodott, növekedés-centrikussággal ötvözve. Az egyéni felelősség háttérbe szorulása, illetve hiánya csak tovább fokozta a környezetromboló tevékenységek intenzitását.

A szakterület egyik hazai szakértője, Tóth (1996) így vélekedik: "A hagyományos marketingnek sok olyan vonala van, amely nagymértékben hozzájárul az ipari társadalmak által okozott növekvő környezeti károkhoz. A marketinget emiatt a nyugati társadalmakban egyre gyakrabban tekintik ökológiai problémák okozójának." A környezeti problémák tehát egy sor, marketingvonatkozású kiváltó okra vezethetők vissza. Egyrészt a Marshall Field-nek tulajdonított "A fogyasztó király (The customer is king)"-szemlélet eluralkodásával megjelent konzumerizmus a javak mértéktelen és sokszor indokolatlan fogyasztásához vezetett. A marketing döntéshozatali rendszere teljesen fogyasztáspólusává vált, a környezet-releváns tényezők csaknem teljesen vagy teljesen hiányoznak, hiányoztak a döntéshozatali rendszerből. Másrészt a hagyományos marketing az embereket kiadási versengésre, azaz társadalmi rangjuk fogyasztói javakkal történő demonstrációjára ösztönzi. Emiatt a fogyasztók az emberi szükségletekre úgy tekintenek, mintha azokat csak anyagi javakkal lehetne kielégíteni. A fenti tendenciákkal párhuzamosan a hagyományos marketing a vállalatokat forgalom-centrikussá tette, azaz a rövid távú haszon maximalizálását tűzte ki célul. Ez tulajdonképpen megegyezik a tulajdonosi célokkal is, hiszen így a részvényesek már rövidtávon nagyobb bevételhez jutnak. Viszont ez már középtávon is túlzott hulladéktermeléshez és az erőforrások kimerüléséhez vezet(het). Mindezt tetőzi, hogy a természeti erőforrások nagy részét áron alul vagy semmiféle költséggel sem kalkulálják a termelők. A termék-életciklusok felgyorsultak, a termelési-, forgalmi- és megtérülési idő rövidítése érdekében eleve rövidebb élettartamú termékeket állítanak elő. Egyes esetekben a termékek összetevőit, alapanyagait tudatosan lerontják az életciklus rövidítése érdekében. Ezeket a tendenciákat a különféle külsőleg generált hatások, pl. divatciklusok tovább erősítik. Egyes szakértők szerint (Brandt, Hausen, Schoenheit, Werner, 1988) a hagyományos marketinget folytató cégek jelentős része rövidtávú piaciorientációval rendelkezik, melynek egy megnyilvánulási formája az, hogy általuk vagy termékeik által okozott ökológiai következményeket figyelmen kívül hagyják, ami kétségtelenül a jövő generációi kárára történik. A hagyományos marketing alapvető szerepe a keresletösztönzés, ez pedig a javak szükséges mértékénél nagyobb felhalmozását idézi elő, mely jelentősen hozzájárul a hulladékprobléma egyre akutabbá válásához.

A hagyományos marketing és a környezetterhelés közötti pozitív kapcsolat könnyen igazolható: a marketing alapfeladata Kotler szerint a fogyasztói igények kielégítése rentábilis módon. Ebben a definícióban a hangsúly a rentábilis jelzőn van: amennyiben a jövedelmezőség nem biztosítható, már nem a fogyasztó a király, hanem a tulajdonos (részvényes)..

A környezettudatos marketing létjogosultságával kapcsolatos harmadik nagyon erőteljes kérdés a következő: azt feltételezve, hogy a vállalati tevékenységek középpontjába a természeti környezet megóvása és a fenntarthatóság biztosítása kerül és ez teljes egészében meg is valósul, vajon mindez elégséges-e, vagy ez csupán túl szűklátókörű megközelítése a problémáknak? A környezettudatos marketing ugyanis nem tér ki számos olyan égető probléma kezelésére, amely korunkat jellemzi. Így például nem foglalkozik a munkaező kizsákmányolásával, a betegségek okainak megszüntetésével, a korrupcióval és számos egyéb forró témával. Mindezek miatt a környezettudatos marketing alkalmazhatósága korlátozott.

---

\* a továbbiakban a hagyományos-, a klasszikus- és a tradicionális marketing fogalma alatt ugyanazt értem, beleértve olyan minden marketingirányzatot, melyek nem elégítik ki a környezettudatos marketing definíciójában megfogalmazott kritériumokat

## Megoldási lehetőségek

Hogyan lehetséges az elméleti kérdésekben taglalt problémákra megoldási lehetőségeket tartalmazó válaszokat találni?

A megoldási lehetőségek egyik fele feltételezi, hogy nem következik be radikális változás az un. mainstream (meghatározó) közgazdasági irányzatokban, azaz továbbra is fennmarad a profitcentrikus, adósságból pénzt teremtő és ezáltal a hiányállapot fenntartásában érdekelt gazdasági-társadalmi rendszer. Ebben az esetben a fenntarthatóságra való törekvés a fenntarthatatlanság fékezését jelenti, hiszen ekkor soha sem lehetséges a fenntarthatósági pálya elérése. (A részvényesek egyéni haszon maximalizálása nem egyeztethető össze a fenntarthatósággal az elvesztegetett haszon (opportunity cost) és a racionális fogyasztó elve miatt.) Ekkor a környezettudatos marketing

A megoldási lehetőségek másik fele gazdasági és társadalmi paradigmaváltást feltételez. A paradigmaváltás lényege az, hogy a megújuló erőforrások (pl. a napenergia, tengeráramlások energiája, napenergia) a mai technológiai fejlettség szintjén is elvileg korlátlanul elérhetők. A korlátlanul rendelkezésre álló energia optimális felhasználásával fokozatos technológiai fejlődés mellett megvalósítható a termelt javak optimális (szükségleteket teljesen kielégítő) mennyiségének az elérése is. A korlátlanul rendelkezésre álló javaknak (pl. levegő) nincs ára, így mindenki szükségletei szerint részesedhet belőle. Ebben az esetben nincs szükség marketingre (sem), mert a hagyományosan értelmezett piac eltűnik, így a környezettudatos marketingre sem lesz szükség. Addig viszont a környezettudatos marketing szerepe a fenntartható termelési és fogyasztási minták elterjedésének az elősegítéséért értelmezhető. Az itt leírt paradigmaváltásra jelenleg kevés esély mutatkozik, de a jelenleg kibontakozó globális válságban benne van ennek a lehetősége is.

A következő sorok a kétféle megoldási lehetőség különféle válfajait ismertetik vázlatos formában.

### *Paradigmaváltás nélkül*

- *A környezettudatos marketing kiszélesítése a társadalmi felelősség marketingjévé, mely azokat a területeket is tartalmazná, amelyre a környezettudatos marketing jelenleg nem ad választ (pl. kizsákmányolás). A CSR – a vállalatok társadalmi felelősségének a környezettudatos marketingbe való integrációja az első lépés ebbe az irányba.*
- *A fogyasztók környezeti nevelése – a születéstől kezdve: A szocializáció során sajátítjuk el a társadalomban érvényes normákat (mi az, ami elfogadott, illetve tiltott egy társadalomban), alakítjuk ki attitűdjeinket, amelyek később értékrendszerünk struktúráját fogják alkotni. Ennek legfontosabb színterei a család, barátok, az oktatási rendszer és a média, ahol az internet egyre fontosabb tényezővé válik. Amennyiben a születéstől kezdve beleivódik a jövő és a jelen nemzedékeibe a környezeti és társadalmi felelősség, akkor egy fenntarthatóbb és élhetőbb jövő lesz a jutalmunk. Először a fogyasztóknak kell változni, mert a vállalatok nem érdekeltek jelenleg a változásban.*
- *A környezeti szempontú számvitel bevezetésének támogatása – a környezeti tényezők helyes beárazásának elősegítése és érvényesítése az árak meghatározása során. A környezeti számvitel a számvitel olyan ágaként definiálható, amely azokat a tevékenységeket, módszereket és rendszereket foglalja magában, amelyek egy meghatározott gazdasági rendszer környezetvédelmi problémáit vagy a környezetvédelmi tevékenység gazdasági hatásait tartják nyilván, elemzik és jelentésekbe foglalják." (Schaltegger, 2008). Feladata egyrészt a környezetvédelem pénzügyi vonzatainak kiszámolása és elemzése, pl. lehet-e költséget megtakarítani, és ha igen, milyen összeget egy környezetvédelmi projekt megvalósításával. Ez a megtérülési mutatók értelmezését és kiszámítását jelenti a környezetvédelmi hatásokkal járó beruházásokra. A környezeti számvitel másrészt a gazdasági tevékenység bizonyos környezeti tényezőkre gyakorolt hatásait elemzi. Az elemzés teljes folyamata kiterjed: az első lépésben az adatok összegyűjtésére, aggregálására, elemzésére és értelmezésére. Az utolsó lépésben a kapott eredményeket kommunikálni kell az érintettek felé (Csutora, 2001). Az egységes környezeti számviteli szabvány kidolgozásán dolgozik az ENSZ egyik munkacsoportja. (UN CSD, 2009).*
- *A fenntarthatóságot biztosító technológiai folyamatos fejlesztése: a tisztább és fenntarthatóbb gyártást és felhasználást lehetővé tevő technológiák (zöld technológiák) kifejlesztésének és elterjesztésének a támogatása.*

- *Környezetbarát és emberbarát termékek és szolgáltatások kifejlesztése, gyártása és elterjesztése:* A termékek és szolgáltatások emberre és környezetre (bioszférára) egyáltalán ne fejtessenek ki káros hatást.

#### **Paradigmaváltással**

- *A technológiai fejlődés és az erőforrások korlátlan hozzáféréseinek biztosítása révén az életminőség gyökeres javulását magával hozó termékek és szolgáltatások előállítása a szükségleteknek megfelelő mennyiségben.* Minden jószág ára a jószág elérhetőségétől, a rendelkezésre állásától függ, ezért ezen jószágok ára a mai közjavak árával fog megegyezni. A marketing szerepe ekkor a mai társadalmi marketing ügyeket támogató szerepéhez lesz hasonló, amennyiben akkor ezt a tevékenységet egyáltalán marketingnek fogják nevezni.

#### **Összefoglalás**

Jelen tanulmány keretein belül vázlatosan áttekintettem a környezettudatos marketing kialakulásának és fejlődésének legfontosabb állomásait, mérföldköveit, majd elméleti kérdéseket vizsgáltam. Rávilágítottam a környezettudatos marketing definíciós sokszínűségére és az elnevezéseinek elburjánzására a szakirodalomban, majd a környezettudatos marketing és a jelenleg uralkodó (mainstream) közgazdasági irányzatokat követő vállalatok célfüggvényei közötti különbséget elemeztem. Ezek után a környezetterhelés növekedése és hagyományos marketing közötti kapcsolatot teszteltem, ezek után pedig arra kerestem a választ, hogy a környezettudatos marketing a jelenlegi formájában alkalmas-e a társadalmi és környezeti problémákra megoldására. Vizsgálódásaim során megállapítottam, hogy: *a jelenleg uralkodó közgazdasági irányzatok nem teremtenek megfelelő táptalajt a fenntartható jövő kialakítására, ezért paradigmaváltásra van szükség.*

A feltett kérdéseimre megoldási javaslatokat is tettem. A megoldási javaslataimat két részre osztottam: az egyik rész paradigmaváltást feltételez, míg a másik része a paradigmaváltás nélküli állapotra vonatkozik. Bár jelenleg csak kevés esély mutatkozik a paradigmaváltás bekövetkezésére, de a paradigmaváltás nélküli javaslataim is ebbe az irányba mutatnak, azt készítik elő.

#### **Irodalomjegyzék**

- Anderson C.D. és Cunningham, W.H.:1972, "The Socially Conscious Consumer", *Journal of Marketing*, 36(3), pp. 23-31.
- Belz, F.M.: 1999, "Eco-Marketing 2005: Performance Sales instead of Product Sales", in M.,Charter és M.J. Polonsky (eds), *Greener Marketing: A Global Perspective on Greening Marketing Practice* (Greenleaf Publishing, Sheffield), pp. 84-94.
- Belz, F.M.: 2006, "Marketing in the 21st Century", *Business Strategy and the Environment*, 15(3), pp. 139-144.
- Brandt A., Hausen U., Schoenheit I., Werner K.: *Ökologisches Marketing - Unternehmen und Verbraucher in Dialog*, 1988
- Charter, M. és Polonsky, M.J.: 1999, *Greener Marketing: A Global Perspective on Greening Marketing Practice* (Greenleaf Publishing, Sheffield).
- Coddington, W.: 1993, *Environmental Marketing: Positive Strategies for Reaching the Green Consumer*, (McGraw-Hill, New York).
- Dyllick, T.: 1989, "Ecological Marketing Strategy For Toni Yogurts In Switzerland", *Journal of Business Ethics*, Vol. 8(8), pp. 657-662.
- Feldman, L.P.: 1971, "Societal adaptation: A new challenge for marketing", *Journal of Marketing*, 35, pp. 54-60.
- Fischer, K. és Schot, J.: 1993, *Environmental Strategies for Industry: International Perspectives on Research Needs and Policy Implications* (Island Press, Washington, DC)
- Fisk, G.:1973, "Criteria for a Theory of Responsible Consumption", *Journal of Marketing*, 37(2), pp.24-31.
- Fuller, D.A.: 1999, *Sustainable Marketing: Managerial-Ecological Issues* (Sage Publications, Inc., California).
- Gurau, C. és Ranchhod, A.: 2005, "International Green Marketing: A comparative study of British and Romanian firms", *International Marketing Review*, 22(5), pp. 547-561.

- Henion, K. E. és Kinnear, T.C.: 1976, "A Guide to Ecological Marketing.", in Karl E. Henion and Thomas C. Kinnear (eds), Ecological Marketing (American Marketing Association, Columbus, Ohio).
- Henion, K.: 1981, "Reviews; Energy Usage and the Conserver Society: Review of the 1979 AMA Conference on Ecological Marketing", Journal of Consumer Research, 8(3); pp. 339-342.
- Herberger, R.A.: 1977, "Ecological Marketing", Journal of Marketing, 41(3), 143-144.
- Kilbourne, W.E. és Beckmann, S.: 1998, "Review and Critical Assessment of Research on Marketing and the Environment", Journal of Marketing Management, (14), pp. 513-532.
- Kirchgeorg, M. és Winn, M.: 2006, "Sustainability Marketing for the Poorest of the Poor", Business Strategy and the Environment, 15(3), pp. 171-184.
- Kirkpatrick, D.:1990, "Environmentalism: The New Crusade". Fortune, 122(February 12), 44-55.
- Kuhre, L: Environmental Marketing/Labelling/ISO 14020, Stadler-Burgess Publishing Company; 1999
- Lafferty, B.: 2002, "Sustainable marketing: Managerial-Ecological Issues", Organization and Environment, 15(4); pp. 504-508.
- Menon, A. és Menon, A.: 1997, "Enviropreneurial Marketing Strategy: The Emergence of Corporate Environmentalism as Market Strategy," Journal of Marketing, 61, pp. 51-67.
- Miles, M. és Covin, J.: 2000. "Environmental Marketing: A Source of Reputational, Competitive and Financial Advantage". Journal of Business Ethics, 23, pp. 299-211.
- Miles, M. és Munilla, LS.:1993, "The Eco-Orientatation: an Emerging Business Philosophy?", Journal of Marketing Theory and Practice, 1(2), pp.43-51.
- Nagy, Sz. Környezettudatos marketing, PhD disszertáció, Miskolc, 2005
- Neuner, M. 2000, "Collective Prototyping: A Consumer Policy Strategy to Encourage Ecological Marketing", Journal of Consumer Policy, 23(2), pp. 153-175.
- Ottman, J.A.: 1998, Green Marketing. Oportunity for Innovation (NTC Business Books, Chicago).
- Peattie, K. Green Marketing, Longman Group, UK, 1992
- Peattie K. és Crane, A.: 2005, "Green Marketing: legend, myth, farce or prophesy?", . Qualitative Market Research, 8(4), pp. 357-370.
- Peattie, K.: 1995, Environmental Marketing Management, (Pitman, London).
- Polonsky, M.J. és Rosenberger, P.: 2001, "Reevaluating Green Marketing: A Strategic Approach", Business Horizons, 44(5), pp. 21-30.
- Polonsky, M.J.: 1994, "An Introduction to Green Marketing". Electronic Green Journal, 1(2).
- Polonsky, M.J.: 1995. "A Stakeholder Theory Approach to Designing Environmental Marketing Strategy." Journal of Business and Industrial Marketing, 10 (3), pp. 29-46.
- Prakash A.: 2002, "Green Marketing, Public Policy and Managerial Strategies", Business Strategy and the Environment, 11, pp. 285-297.
- Saha, M. és Darton, G.: 2005," Green Companies or Green Con-panies: Are Companies Really Green, or are they Pretending to Be?", Business and Society Review, 110(2), pp. 117-157.
- Schaltegger, S.; Bennett, M.; Burritt, R. & Jasch, C. (Eds) (2008): Environmental Management Accounting for Cleaner Production. Dordrecht: Springer.
- Sheth, J. és Parvatiyar, A.: 1995, "Ecological Imperatives and the Role of Marketing", in M. J. Polonsky és A. T. Mintu-Wumsall (eds.), Environmental Marketing: Strategies, Practice, Theory, and Research (Haworth Press, New York), pp. 3-20.
- Tóth G. Mindennapi gazdasági döntések és mindennapi környezetvédelem - Marketing & Management, 1996
- UN, CSD. 2009: [http://www.un.org/esa/sustdev/publications/csd\\_update.htm](http://www.un.org/esa/sustdev/publications/csd_update.htm)
- Varadarajan, P.: 1992, "Marketing's Contribution to Strategy: The View from a Different Looking Glass," Journal of the Academy of Marketing Science, 20(4), pp. 335-343.
- Wagner, S.A.: 1997, Understanding Green Consumer Behaviour: A Qualitative Cognitive Approach (Routledge, London).
- Wasik J.F.: 1996, Green Marketing and Management: A Global Perspective (Blackwell, Cambridge, Massachusetts).

## A MÉRHETŐSÉG KÉRDÉSE A XXI. SZÁZADI TUDÁSTEREMTÉSBN

*Sándorné Kriszt Éva Ph.D*  
rektor, főiskolai tanár  
*Budapesti Gazdasági Főiskola*

### Összefoglaló

A szerző leírja, hogy milyen fontos a statisztika a mindennapi életünkben, ahol állandóan szembesülünk számszerű információkkal, adatokkal és a belőlük levont következtetésekkel, amelyek néha félre is vezethetnek. Ezért mindenkinek fontos megismerkedni a statisztikával, amelynek külön nyelve van és amelyet mindenkinek meg kell tanulni olvasni és megérteni.

A szerző leírja, hogy miként tanítják a statisztikát a felsőoktatásban, s ezen belül a Budapesti Gazdasági Főiskolán különféle szinteken, különféle képzési formákban és egyéb területeken.

A dolgozat másik része a tudásalapú termékek piacát veszi szemügyre. A hangsúly a kis- és középvállalkozásokon van, mint az üzleti tudományok felhasználóin. A cikk a hasznosítható tudás piaci értékét vizsgálja és kitér a mérhetőség problémáira. A gazdaság, a társadalom és az emberi élet igen bonyolult természetű, ami a patikamérleg pontosságú mérést lehetetlenné teszi.

A statisztika-tanítás feladata, hogy felhívja a hallgatók figyelmét a statisztika korlátaira. A felsőoktatás csak úgy tudja feladatát teljesíteni, ha az oktatók részt vesznek a kutatásban és hozzájárulnak a tudásteremtéshez is.

### Abstract

The Measurability of Knowledge Creation in the 21<sup>st</sup> Century, Éva Sándor-Kriszt Ph.D. rector Budapest Business School, Hungary

The author describes how important statistics is in everyday life where we continually encounter (and may be misled by) data and conclusions drawn from them. It is important to become familiar with statistics, which has a special language that must be learnt and understood by everybody.

The author describes how statistics is taught in Hungarian higher education, specifically in her school, the Budapest Business School at different levels, in different forms of training, and in other areas as well.

In the second part of her paper, she analyses the market of knowledge-based products. She concentrates on small and medium-sized enterprises, as users of business studies. She examines the market value of useful and practical knowledge, emphasising the difficulties of quantifying. The economy, society and human life are made up of complex processes, a fact which makes accurate measurement impossible.

It is the responsibility of teaching statistics to draw the students' attention to the limitations of statistics. Higher education can only perform its role if educators participate in research and contribute to extending the scope of knowledge.

### Bevezető gondolatok a mérésről

A fejlett világ a XXI. századra a tudásalapú társadalom építését tűzte ki célul. Ezt elsősorban a növekedés iránti igény motiválta; a tudásalapú növekedés forrása pedig a monopolizálható tudás révén realizálható extrajövedelem.

A tudásalapú gazdaság fogalma az utóbbi évek szakirodalmában igen gyakran jelenik meg. Ezen általában a felgyorsult információáramlást, a tudományos és gazdasági élet összekapcsolódását, valamint a tudás gazdasági felértékelődését értjük.

A modern közgazdasági elméletek szerint a gazdasági növekedés öt tényező hatására vezethető vissza. Ezek a következők:

- a munka mennyisége,
- a fizikai tőke,
- a felhasznált erőforrások,
- az emberi tőke növekedése és



- a technikai haladás.

A gazdasági növekedés, a technikai fejlődés, az emberi erőforrások és a tudásalapú társadalom bonyolult de egymással szoros kapcsolatban álló tényezők.

Több felhalmozott tudás magasabb extrajövedelem - tárjuk fel az összefüggést. Ez az összefüggés azonban, mint a társadalomtudományokban fellelhető összefüggések általában, tendencia jellegű, vagyis sztochasztikus. Felmerül azonban az igény az ilyen típusú kapcsolatok kezelésére, értékelésére és később pontosítására, mérésére. A statisztika tudománya vállalkozik arra, hogy feltárja az ok-okozati összefüggéseket és azokat tudományos módszertani eszközökkel elemezze. Legalább olyan fontos azonban az összefüggések közérthető interpretálása.

A statisztikai gondolkodásmód, a sztochasztikus megfogalmazás mára mindennapjaink részévé vált. Semmi sem biztos a gazdaságban, a társadalomban, sőt a magánéletben sem. A közgondolkodásnak szerves részévé váltak a különböző statisztikai mutatók: például a GDP, a fogyasztói árindex, a foglalkoztatási ráta, az adósságállomány nagysága és alakulása stb. Napjaink világgazdasági válságának megértése, mértékének meghatározása és okainak értelmezése iránt ma nagyobb az érdeklődés, mint pl. Arany János balladáit iránt. Ezekről a problémákról csak egy új nyelven, a számok nyelvén, pontosabban a statisztika nyelvén lehet beszélni. Aki nem beszéli ezt a nyelvet, az nem tud kommunikálni az alapvető gazdasági és társadalmi folyamatokról. Természetesen nem a számok misztifikálásáról van szó, hanem az egyes fogalmak és a hozzájuk kapcsolódó tartalmak pontos meghatározásáról.

Amikor felvetődik, hogy van kis hazugság, nagy hazugság, és van statisztika, amit állítólag először Benjamin Disraeli (1804–81) angol politikus úgy mondott, hogy „There are three kinds of lies: lies, damned lies and statistics” akkor azt kell mondanunk, hogy nem a számok hazudnak, hanem rendszerint a felhasználásuk nem pontos, illetve nem korrekt, vagy valamilyen fontos szempontot kihagytak az elemzésnél, vagy kimaradt az értelmezésből az ok, ami a jelenséget okozta. Például, valahol az jelenik meg, hogy a forgalom idén áprilisban jóval nagyobb volt, mint tavaly ugyanebben a hónapban. Csakhogy a jelentésből kimaradt az, hogy tavaly márciusban volt húsvét idén pedig áprilisban, ami eltorzítja az összehasonlítást.

Az ilyen típusú problémák felismerése és megértése ma már olyan alapvető szükséglet, mint az írni-olvasni tudás képessége. Csakhogy a modern kor nyelvén, a statisztika nyelvét kell ismerni. Erre a nyelvre is természetesen érvényes, hogy korrektül kell írni, és jól kell tudni olvasni, ha világosan akarunk kommunikálni rajta. Ennek szabályait már nemzetközi szinten egységesíti az EUROSTAT Etikai kódexe, amely az írástudó felelősségét szabályozza, azon alapelv mentén, hogy olyan adatokat adjunk közre, amelyek a valóságot tükrözik. Az olvasni tudás igen tág fogalom, azt is jelenti, hogy aki tud a statisztika nyelvén rögtön meg tudja kérdezni, mi van a szám mögött. És tudja azt is, hogy „abszolút jó szám” nincs.

Az alapkészségek kialakítása, a tudás megszerzésének színtere az oktatás. Meggyőződésünk, hogy a digitális írástudás mellett a „statisztika nyelvének” az ismerete is legalább olyan fontos. Ezen azt értjük, hogy a statisztikai módszerekkel különböző szinteken, de mindenkinek tisztában kell lenni. A digitális világban minél több információt kap az ember, annál több feladatot jelent és hozzáértést igényel azok kezelése.

### A „statisztika nyelvének” oktatásáról

A felsőoktatási intézmények egyik legfontosabb célja, hogy a gazdaságban és a társadalmi lét egyéb területein közvetlenül felhasználható tudást megtermeljék, és a hallgatóiknak továbbadják. Ezért választotta például a Budapesti Gazdasági Főiskola jelmondatául, hogy a hasznosítható tudás főiskolája kíván lenni.

A gazdasági szakembereknek különösen szükségük van a statisztika, és általában a kvantitatív módszerek biztos ismeretére. Ezért a Budapesti Gazdasági Főiskolán a képzés alapvető céljai között szerepel, hogy minden hallgatója kellő ismeretekre, jártasságra és készségekre tegyen szert a matematikai, számítástechnikai, informatikai és statisztikai módszerek alkalmazásában.

Korszerű kvantitatív tudásra különösen nagy szükség van, hiszen a tudásalapú társadalom építésében 2010-re az Európai Unió vezető szerepet kíván elérni. Ez kihívást jelent az oktatási intézményeknek, mivel egyre inkább erősíteniük kell képzésük gyakorlati és készségfejlesztő jellegét; ez az általános követelmény különösen igaz a felsőoktatási intézményekre. A többcélú

megfelelés, vagyis a munkaerő-piac igényeinek kielégítése a különböző képzési szinteken és a szintek közötti átmenet biztosítása különösen nehéz a bolognai rendszer bevezetését követően.

#### *A statisztika oktatása a különböző képzési szinteken*

A kihívásokra főiskolánk a következőképpen reagált a módszertani alaptárgyak esetében a BSc szintű üzleti alapszakokon.

- A tantervek összeállításánál, a rövid képzési idő ellenére törekedtünk a különböző ismeretkörök és tantárgyak egymásra épülésére.
- A kreditrendszeren alapú mintatanterveinkben meghatároztuk a módszertani tárgyak előtanulmányi követelményeit, ami azt jelenti, hogy a matematikai statisztika tanulásának előfeltétele a valószínűségszámítási ismertek sikeres elsajátítása, amely viszont megköveteli az analízis bizonyos témaköreinek pontos ismeretét.
- A *Lineáris algebra* és az *Operációkutatás* témakörei külön félévben kerülnek oktatásra.
- Mindez kiegészül az önálló tantárgy keretében, de az eddigiekkel szoros összefüggésben tanított számítástechnikai ismeretekkel.
- A kétféléves statisztika tantárgy felépítése megegyezik a HEFOP „Globális BSc az üzleti képzésben” c. projekt keretében kidolgozott a magyar gazdasági felsőoktatásban standardként elfogadott tematikával, amelynek kialakításában a BGF szakértői aktívan közreműködtek.
- Egy olyan gyakorlatorientált képzésben, mint a BSc fokozathoz vezető üzleti alapképzésben nem tekinthetünk el attól, hogy a statisztikai módszerek alkalmazása ma már nem nélkülözheti a számítógépes támogatást. A különböző statisztikai programcsomagok bemutatására és kezelésének elsajátítására a Budapesti Gazdasági Főiskolán külön tantárgy az Alkalmazott számítástechnika tárgy keretében kerül sor.
- A statisztika a módszertani alapfeladatán túl a szakképzésben is jelen van. Az üzleti alapszakok tanterveinek kidolgozásakor a Gazdálkodás menedzsment szakon kimunkáltunk egy új szakirányt, a Statisztikus-elemző szakirányt. Azt, hogy valós igényekre alapoztunk, bizonyítja, hogy jelenleg több mint 30 fő tanul a szakirányon. Ezen a szakirányon a hallgatók Gazdaságstatisztikát, Társadalomstatisztikai elemzéseket, Adatbányászatot és egyéb választható tárgyakat is hallgathatnak.

A Budapesti Gazdasági Főiskola a következő szakokon indít mesterképzést:

- Közgazdász tanár
- Marketing
- Nemzetközi tanulmányok
- Pénzügy
- Számvitel
- Turizmus-menedzsment

A mesterképzésben két szakon, a Marketing és a Pénzügy szakon oktatunk magasabb szintű statisztikai módszertant. Szerintünk a bolognai rendszer kihívásaira a helyes válasz az igények felmérése és a specifikáció, vagyis akkor fordulnak hozzánk, ha megfelelő speciális igényeket tudunk kielégíteni. Ezt úgy oldottuk meg, hogy a nagy, jelentős cégek és a szakmai szervezetek segítségét is igénybe vettük. Szakmai tanácsadó testületet hoztunk létre, amelyek véleményezték tanterveinket és vállaltak vendéglőadásokat. Terveink között szerepel külföldi vendégoktatók meghívása is.

#### *A statisztika oktatása különböző tagozatokon*

Képzési struktúránkat a nappali tagozaton folyó képzésre alakítottuk ki. De a nappali tagozat mellett a Budapesti Gazdasági Főiskola két kara, a Kereskedelmi Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kar és a Pénzügyi és Számviteli Főiskola Kar távoktatási tagozaton is folytat képzést. Ebben a képzési formában jelenleg közel 3000 hallgató tanul. Távoktatásunk tíz éves múltira tekint vissza és sajátos követelményeket támaszt az oktatóval és a tananyaggal szemben egyaránt. Olyan önálló tanulásra alkalmas tananyagokra van szükség, ahol a tananyag „vezérli” a

hallgató tanulási folyamatát, vagyis a tananyag „tanítja” felhasználóját. Ez az írott és az elektronikus formában kínált tananyagokra egyaránt érvényes. Egy-egy tantárgyhoz, így a Statisztika tárgyhoz is önálló tananyagcsomag kapcsolódik. Az oktatócsomag tartalmazza a sajátos felépítésű tankönyvet, a tananyag feldolgozását segítő részletes tantárgyi útmutatót, a példatárat, az önellenőrző feladatokat, a kötelezően beküldendő dolgozatokat, a képletgyűjteményt, mintakollektiókat, elektronikus formában kínált gyakorló feladatokat, e-learning formájú anyagokat. Ez utóbbi a megértést segítő kereszthivatkozásokat, ábrákat, megoldási folyamatokat különböző animációkkal bemutató szemléletes kiegészítő anyag. Ilyen segédanyag a leíró statisztika feldolgozásához áll rendelkezésünkre, amely a kisvállalkozások életéből merít számos gyakorlati példát.

A Statisztika tantárgy oktatását elektronikus úton is igyekszünk támogatni. Pályázati források felhasználásával a leggyakrabban használt módszertani eszközökből (viszonyszámok, átlagok, indexek stb.) olyan segédanyagot készítettünk, amely lépésről lépésre vezet a hallgatót az elméleti anyagrészek megismerésében, a képletek felépítésében és megértésében.

A távoktatási formán kívül néhány szakunkon levelező formában is folyik oktatás. Ezek közül a legjelentősebb a marketing szak, ahova igyekszünk fokozatosan beépíteni az önálló tanulást elősegítő távoktatási módszereket is. Ez azért is fontos, mert a mesterképzésben való részvétel már más tanulási kultúrát igényel, amely sokkal inkább alapoz a hallgató egyéni munkájára önálló kutatására, a szakirodalom feltárására és feldolgozására. Ez a statisztika oktatását úgy érinti, hogy itt módjában áll a hallgatónak végigjárni az utat az adatgyűjtéstől a feldolgozáson át az elemzésig és a közlésig. Az ismeretek ellenőrzése önálló házi dolgozat formájában történik. De építünk a csoportmunkára és a prezentációra is.

#### *A statisztika egyéb képzési formákban*

A diplomát adó képzéseken kívül egy szélesebb célcsoportokat is igyekszünk elérni és ehhez speciális anyagokat is készítünk. Például a Budapesti Gazdasági Főiskola „Virtuális egyetem vállalkozóknak” című programjához összeállítottunk egy e-learning-es statisztika tananyagot. Ez a 40 órás modul a kisvállalkozóknak kínál módszertani ismereteket.

Megjelentünk a Magyar Televízió M2 csatornáján bemutatott „Hogyan vállalkozzunk?” című sorozatban is. A Kereskedelmi Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Karunkon készült már oktatófilm is a statisztika tanításához.

Sajátos képzési szint a felsőfokú szakképzés, amely az angolszász világban a *foundation degree*-nek felel meg, amerikai keretekben a *community college* szintjének felel meg. Ezen a területen a BGF úttörő szerepet vállalt ennek a képzésnek a kialakításában, ennek ellenére még sokat kell azért tenni, hogy a munkaerőpiacon is kellően ismertté váljon. Természetesen a statisztika ebben a képzésben is jelen van.

A felsőfokú szakképzésben leíró statisztikai módszereket oktatunk. A banki, a pénzügyi és a számviteli szakügyintézői képzésben az itt szerzett eredményes érdemjegyet be is számítjuk a későbbi főiskolai tanulmányokba. Ebből következően ugyanolyan szintre kell eljuttatni az itt tanulókat, mint az alapképzésben. Az előírt tankönyv is megegyezik az alapképzésben a statisztika oktatásában használt tankönyvvel. Készítettünk azonban erre a képzési szintre egy összefoglaló feladat- és fogalomtárat, valamint részletes tanári és hallgatói útmutatóval segítjük a leíró statisztikai módszerek elsajátítását. A felsorolt szakügyintéző képzéseket mintegy 25 középiskolában is akkreditálta a Budapesti Gazdasági Főiskola, ami azt jelenti, hogy a képzés színvonaláért garanciát vállalt. Ebben a szinten az egész országot lefedő hálózatunkban több mint 1200 diákot oktatunk a statisztikai módszertanra. A középiskolában tanító kollegáinkkal a napi kapcsolat mellett a félévente összehívott tanári felkészítőkön, továbbképzéseken igyekszünk egységesíteni elképzeléseinket és megosztani tapasztalatainkat. Ezen a területen azért is nagy a felelősségünk, mert az utóbbi években a középiskolákban átalakult a statisztika oktatásának szerepe. Önálló tárgyként, ma már csak kevés helyen oktatják a Statisztikát, ismeretkörei beépültek más, olyan integráló tantárgyba, mint pl. az Üzleti gazdaságtan tantárgy.

A felsőfokú szakképzés keretein belül több éven keresztül végeztek nálunk Informatikai statisztikus és gazdasági tervező szakos hallgatók is. Ezen hallgatók négy féléven keresztül igen nagy óraszámban tanultak statisztikai módszereket. A nappali tagozaton oktatott módszereket

szinte teljes egészében elsajátították; ezen felül Gazdaságstatisztikát és Társadalomstatisztikai ismereteket is tanultak. A képzésen végzettek mindannyian szakmájuknak megfelelően el tudtak helyezkedni vagy továbbtanultak a főiskolai alapképzésben.

#### *A statisztika oktatásának tapasztalatai*

A Budapesti Gazdasági Főiskolán a statisztika oktatása elsősorban módszertani alapozást szolgál. A leírtakból azonban kitűnik, hogy ezen túlmutató szerepe is van a statisztika tudománynak a felsőoktatásban. Az Európai Felsőoktatási Térséghez való csatlakozásunk abba az irányba mutat, hogy minden képzési terv és tantárgyi program kialakításánál figyeljünk arra, milyen készségekkel és képességekkel, azaz milyen kompetenciákkal kell rendelkezniük a kurzust elvégző hallgatóknak. A képzés bármelyik szintjén és annak bármelyik moduljában a Statisztika tantárgy tematikáinak kidolgozásánál és feladataink megtervezésénél is ebből kell kiindulni.

#### **A tudásalapú termékek piaca**

A magyar munkaerőpiacon főiskolánk legfontosabb célcsoportját jelentik a kis- és középvállalkozások. Egyrészt vannak kimondottan ezen vállalkozásokat megcélzó programjaink, másrészt a végzett hallgatók jelentős része ilyen cégeknél helyezkedik el. A kutatások szerint a hazai kis- és középvállalkozások számára az innovációt befogadó piac elérhetősége korlátozott, így az innovációba történő befektetések megtérülése is korlátozott.

A gazdasági növekedés tudásalapú jellegét nem az határozza meg, hogy az erőforrások között mekkora a tudásalapú input komponensek súlya, aránya; hanem az, hogy a tudástényezők mekkora jövedelmet realizálnak.

Ha teszünk néhány egyszerűsítő feltételt, akkor a felsőoktatási intézmények esetében a tudásátadás értékét akár közelíthetjük a végzett hallgatóik extrajövedelmével. Vagyis azzal a jövedelemmel, amit annak következtében kaphatnak meg, hogy nem középfokú végzettséggel helyezkednek el. Ekkor azonban globálisan a diploma meglétét számszerűsítjük és nem a megszerzett tudást, és annak használhatóságát, alkalmazását. Ugyanakkor talán joggal feltételezhetjük, hogy a végzettek a megszerzett többlettudásuk miatt kapnak magasabb jövedelmet.

Másrészt fontos tudni, hogy a tudás hasznosítása nem akkor következik be, amikor a tudásból termék, vagy szolgáltatás lesz, hanem amikor a tudásalapú termék bejut a saját piacára, és ott extrajövedelem-tartalommal realizálható.

Kérdésként vetődhet fel, hogy a tudásteremtés nagyságát milyen tényezőire akarjuk lebontani. Szükség van-e arra, hogy külön-külön vizsgáljuk a tudás szerkezetét, illetve annak hasznosulását. A gazdaság, a társadalom, az emberi élet soktényezős folyamat, ebből következően a mérés sem lehet patika-mérleg pontosságú.

Az elméleti közgazdaságtan evolúciós irányzata megkülönbözteti a tudásteremtés és a tudásalkalmazás funkcióit. A tudás teremtésén az alap és alkalmazott kutatások újdonságtüremtését értik, míg a tudás alkalmazása a vállalkozás általi előnyteremtés. Ezek a funkciók és az azokat ellátó intézmények egymással kapcsolatban állnak, a hatások egymásra kölcsönösek. Vagyis nem mondhatjuk egyértelműen, hogy a felsőoktatási intézmények a felelősek a tudásteremtésért és a vállalatok a kiaknázásért. Ennek oka, illetve következménye is, hogy a tudástranszfer a szereplők között kétirányú.

Az egyes felsőoktatási intézmények tudásteremtésének másik megközelítése lehet, ha összehasonlítjuk ezeket az intézményeket különböző szempontok szerint, és rangsorokat állítunk fel.

Joggal merül fel a kérdés, hogy egyáltalán mi az, amit mérni akarunk. A tudásteremtés, tudástranszfer mérésének lehetőségei szorosan összefüggenek az innovációval. Egy gyakran emlegetett megfogalmazás szerint a kutatás a pénz átváltása tudásra, míg az innováció a tudás átváltása pénzre.

A tudástranszfer jelentőségét Magyarországon is próbálták számszerűsíteni. Holland és német vizsgálatok módszertana alapján három dimenzióban elemezték a vállalatokat. A három dimenzió a földrajzi dimenzió, amit a vállalatok területi elhelyezkedésével mérték. A technológiai dimenzió becslése a TEÁOR számok alapján történt. A különböző tevékenységű vállalatokat tudásintenzív

szolgáltatásokat végző, high-tech és közepes technológiájú feldolgozóipari kategóriába sorolták. A szervezeti dimenziót a vállalatok mérete testesítette meg, ehhez az alkalmazottak számát vették figyelembe. A tudástranszfer mértékére a vállalatok három dimenzió szerinti eloszlásából következtek. Megállapításaik közül az egyik legfontosabb, hogy a kutatás-fejlesztés hatása a tudásalapú szerveződésre erősen különbözik az egyes megyékben. Ugyanakkor a tudásintenzív szolgáltatás szektor tudásfunkcióinak szinergiája nem kötődik a földrajzi dimenzióhoz.

Ha a tudásteremtést mint innovációs képességet szeretnénk megragadni, az mindenképp komplex mérési megközelítést igényel. Erre különböző innovációs indexek vannak, amelyek eltérő képességgel rendelkeznek az innováció megragadására. Az sem mindegy, hogy mikro- vagy makroszintű megközelítést szeretnénk. Az innováció vállalati szinten megragadható, ám azok makroszintű hatása sokféle lehet. Egy innováció makroszinten akár vállalati csődöket is elindíthat. A mutatórendszerek többsége relatív teljesítménymérést tesz lehetővé, az átlaghoz viszonyított teljesítmény mérésén alapul.

## Összegzés

Látjuk a statisztika oktatásának fontosságát, szerepét az ország gazdaságában és társadalmi életében. Ismerjük a statisztikai adatokkal szemben gyakran jelentkező bizalmatlanságait és ismerjük a statisztikai adatok és módszerek korlátjait, ez azonban nem jelenti azt, hogy nem kellenek adatok. Tudjuk, hogy a statisztikával, és a kvantitatív módszerekkel csak a mérhetőt, a mennyiségeket tudjuk elérni, a komplex jelenséget nem. A statisztika oktatásának az a feladata, hogy mindezekre felhívja a figyelmet, a módszerek alkalmazásának feltételrendszerét is megtanítsa a hallgatóknak. Megtanítsa őket kételkedni, és arra, hogy minden esetben érdemes a számok mögé is nézni, és fel kell tenni a kérdést, hogy mi mennyi, és mihez képest változott. Általában nem egy-egy adatra van szükség, hanem mutatószám-rendszerekben érdemes gondolkodni. Néhány adat, kevés megfigyelés soha nem elegendő. A statisztikai gondolkodásmód feltételezi, hogy kellő számú adatunk van és ebből vonunk le statisztikai törvényszerűségeket.

Ha a felsőoktatás mindezekre felkészíti a hallgatókat, akkor hozzájárul ahhoz, hogy a végzett szakemberek piacképesek legyenek, tudásuk a piacon innovációra fordítható legyen, az innováció eredményei pedig gazdasági haszonná váljanak. A realizált tudás pedig nemcsak az egyéneket juttathatja extra-jövedelemhez, hanem hozzájárulhat a vállalkozások és a nemzetgazdaság növekedéséhez.

A felsőoktatás egyik célja az oktatás, a másik pedig a tudásteremtés. A tudásteremtés a felsőoktatás műhelyeiben a tanszékeken is zajlik, és ezért minden felsőoktatási intézmény, így a Budapesti Gazdasági Főiskola is jelentős kutatási, szakértői tevékenységet folytat, elsősorban az alkalmazott kutatásokat, amiről azonban tudjuk, hogy nincs alkalmazott tudomány, csak a tudomány alkalmazása.

## Irodalomjegyzék

- Bajmócy Z. 2008: A regionális innováció képesség értelmezése és számbavétele a tanulás-alapú gazdaságban In: Lengyel I. – Lukovics M. (szerk.) 2008: Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében, JATEPress, Szeged
- Goldperger István, 2008: A tudásalapú növekedés lehetőségei és korlátai a magyar gazdaságban, MEH-MTA kutatási program, kézirat
- Hull, Darrell, 1954: How to Lie with Statistics, Victor Gollancz
- Lengyel B.- L. Leydesdorff 2008: A magyar gazdaság tudásalapú szerveződésének mérése, Közgazdasági Szemle 2008. június
- Rudas T. 2006: Közvéleménykutatás, Corvina Tudástár, GEO könyvek

## A TUDÁS MEGTARTÁSA ÉS FEJLESZTÉSE: TUDÁSMENEDZSMENT

**Dr. Gyöngyösy Zoltán CSc.**

egyetemi docens

*Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar,  
Vezetés-szervezési és Marketing Intézet*

Az ember történelmének minden időszakában erőfeszítéseket tett, annak a tudásnak a megszerzésére és fejlesztésére, amelynek jelentőségét megismerte és céljai elérését biztosította. A szakrális iratok – Biblia, Bhagavad-gita stb. – szerint a tudás mindig is megvolt csak elfelejtettük, nem becsültük meg, rosszul alkalmaztuk stb. A modern tudomány felfedezései – fizika, kémia, biológia stb. – életünket jelentősen megváltoztató eredményeket hoztak. Az anyagi világ soha nem látott fejlődést ért el az elmúlt néhány évtizedben. Az emberi viselkedés lényeges területei – hatalmi harc, háborúk – alig változtak. Az érdekek érvényesítésének csupán technikai feltételei „javultak”. Ezek a konfliktusok célját nem, csak jellegüket változtatták meg. Csak a „tüzerő” lett lényegesen nagyobb. Fritjof Capra, aki más gyökerekből származó, de azonos eredményekre jutó elméletek ismerője és feldolgozója (Fritjof Capra: A fizika taója) eljut annak felismeréséig, hogy a modern fizika és a keleti miszticizmus „tudása” megdöbbentő átfedéseket, hasonlóságokat mutat. Werner Heisenberg szerint (idézi Capra): „Valószínűleg általános igazság, hogy az emberi gondolkodás ott fejlődik a leglátványosabban, ahol két eltérő gondolkodásmód kerül egymással kapcsolatba, amelyeknek gyökerei talán egészen különböző kultúrákból erednek és amelyek különböző időben, vagy különböző kulturális közegben, esetleg teljesen eltérő vallási hagyományok között keletkeztek.”

Fel kell tennünk a kérdést:

Mi a tudás jellege, tartalma és forrásai?

Manapság mintha nagyon leszűkítetten, egyoldalúan közelítenénk meg ezt a kérdéskört: pénzügyi egyensúly, gazdasági növekedés, elosztás stb. Valószínűleg ezt a kérdéskört lényegesen tágítani kell, ha a tudást keressük.

A tudás jellege és tartalma jól megkülönböztethető a különböző korokban, népcsoportokban és földrajzi helyeken. Oswald Spengler kitűnő történetfilozófiai munkája (Spengler: A nyugat alkonya) a kultúrák történelmével, tudástartalmi jellemzőivel, egymásra hatásokkal, valamint életciklusaival foglalkozik. Rámutat például, hogy a görög ideál: az „apollóni ember” teljesen más tudásában, életstílusában, mint a mai „fausti ember” és nem csupán különböző technikai színvonal miatt. Úgy tűnik a tudás megtestesül a különböző kultúrákban. Az egyes kultúrák olyan értékek hordozói, amelyeket az emberek azonos értékrend szerint gondolkodó és élő halmaza elfogad, értékesnek és megtartandónak ítél. Beépül mindennapi életébe, cselekvéseinek célja és mozgatója. Legtöbbször szakrális iratokból eredeztetni, ezzel is súlyt adva lényegének, tartós voltának, tehát mint megőrzendő értéknek.

### *A tudás bővülése, fejlesztése*

A kultúra viszonylagos tartalmi állandósága nem zárja ki annak folyamatos fejlesztését az alapvető értékek megtartása mellett. Nem szerencsés figyelmen kívül hagyni pld. A technikai fejlődés eredményeit. Úgy tűnik egy kultúra akkor ér ciklusa végére, ha már nem képes a „megtartva változásra”. Mind az alapértékek felrúgása, mint az új, de szükségszerű értékek adaptálási képességének hiánya válsághoz vezet. A kultúrát alkotó egyének elvesztik orientációs pontjaikat, képességeik elértéktelenednek, a kultúrák versenyében közösségeik alulmaradnak.

### *A nemzeti kultúra (tudás) és a vállalati kultúra*

Közismert közgazdasági tény, hogy a vállalati kultúra olyan érték, amely segíti a vállalkozás működését, fejlesztését. A vállalati kultúrát a legfontosabb termelési tényező, a dolgozó, alkotó, együttműködő ember testesíti meg. Még akkor is, ha beszélünk technológiai, termelési stb. kultúrákról is. Ez utóbbiakban ugyanis szintén az emberi tudás és viselkedés testesül meg. Közelebb kerülünk azonban témánkhoz, ha a célképzési, célkövetési, tehát fejlesztési és együttműködési kultúrával közelítjük meg a kívánatos tudást, amely sikertényezővé válhat mind a

vállalkozások, mind a nemzetek gazdasági versenyében. Ez a verseny szakadatlan a versenypálya mindkét említett szintjén.

Vajon működik-e a nemzeti kultúrában megtestesülő tudás a globalizálódó világban, a nemzetek felett átívelő vállalatbirodalmak korában? Úgy gondolom, hogy igen és komoly versenyhátrányba kerül az a nemzet, amelyik feladja, „elfelejti” ezt a tudást. Az örökölt, nemzedékek során fejlesztett kultúrában megtestesülő tudás erős termelési tényező lehet a gazdálkodás versenyvilágában is. A jellegtelen, a nemzeti kultúrától teljesen függetlenedett tudás olyan, mintha agyunknak csak a motorikus teljesítményekre szakosodott féltékéje működne csupán. Könnyű belátni, hogy ez a „féltudás” veszteségforrásokhoz vezet, a kihasználatlan kapacitás nem csupán nem válik termelődővé, hanem orientációs zavarokat, értékválságot okoz és ezáltal biztos lemaradást a nemzetek versenyében. A céltudatosság, a viselkedés nem lehet csupán gazdasági, mondjuk ki hogy fogyasztási, felhalmozási, hanem fontos, hogy életvezetési, társadalmi töltetű is legyen. Pont az utóbbiak megvalósítása teszi lehetővé, hogy a gazdasági ciklusok nehéz, sokszor gyötrelmes periódusait és úgy tudják kezelni, hogy a mélyponton ne a kétségbeesés, a teljes reményt vesztett céltalanság legyen az egyedül domináló, hanem a cselekvő felkészülés a kilábalásra, a kitűzött mozgósított célokkal vezérelt pozicionális megkapaszkodás mind nemzeti, mind vállalati szinten. Mindezeket a vezetői hálózatok aktivizálásával, az irányítás állandó korszerűsítésével és a megfelelő környezetet teremtő igazgatás megteremtésével lehet elérni. A nemzeti kultúra lehet az az éltető, támogató közeg, amely versenyelőnyhöz juttathat a társadalom különböző szintjein. A globális vállalkozások létjogosultságát, sőt számos igen jelentős előnyét – tőkekoncentráció a mértékadó kutatásfejlesztés érdekében, a fajlagos költségek csökkentése, az élenjáró technológia és munkakultúra elterjesztése, a különböző kultúrákban nevelkedett munkavállalók egymást elfogadó, jobban megértő képességének előmozdítása – elfogadva és értékelve a teljes önfeladást határozottan el kell kerülni. A ledorongoló, csupán tőkeerővel hódító, konzumidiotává alacsonyító stratégiával szemben életképes stratégiát kell kidolgozni. Tehát fogadjuk el az elkerülhetetlenül globalizálódó világ előnyeit. Csatlakozunk a kifejlődő innovációs láncokhoz, kihasználva humán és technológiai képességeinket, nem elfogadva azonban alárendelt, elfogadhatatlan pozíciókat. Az ilyen pozíció csak jelentéktelen, marginális eredményeket hozhat mind nemzetgazdasági, mind vállalati szinten. Meg kell erősíteni jelenlétünket a termelési, kereskedelmi és finanszírozási területeken. Az egyoldalú tőkeerővel szemben összetett társadalmi töltetű alternatívát kell állítani. Milyen célokat kövessünk?

Milyen legyen ez az összetett, társadalmi töltetű alternatíva? Ez az igazi kérdés, amelyre komoly megalapozott stratégiai válaszokat kell adni. Pl. a pénzügyi egyensúly helyreállítása nem stratégiai, hanem csupán taktikai válasz. A stratégiai válasz mindig pozicionálás. A vállalkozások, de a nemzetek, országok versenyében is csak a kívánatos, elérendő pozíció lehet mozgósító erejű. A jó értelemben vett mozgósító erő – sem jellegében, sem mértékében – nem nélkülözhető. Áldozatvállalást, amire szinte mindig szükség van, csak stratégiai célok kitűzésével lehet elérni. Ha a stratégiai célok helyesen lettek kitűzve és a megfelelő eszközrendszer bevezetésével elérhetőek, akkor mindig javítani fogják a megcélzott pozíciókat. Az országok versenyében azért sikeresebbek azok az országok, amelyek a népesség kívánatos növekedési rátáját, képzettségi- és egészségi színvonalát fejlesztették. Mindezt tették úgy, hogy ez az adott nemzeti kultúra jó hagyományaira épül. Történelmük sikeres vezetőit, szakembereit, tudósait megismerték, példaképként állították. Személyes példamutatás nélkül hiteltelen bármilyen áldozatvállalás kérése. Gondoljunk a múlt század 70-es éveiben bekövetkezett olaj (energia) válságokra adott japán válaszokra. A vezetők kikapcsolták légkondicionáló berendezéseiket, átmenetileg csökkentették fizetésüket, egész életvitelükkel olyan példát mutattak, amely elfogadásra és követésre mozgósított. Emlékezzünk Lee Iacocára, a self-made menedzserre, akit Henry Ford pusztán féltékenységéből elbocsátott és a válságban levő Chryslerhez került első számú vezetőnek. Éves fizetését 1 \$-ban állapította meg, áldozatvállalást kért, amelyet a kívánt célok kitűzése után meg is kapott. Stratégiai szövetségre „kényszerítette” az államot hiteles személyiségével és programjával. És az eredmény? Talpra állította, a vezetői hálózat mozgósításával nyereségessé, versenyképessé tette a Ford-ot is megelőző vállalatot. A válságmenedzser nemzeti hős lett, követendő példakép, iskolapélda. Mennyire más ez a történet, mint a dollármilliókat bezsebelő mai amerikai menedzserek, akik válságba sodorták a vállalatot és arra hivatkoztak, hogy a bónusz a menedzser szerződésük része. Valamit itt elfelejtettek. Elfelejtkeztek egykori nemzeti hős menedzserük hozzáállásáról, sikeres vezető

tevékenységéről. Álljon itt az Iacoccaról szóló könyv (Iacocca: Egy menedzser élete) néhány fejezetcíme:

„Süllyedő hajón, csapatépítés, drasztikus intézkedések..., egyenlő áldozatvállalás, a japán kihívás, tegyük ismét nagyvá Amerikát!”

Meggyőződésem, és a fenti példa is azt igazolja, hogy a humánpozíció, az emberi tényező színvonala a kulcsa a sikernek. A nemzeti kultúrából építkeznek, kiemelkedő személyisége nemzeti hőssé, legendává válik. Sikerei mérhetőek, tevékenysége követhető, tanítható, tehát tudássá válik. A tudás aktivizálása sikerre vezet. A siker öntudatossá tesz, további erőfeszítésekre ösztönöz, mozgósító erejű. Kibillent a benutságából, beindítja a pozitív irányú fejlődést. A siker jól körülírható tényezők (tudástartalmak) mentén szervezhető. A legfontosabb sikertényezők mind a nemzeti, mind a vállalati szinten azonosak lehetnek. Vegyük sorra ezeket a tényezőket:

#### *Stratégia*

A stratégia az erőtényező felismerésén, számbavételén és kihasználásán alapuló terv a „háború” megnyerése érdekében. A stratégia az a karizmatikus, nagy tudású, szerethető ember (mozgósító erő), aki vezeti mind a stratégiai terv kialakítását, mind a stratégia megvalósítását.

Tudása kiterjed a történelmi tapasztalatok megismerésére, a hadviselés tudományának ismeretére, az embereket mozgató erő átfogó ismeretére és folyamatos felhasználására a stratégiai célok eléréséig.

#### *Versenyelőny*

Azon tényezők felismerésének és kimunkálásának eredménye, amellyel mértékadó tényezők lehetünk mind a nemzetek, mind a gazdálkodó szervezetek versenyében. Figyelembe kell venni a rendelkezésre álló természeti, emberi, technikai tényezőket. A versenyelőny kimunkálásának és mozgósításának tudása feltételezi minden szinten a lehetséges versenytársak hasonló jellemzőinek ismeretét. Ezen tudás megszerzése és állandó fejlesztése nélkül az eredmény mindig csak marginális lehet.

#### *Identitás*

A nemzet, a vállalkozás múltjában gyökerező tudás. Ez az a tudás, amely rendkívüli időkben is rendkívüli teljesítményeket képes generálni. Tartalmazza egy közösség döntő többsége által elfogadott hagyományokat, szokásokat, tartalmi és formai, valamint viselkedési normákat. Az „együttmozdulás” ösztönös és tervezett kivitelezésének legfontosabb feltétele. A benne megtestestülő tudás választ ad olyan kérdésekre mint hogy : kik vagyunk, mit akarunk és hogyan akarjuk. Tudás- és viselkedéstartalma hosszú időn át alakul ki és hosszú időtávon hat. Megőrzése, fejlesztése elengedhetetlen a siker érdekében. Elvesztése, errodálása romboló hatású.

#### *Innováció*

Azon képesség: tudás, cselekvés eredménye, amely biztosítja, hogy kisebb vagy nagyobb közösségek meghaladhassák a versenyben elavult már visszahúzó eredményeket. Ezek a „szintáttörések” legtöbbször a tudomány műhelyeiből indulnak el, termelő erővé válnak. A sikeres innovátor javítja nem csupán technikai, hanem humán és piaci pozícióit is. Az innovációk tovagyrúzó hatásukkal igen széles körben hatnak. A kulcsterületeken vezető innovátor olyan pozícióhoz juttatja közösségét, amelyek vezető pozíciót biztosítanak a versenyben. Az innovációs láncból való kiesés marginalizálja alanyát.

#### *Rugalmasság*

Az a szervezeti képesség, tudás, amely az időtényező hatékony kezelésére teszi képessé alanyát. Ez a tudástartalom a vezetéstudományban, az irányítás- és igazgatástudományban gyökerezik, testesül meg.

#### *Kreativitás*

„A számokban utazó lineáris gondolatmenetű, érzelemmentes, az agy bal féltekéjére jellemző mentalitás teremtette meg az információs társadalmat. A tudásmunkásoktól azonban átveszik az irányítást a konceptuálisan gondolkodó, kreatív, képzelőerővel és fejlett érzelmi intelligenciával



bíró, jobb féltekés egyéniségek – ők lesznek a társadalom és az üzleti világ új vezetői.” (Daniel H. Pink: A Whol New Mind)

#### *Kommunikáció*

A megfelelő célcsoportok tájékoztatása, meggyőzése és aktivizálása szakszerű, tényszerű, hiteles kommunikációt igényel.

A kommunikációnak sok esetben kétirányúnak kell lennie. Az öncélú manipuláció sikeres lehet, de csupán rövidtávon. Stratégiai szempontból tehát nem csupán értéktelen, hanem kifejezetten káros. Az információs társadalom eszközzrendszere fejlett, technikai korlátok gyakorlatilag nem léteznek.

#### *Stratégiai szövetségek*

A szövetségesek feltárásának és megszerzésének jelentősége az alábbiakban foglalható össze:

- a kívánatos méret és tudás megszerzése,
- a forrásokhoz való hozzáférés elérése,
- a pénzügyi kockázat csökkentése,
- a piacra jutás meggyorsítása,
- a költségcsökkentés.

A stratégiai együttműködés sikertényezői:

- tanulás a partnertől,
- érzékenység más kultúrákra,
- személyes kapcsolatok fejlesztése,
- folyamatos érdekegyeztetés,
- egymást kiegészítő képességek fejlesztése.

Végezetül ki kell hangsúlyozni, hogy a fentiekben felsorolt vállalati – nemzeti sikertényezők között nem célszerű rangsort felállítani.

Külön-külön csak úgy fejtik ki sikeresen hatásukat, ha egyenszilárdságú rendszerben dolgozzuk ki és alkalmazzuk ezeket.

## SZERVEZETI PIACOK KOMMUNIKÁCIÓJA A VILÁGHÁLÓN

**Dr. Piskóti István, Gulyásné Kerekes Rita**

egyetemi docens, egyetemi tanársegéd

*Miskolci Egyetem Marketing Intézet*

This study tries to find the connections between business to business markets and online marketing. The application of the Internet has caused more and more changes in the marketing and it has become evident that we are facing not only one technical novelty. According to the empirical researches, the national decision-makers are more and more open-minded toward the topic, recognise and use even more application areas. The theory looks for the possibilities of integration and interprets the effects via effect-models and interactive models. Online marketing is, of course, only one part of the marketing, and as such, it is obliged to support the whole marketing program.

A szervezeti piacok a vállalatközi információáramlás különleges és sokszor igen speciális kérdéseit vetik fel. A marketingkommunikáció irodalmában igen sok munka szól az online kommunikációról, de ebből csak néhány az, amely említi és azok is csupán érintőlegesen a B2B piacokon történő felhasználás lehetőségeit. Jelen tanulmány, ha ezt a hiányt nem is képes feloldani, de talán alkalmas arra, hogy felhívja a figyelmet a szervezeti piacok és az online kommunikáció együttműködésében rejlő lehetőségekre.

### **Az Internet hatása a marketingkommunikációra**

Az Internet szó hallatán egyre többen asszociálnak a „médiium” és „marketing” szavakra, míg egyre inkább háttérbe szorul az „informatika” és „technológia” társítás. Más kommunikációs csatornákhöz hasonlóan működik, meghatározott célcsoportot érhetünk el általa. A több milliós populációból könnyűszerrel kiválaszthatjuk a számunkra fontos egyéneket, így megvalósulhat a tömeg- és egyedi marketing egyidejűleg.

Az Internet alkalmazása egyre több változást idézett elő a marketingben és egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy nem csupán technikai újdonsággal állunk szemben. Az online rendszerek átalakítják a vállalati kommunikációs rendszereket, megjelenésük a következő lépésekkel történt:

1. Internet, mint új kommunikációs csatorna, információt visz át és új információhordozó.
2. Nagytömegű távoli adatbázisok elérése, összekapcsolása.
3. Hálózati elemek megjelenésével a klasszikus marketingmunka gyorsabbá válik.
4. Interaktivitás, kétirányú kommunikáció, a fogyasztó bevonása a folyamatba.
5. Értékesítési funkciók megjelenése. (Eszes-Bányai 2002)

Bock és Senné fogalmazta meg az e-marketing hatékony kapcsolattartási alapelveit, az úgynevezett 5 I-t:

- Információ
- Interakció
- Individualitás
- Izgalom (interest)
- Integráció (Bock-Senné 1997)

E szerint a fogyasztót a céghez kell kötnünk, sok információt nyújtva a számára, de együtt is kell működni, mert így mélyebben megmaradnak az információk és vissza is tér hozzánk.

Az interaktivitás eredményeképpen gyorsabb a vevő-eladó közötti kapcsolat, akár a termék tervezése során is fontos kommunikáció alakulhat ki. Ez a szervezeti piacokon, bonyolult beruházási termékek értékesítésekor, az egyéni igényeknek való megfeleléskor kiemelt fontosságú. Szintén a B2B piacok jellemzője, a nemzetköziség az Internet segítségével tud igazán kibontakozni. Ahhoz azonban, hogy egy weboldal számos országban célt érjen, úgy kell üzeneteinket megfogalmaznunk, hogy az, az egész világon interaktív legyen, megfelelő módon szólítsa meg a célcsoportot. Ez nem csupán nyelvi elvárásokat, de a kultúra különbségeinek figyelembe vételét is megköveteli.

„A hatékony kommunikáció érdekében a cégeknek egyetlen rendszerré kell szervezniük online megjelenésük és szolgáltatásaik minden elemét: a munkatársak, a partnerek és a nagyközönség elérésére szolgáló eszközöket.” (Balogh 2005)

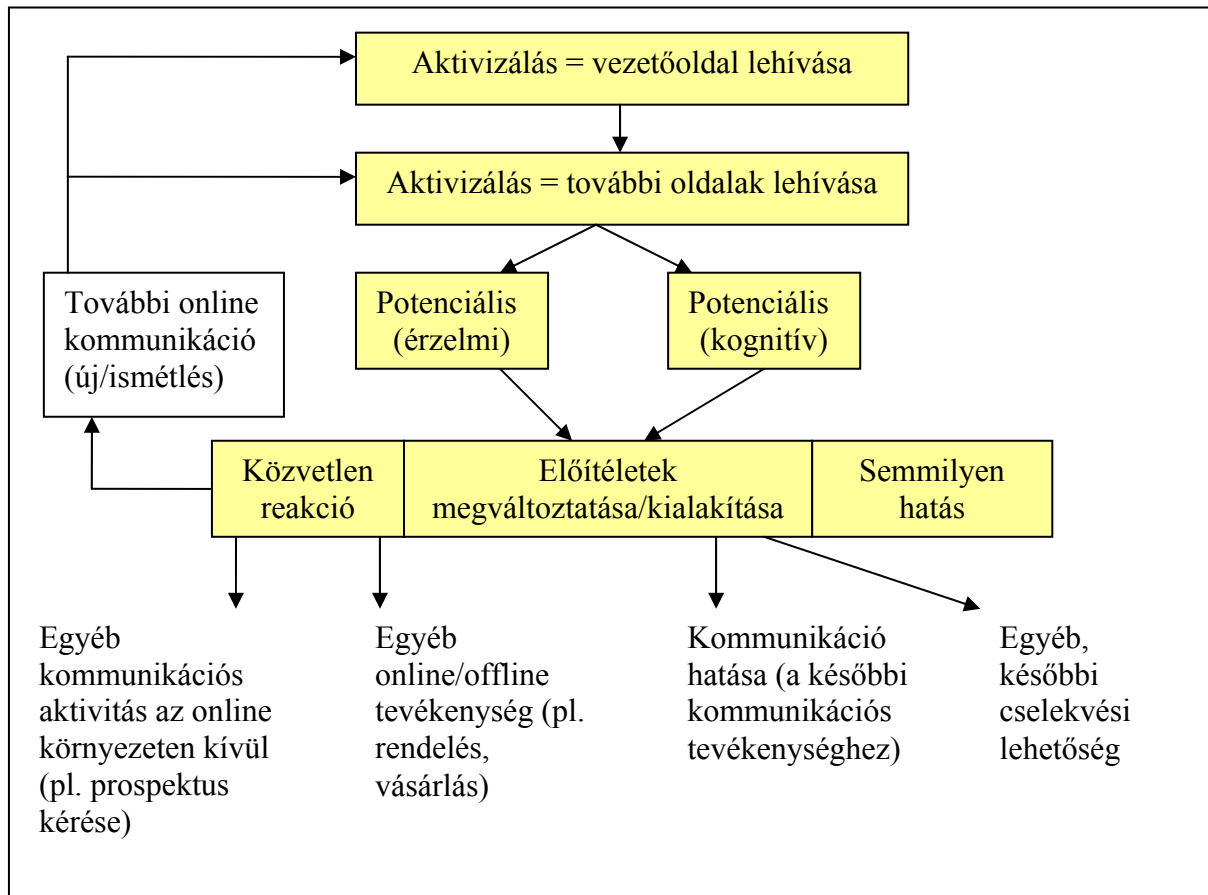
Egy, a magyar cégek körében 2006-ban lebonyolított megkérdezés során sok egyéb mellett arra a kérdésre is válaszoltak a vállalatok képviselői, hogy az elkövetkező 3 évben előreláthatólag hogyan fog változni az általuk felhasznált büdzsé összetétele. Az online hirdetés és a saját honlap elkészítése, tervezése kérdésekhez a válaszadók 20, illetve 30 százaléka adta az a választ, miszerint többet fognak költeni ezekre az eszközökre. A többség ugyanannyit és csupán egyetlen válaszadó szándékszik kevesebbet költeni saját honlapjára.

Igen nagy volt azonban azok száma, akik sem korábban, sem a következő időszakban nem költöttek, illetve fognak áldozni az internetes marketingkommunikációra. (Kreatív 2006)

Világszerte elmondható, hogy a vállalatok egyre nagyobb számban használják a világhálót kommunikációs céljaik megvalósítására, még, ha csak innováció-készségüket is akarják prezentálni egy honlappal.

A szűk keresztmetszet mégis a másik, a célcsoport oldaláról jelentkezik. Itt találjuk a különböző formai és technikai elemek megjelenítésének korlátosságát.

Eszes és Bányai az online kommunikáció hatásmodelljét a következőképpen alkotta meg:



1. ábra. Az online kommunikáció hatásmodellje (Eszes-Bányai 2002. p.55.)

Olyan formát kell tehát megszerkeszteni, amely növeli a letöltés valószínűségét, az interakció lehetőségét. Az aktivizálás mellett el kell érünk a befolyásolás szakaszát is, mind emocionális, mind kognitív oldalon.

A klasszikus AIDA modell helyett a szakirodalomban az ún NAIARS-formulát alkalmazzák néhányan az internetes környezet jellemzésére:

- N: Need (szükségletek),
- A: Action (cselekvés),
- I: Information (információ),

- A: Attraction (vonzerő),
- R: Reaction (reakció),
- S: Satisfaction (megelégedettség).

Itt is a fogyasztó szükségleteiből indulunk ki, de ezt a vásárló több módon és helyen elégítheti ki, ott veszi igénybe a szolgáltatást, illetve vásárol, ahol a számára a legnagyobb valószínűséggel az elégedetést hoz. Ehhez információkat gyűjt, mérlegel.

Janal az integrált marketingkommunikációt az online marketing szempontjából vizsgálja, s a következő alkotóelemekre bontja:

- Következetes üzenet: minden médiumban ugyanannak az üzenetnek a közvetítése, valamint a formavilághoz való ragaszkodás.
- Interaktivitás: a fogyasztó értelmes párbeszédet folytat a vállalattal, kérdéseire gyors, pontos és személyre szóló választ kap.
- Küldetésmarketing: A vállalat minden tevékenysége saját küldetésének meghatározásában gyökerezik. (Janal 1998)

Láthatjuk, hogy az általában használt integrált marketingkommunikációs fogalom csak részben köszön itt vissza. Különösen az interaktivitás követelménye az, amelyben az Internet hasznos segítséget nyújt korunk vállalatai számára.

Arra a kérdésre azonban, hogy az online marketinganyagokban ugyanazt az arculatot kell-e visszatükrözni, mint egyéb megnyilvánulásokban egyértelmű pozitív választ ad („*az online üzenet akkor jó, ha következetesen egybehangzó a marketingprogram többi részével*” (Janal 1998. 61.o.)).

Az Internet eredményességét Carol Wallace, a Prodigy munkatársa a következőképpen foglalta össze: „*Mert nincs figyelmesebb közönség az online fogyasztónál. Mindkét keze a billentyűzeten, tekintet a számítógép képernyőjére tapad. Interakcióba kerül velünk, miután ő választotta ki a megfelelő Web-oldalt, ő kíván látni bennünket. Ez nagyon bensőséges értékesítési helyzetet teremt.*” (Janal 1998)

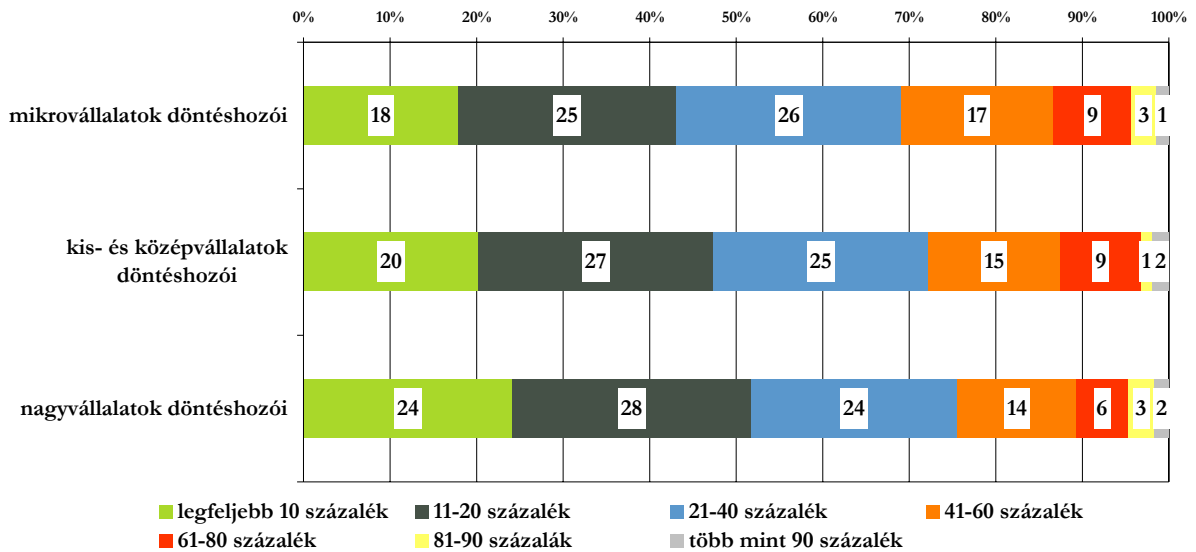
Az üzleti életben kialakuló, különböző szereplők közötti kapcsolódási formák közül ugyan csak egy a szervezetek közötti, business-to-business kapcsolat, de talán itt a legnagyobb a hagyománya és a mérhető előnye az elektronikus kapcsolattartásnak. Több, mint húsz éve van már lehetőség elektronikus rendelésre, okmányok cseréjére és számlák kiegyenlítésére (EDI – Electronic Data Interchange, EFT – Electronic Fund Transaction).

Az Internet lehetővé teszi virtuális kereskedelmi piacterek létrehozását a B2B kapcsolatokban, amely információkat nyújt, árukat, szolgáltatásokat kínál és lehetővé teszi a vásárlás lebonyolítását is. (Eszes-Bányai 2002)

Az üzleti döntéshozók számára sokan és sokféleképpen kínálják termékeiket, szolgáltatásaikat. A reklámozásra igénybe vett médiumok között előkelő helyen szerepel az Internet, amelyen keresztül az üzletemberek több mint 90 százaléka elérhető. A döntéshozók internetezési szokásai kapcsán számos jellegzetesség és egyedi vonás fedezhető fel. Összességében megállapítható, hogy az átlagnál innovatívabb és kezdeményezőbb célcsoporttal állunk szemben. A mobilinternet-használat szintén kiemelkedik a menedzserek esetében: mobiltelefonján csaknem 25 százalékuk internetezik, laptopon pedig valamivel több, mint 20 százalékuk használ mobil szélessávot. Az internetes tevékenységek között az ügyfelekkel és partnerekkel való kapcsolattartás mellett fontos szerepe van a versenytársak figyelésének és a hírek közötti tájékozódásnak is. (NRC piackutatás, 2008.)

**Az internetezéssel töltött időn belül a gazdasági, üzleti jellegű információk keresésével, olvasásával kapcsolatos internethasználat aránya**

*n = 559, 332, 183*



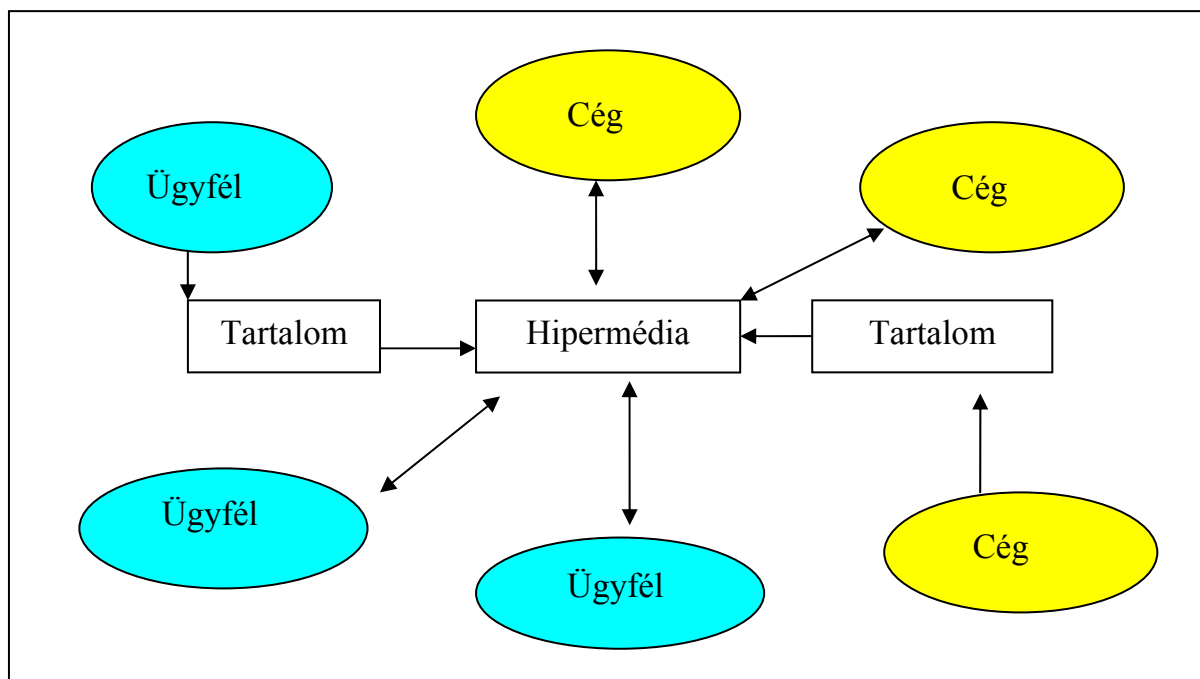
Forrás: NRC piackutatás, 2008.

Hazánkban az üzleti portálok többsége a hírek közlése mellett egyéb hasznos szolgáltatásokat is kínál a látogatóknak. A mikrovállalkozások menedzserei ezek közül az adózási információkat böngészik legnagyobb arányban (60 százalék). A kis- és középvállalkozások, valamint a nagyvállalati döntéshozók 56, illetve 57 százaléka a vállalati híreket olvassa szívesen. A rangsorban olyan szolgáltatások is szerepelnek, mint a makrogazdasági adatszolgáltatás, pályázatfigyelő, pénzváltó, angol szakszótár, csak hogy néhányat említsünk. A weblapokon használható kalkulátorok közül a bér kalkulátor, a valutaváltó és az SZJA kalkulátor a legnépszerűbbek. (NRC Piackutató, 2008)

### ***Az Online kommunikáció interaktív modellje***

A kommunikációs modellek fejlődési sorában az Osgood-féle interperszonális kommunikációs modellben (például egy személyes beszélgetés) még a médium technikai jellege nem játszik szerepet. Shannon és Weaver kibocsátó-befogadó modelljében már találunk technikai jellemzőket, de ez is csupán egy lineáris, vagy egyoldalú telekommunikációnak felel meg. Oenicke tömegkommunikációs modelljében már a forrás sugároz egy közönség számára, de még itt sincs közvetlen csere. Az online kommunikáció interaktív modelljében a következő szempontoknak kell érvényesülniük:

- Információátvitel technikai megoldása;
- Üzenetek kétoldalú vagy változó cseréje;
- A kibocsátó és befogadó szerepe felcserélhető, szimmetrikus;
- A közvetlen válasz lehetősége a csere minőségében benne van;
- Tömegközönség, kisebb csoportok vagy egyedek elérhetősége;
- A kommunikáció lehet nyilvános, vagy privát. (Eszes-Bányai 2002)



2. ábra. Az online kommunikáció interaktív modellje (Eszes-Bányai 2002. p.52)

A modellt angolszász területen many-to-many modellnek is nevezik. A hipermedián át bárki kommunikálhat bárkivel, megvalósul a szimmetria, de azt látnunk kell, hogy ez nem csupán a korábbi modellek továbbfejlesztett változata, hanem egy egészen új megközelítés.

A kapcsolati marketing és az Internet látszólag ellentmondásban vannak egymással. A hipermedia azonban megoldotta a tömegmedia és a személyre szabott marketing szintetizálását.

Némiképpen ellentmondásnak tűnhet a hipermedia ilyen felmagasztalása, különösen, ha azt olvassuk, hogy napjainkban egyre nagyobb szerepet kapnak a kapcsolatok a szervezeti piacokon. A pozitív kapcsolatok kialakítása viszont folyamatos párbeszédet és információcserét igényelnek.

Ha a kapcsolati marketinget, mint a kommunikáció egy alkalmazott formáját tekintjük, akkor feloldódik az ellentmondás, csupán megfelelő médiumot kell találnunk.

Ennek első lépése a vevői igények pontos felmérése, megismerése, illetve lehetőség szerint azok befolyásolása. Az esetleges konfliktushelyzetek kezelésében is hasznos lehet a folyamatos kommunikáció, akár egy hipermedián át is. Diller rámutat, hogy ezen problémák megoldásához nagyban hozzájárul egy kapcsolatot kezdeményező párbeszéd a vevővel, amely célja üzleti kapcsolat létrehozása. (Diller 1997)

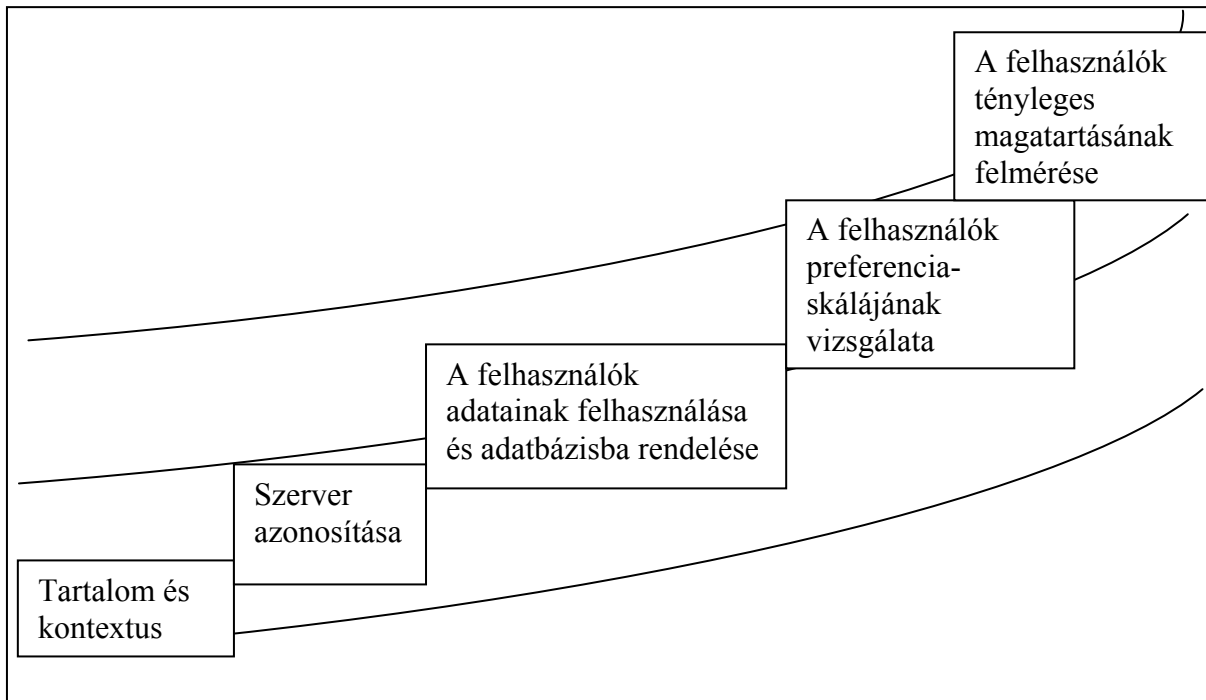
A tényleges tranzakcióhoz szükséges párbeszéd már szabványosított elemeket használ.

Az üzleti kommunikáció a hálózatokat felhasználja mind vállalaton belül (e-mailek, belső háló), mind a külső kommunikációban. A hagyományos kommunikációs eszközökhöz képest a legnagyobb változást talán az időtényező jelenti: nincsenek hosszú tervezési és átfutási idők, valamint a megjelenés után a reakció bekövetkezése is igen hamar megtörténhet.

Ezen túl az Internet igen jól szelektálható, a többi médiumhoz képest drasztikusan lecsökkenthető a meddő szórás. Viszont az üzenet csak akkor ér célba, ha a megcélzott is a befogadásáról dönt!

Ahhoz, hogy a megfelelő reklám a megfelelő emberhez jusson el pontos pozicionálás szükséges. Az Interneten demográfiai adatok, a fogyasztók ízlése és sok egyéb szempont alapján is pozicionálhatunk. A webhelyek számos módszert kínálnak minderre, a vevők felkutatásának egyszerűbb módjaitól egészen a bonyolult technikai megoldásokig.

A legegyszerűbb esetben a termékünkhöz kapcsolódó honlapon hirdetünk, kifinomultabb módszer, ha a regisztrációkból vonunk le következtetéseket. Újabb megoldás, ha a reklámszolgáltató eszközök által nyújtott adatokat használjuk fel. Adatbázisokból kutathatunk, szűrést végezhetünk, elemezhetjük a fogyasztói magatartást é akár személyre, vállalatra szabott reklámokat is készíthetünk.



**3. ábra: Testre szabás és a felhasználók közötti differenciálás fokozatai**

Forrás: Zeff-Aronson 2000. p.152.

A pozicionálás számos ismérv szerint történhet. A leggyakrabban a tartalmi környezet, vagy a regisztrációkból nyert adatok alapján történik.

A vállalatok online pozicionálásához segítő, érdekes és mindenképpen hasznos eredményeket hozott egy nemrégiben, Magyarországon végzett kutatás a tartalom alapján történő pozicionáláshoz a szervezeti piacok vonatkozásában. A mindennapos informálódásra használt honlapok rangsorát toronymagasan az origo és az index vezeti. Az üzleti döntéshozók közel 80 százaléka látogatja ezeket a weboldalakat. A domináns szerepű világháló mellett ugyanakkor helyt kapnak az offline médiumok; havi- heti- és napilapok is. A gazdasági hetilapok rangsorában első helyen szereplő HVG-t a döntéshozók közel 60 százaléka olvassa rendszeresen. Az üzleti, gazdasági jellegű honlapokat látogató döntéshozók többsége regisztrált tagsággal is rendelkezik az olvasott weboldalon, az oldalak hírlevelére feliratkozók aránya pedig eléri a 45 százalékot.

Az NRC Piackutató által készített felmérésből az is kiderül, hogy az üzleti döntéshozók a gazdasági, üzleti jellegű portálok mely tartalmait milyen arányban olvassák. A legtöbben a pénzügyi (több mint 80 százalék) valamint a politikai hírek (közel 60 százalék) iránt érdeklődnek. A rangsorban az előbbieket a technikai rovat, majd a tőzsde és devizaárfolyamok követik. Jól látható tehát, hogy az üzletemberek fontos szerepet szánnak a tájékozódásnak és időt szentelnek a pénzügyi és politikai helyzet követésére. (NRC Piackutató, 2008)

További jellemzője az internetes kommunikációnak az olcsóság. A direkt mail-hez képest egy e-mail hirdetés költsége az előbbi tizede és egy hosszú üzenet ugyanannyiba kerül, mint egy rövid.

Az online marketing természetesen „csupán” része a marketingnek, és mint ilyen, támogatnia kell a teljes marketingprogramot. Perjés szerint:

*„Az internetes megjelenés csak egy része a marketingmixnek, csak beépül, kiegészíti a már hagyományosan bevált értékesítési csatornákat.”* (Perjés 2001)

Az online összetevő része a megoldásnak, nem egyedüli megoldás. Egy újabb csatorna, amelyen kiszolgálhatjuk ügyfeleinket, így az alapvető marketingüzenetnek kell megjelennie az egész online reklám- és értékesítés-ösztönzési tevékenységben. Ahogyan az integrált marketingkommunikáció koncepciója azt megfogalmazza, a már rögzített képi és tartalmi elemek jelennek meg a virtuális térben.

Az, hogy a vállalati döntéshozók a lehetőségekhez képest mégis csekély mértékben használják az internetet sok közös, de talán még több egyéni okra vezethető vissza. A tendencia mindenestre javuló, csak a tömeg és egyedi kommunikációs eszközök egyensúlyát kell megtalálnunk.

zárásul egy idézet:

„Az Internet a rendelkezésre álló legkevésbé költséges marketingeszköz, amely ráadásul a legjobb költségkihasználással működik. Szerte a világon olvashatják üzeneteinket, és bármely más marketingmódszer költségeinek töredékéért üzleti kapcsolatba léphetnek velünk.” (Janal 1998.)

### Irodalomjegyzék

1. W.H. Bock - Jeff Senné(1997): Jövedelmező internet (Budapest, Bagolyvár Könyvkiadó)
2. Diller, H.(1997): Veraenderungen im Marketing durch Online – Medien in: Bruhn, M. - Steffenhagen, H.: Marktorientierte Unternehmensführung: Reflexionen – Denkanstöße – Perspektiven, Wiesbaden, 513-538.old.
3. [Eszes István Bányai Edit](#) (2002): Online m@rketing (Műszaki Könyvkiadó)
4. Daniel S. Janal (1998): Online marketing kézikönyv (Bagolyvár Könyvkiadó)
5. Zeff, Robbin - Aronson, Brad (2004): Reklám az interneten (Geomédia)
6. NRC piackutató, Összefoglalás a VMR eco kutatás eredményeiből 2008. október <http://www.mrsz.hu/study.php?cmsseid=r3vmj7suhkkamrgj843jh8d1q0>
7. [A varázslat kulcsa](#) Kommunikáció mellett értékesítésre is jók a harmadik generációs honlapok Kreatív Online 2006. 09. 14. XV. évf., 8-9. szám
8. Balogh Szonja (2005) WEB-design? : Portálépítés! : az integrált online rendszerek növelik a kommunikáció hatékonyságát [Kreatív](#) (14. évf.) 6. sz. 68-70.o.



## AZ INGATLANADÓZTATÁS GYAKORLATA

**Dr. Fellegi Miklós**

PhD, egyetemi adjunktus

*Miskolci Egyetem Üzleti Információgazdálkodási és Módszertani Intézet*

### Summary

The aims of my research to analyze the effects of the value based property tax, to find the winners and losers of these tax changes and the reform of the local taxation generally. Property tax is part of the present system of taxation in Hungary as well, under the names of building tax or land tax. Its importance can be neglected though even at the level of local authorities tax revenues, giving only 1,5% of local governments' revenues on the country's average. The main question of my research was whether the modelled value-based property tax can be able to fill in the space of the present local taxes or a fragment of them.

The answers on the one hand, from the tax-theoretical aspect the value-based property tax is a better match for the principles of equity and social just than the unity-based similar tax, while on the other hand it can be a solution to internal problems of the tax system by broadening the tax base and decreasing the tax wedges of enterprises, letting their competitiveness be improved through this, and increasing the tax revenues of local governments at the same time. Thirdly, by forming a mathematically easily useable and flexibly changeable model the scale of changes in the structure of the tax wedge and the wedges of distinct tax payers became measurable. Data standing at our disposal made it possible to prepare a country level estimation of potential scale of revenue to be expected from this type of taxation, and the extent of tax wedge by the same nominal tax revenue given distinct combination of benefits and tax keys by the help of the model.

### Bevezetés

Az elmúlt két évtized során felhalmozódott adózási tapasztalataink, az Európai Unió tagságunk és nem utolsósorban az ország versenyképességének javítása indokolja, hogy a jelenlegi magyar adóstruktúra átalakításra kerüljön. Az adóterhek további növelése, az ország versenyképességének legalább szinten tartása miatt nem járható út. Ugyanakkor a közkiadások növekvő igényét figyelembe véve, az adóbevételek csökkentése sem jelent valódi alternatívát. A változtatás egy olyan új adószervezet felé kell, hogy elmozdítsa a rendszert, amelyben az egyes adózók terhei úgy csökkennek, hogy közben az összes adóbevétel változatlan marad, vagy növekszik. Ez a látszólagos paradoxon feloldható például az adóalap kiszélesítésével. E mellett azonban szükséges az adórendszer egészének, az egyes adófajták szabályainak, kedvezményeinek és mindezekkel együtt az adóadminisztrációnak az egyszerűsítése is. Az átalakítás során további fontos szempont az átláthatóságnak, valamint az adóellenőrzés és az adóbehajtás eredményességének a növelése. Az adórendszer átfogó modernizációjának tehát egyszerre kell választ adnia a nemzetközi adóverseny kihívásaira, a költségvetés bevételi várakozásaira, valamint az igazságosabb teherelosztás biztosítására úgy, hogy mindeközben a gazdaság szereplőinek döntéseit a megfelelő irányba orientálja. Tehát az államháztartás jelenlegi problémáinak megoldása csak egy strukturális adóreform keretében valósítható meg.

A teljes adórendszer átalakításán belül a reformnak a helyi adók – tágabb értelemben a helyi bevételek – szerepének növekedését kell eredményeznie úgy, hogy a szubszidiaritás elve ne csak üres elv maradjon, hanem valóságos tartalommal feltöltődve érvényesülhessen a gyakorlatban. Ez csak úgy képzelhető el, ha a feladatok mellé „pénz, paripa, fegyver” párosul annak érdekében, hogy valódi döntési pozícióba kerülhessenek a helyi önkormányzatok. A fejlettebb gazdasággal rendelkező országokban, Magyarországhoz viszonyítva lényeges különbség mutatkozik az adóztatási jog központi, regionális és helyi szintje közötti elosztásban. Ezen országok példája alapján megfontolandó az önkormányzatok – saját döntésén alapuló – adókivetési jogának szélesítése, valamint helyi szinten is egy új adóstruktúra kialakítása. Kutatásomban a hangsúlyt a jelenlegi egységalapon kivetett helyi vagyoadó megújítására, annak értékalapú ingatlanadóval való felváltására helyeztem.

Egy reform értékű átalakítás során különösen fontos szempont, hogy egy részhalmazt – jelen esetben a helyi adókat – ne ragadjunk ki annak a rendszernek az egészéből, amelynek meghatározó részét alkotják. Az adórendszer átalakítása során megkerülhetetlen annak a kérdéskörnek az érintése, hogy milyen típusú adók esetén célszerű helyi adókban gondolkodni és melyek azok, amelyeket indokolt központi adóként működtetni? A problémát tovább árnyalja, hogy az egyes adónemeket adóigazgatási szempontból is meg kell vizsgálni, hogy az adóadminisztráció, adókiivetés, adóbeszedés és az adóellenőrzés központosított legyen-e, vagy önkormányzati szintű, esetleg regionális, ha figyelembe kívánjuk venni az eredményesség és hatékonyság kritériumait? Összefoglalva, a legfontosabb nyitott kérdés tehát az, hogy milyen legyen az az új adóstruktúra, amely a legjobban képes növelni Magyarország versenyképességét úgy, hogy egyben az adózási alapelvekben megfogalmazott kritériumokhoz való közeledést is biztosítani tudja? Ez további kérdéseket vet fel arra vonatkozóan, hogy egy adórendszer esetén annak hatékonysága, vagy a társadalmi szolidaritás a fontosabb? Ennek a nem kevésbé izgalmas problémának a vizsgálata azonban már meghaladja jelen írás kereteit és célkitűzéseit.

A magyar adórendszerben nem kellő súllyal – elsősorban a vállalkozásokat érintően – egység, azaz négyzetméter alapon kivetett építmény- és telekadó formájában van jelen a vagyoadó. A jelenlegi rendszerben adott annak lehetősége, hogy a vagyontárgyakba menekített jövedelmek mentesülhessenek az adófizetés alól. A megoldás kézenfekvőnek tűnik: meg kell adóztatni a vagyontárgyak közül is a legjobban láthatóakat, az ingatlanokat. A megállapított „diagnózistól” azonban hosszú út vezet a „terápiáig”. A kutatásom során felvetett kérdések megválaszolásához a hatásvizsgálat módszertanát hívtam segítségül, amely alkalmas arra, hogy a vizsgálandó probléma szempontjából meghatározó tényezőket a kevésbé jelentősektől el tudja különíteni. Jelen tanulmányban az említett nagyobb kutatásnak csak egy szűkebb területére helyeztem a hangsúlyt.

### **Az ingatlanadóztatás gyakorlata**

Nemzetközi viszonylatban az ingatlanadó biztos eleme a helyi önkormányzatok finanszírozási rendszerének. A magyar adórendszerben léteznek vagyoni típusú adók, de azok jelentősége messze elmarad a fejlett országok átlagától. Az OECD országokban a vagyoni típusú adókból származó bevételek átlagosan a GDP 1,9 %-át teszik ki, ez az arány Magyarországon a GDP 0,6 %-a. A vagyoni típusú adóbevételek összes adóbevételekhez viszonyított arányának OECD átlaga 5,4 %, míg ugyanez az arány Magyarországon 1,4 %. (Deli, 2007. 24. o.) A decentralizáció hatékony megvalósítását szolgálja, ha a küszöbön álló adóreform során egy olyan új hazai adórendszer jönne létre, amelyben az ingatlanadó meghatározó szerephez jutna a helyi adók vonatkozásában.

Tekintsük át azokat az érveket, amelyek mellett szólnak, hogy miért megfelelő adónem az érték alapú ingatlanadó a helyi önkormányzatok számára. Ezek a következők:

- Minden önkormányzat területén, az önkormányzat nagyságával arányos számú adóztatható ingatlan található. Ezért az ingatlanra kivetett adó, a kisebb és a nagyobb méretű önkormányzatok számára is megfelelő nagyságú forrást képes biztosítani.
- Mivel a helyi szolgáltatások színvonala megjelenik az ingatlanok értékében, – érvényesül a haszonelv – ezért a rájuk kivetett adó jó alapot szolgáltat a helyi közszolgáltatások finanszírozására.
- Az adótárgy jól „látható”, könnyen felderíthető<sup>10</sup>, ezért megfelelő szabályozás esetén nehezebb az adóelkerülés.
- A befizetett adó felhasználása<sup>11</sup> helyi szinten könnyen számon kérhető.

---

<sup>10</sup> Elkerülendő az olyan szabályozás, amilyen a luxusadó esetén volt megfigyelhető, - a luxusadót 2005. évi CXXI. törvénnyel vezették be - amikor a jogalkotó szándéka ellenére maradtak kiskapuk az adó elkerülésére. Az említett adónem csak töredékét hozta az előzetes számítások alapján várt bevételnek. Jelentősége vidéken teljesen elhanyagolható.

<sup>11</sup> A haszonelvnek való jobb megfelelés érdekében elképzelhetőnek tartom, hogy a befizetett adó bizonyos százalékának felhasználásáról az adózók dönthessenek. Ezek olyan felkínált szolgáltatások, vagy beruházások lehetnének, amelyek az adott település ingatlanainak értékét növelnék, még szorosabbá téve a kapcsolatot a helyi szolgáltatások és az ingatlanok értéke között. **Értékalapú ingatlanadó esetén az önkormányzatok számára így folyamatosan biztosítva lenne a kiadásokkal lépést tartó bevétel növekedés.**

- A helyi adóapparátus motiváltabb az adóbeszedésben, mintha ez központilag történne.
- A mentességek és kedvezmények köre és mértéke a törvény korlátain belül a helyi sajátosságokhoz igazítható.

Az értékalapú ingatlanadó bevezetéséhez szükséges gyakorlati előkészületek érdemben még nem kezdődtek el az országban. Az ingatlanadózáshoz szükséges klasszikus tevékenységsorozat a következő feladatokból áll:

- Nyilvántartás
- Vagyonértékelés
- Korrekciós tényező meghatározás (becslés)
- Adókiivetés – adóbeszedés

A **nyilvántartás** két részre bontható. Alapvetően az adóztatható ingatlanvagyon felméréséről van szó. Első lépésben meg kell tenni valamennyi potenciális adótárgy számbavételét és azonosítását. Törekedni kell a tévedések, pontatlanságok, korrupció és egyéb tényezők miatti tökéletlenségek kiküszöbölésére. Második lépésként a helyi adórendeletnek megfelelően el kell készíteni az adóztatható adótárgyak regisztrációját.

A folyamat kétféle eljárással valósítható meg. Önbevallás esetén az adóalanyok biztosítják a szükséges információkat egy adóhatóság által elkészített speciális adatlap segítségével. A módszer előnye a költségtakarékosság, hátránya ugyanakkor a pontatlanság és az eltitkolás lehetősége. A másik eljárás a vagyonleltár készítése. Ebben az esetben az adóhatóság a helyszínen jut megfelelő információhoz. Ez lehetőséget biztosít valamennyi ingatlan számbavételére az adótörvénynek megfelelő szempontok szerint. A két módszer kombinációja is elképzelhető. A jól működő vagyonadóztatási rendszer alapja egy teljes körű, karbantartott és naprakész ingatlanadatszter kialakítása. Ennek az elkészítése a közeljövő legnagyobb feladata.

A **vagyonértékelés** folyamatát is két részre lehet bontani. Első lépésben a vagyonértékelők csoportokba sorolják az ingatlanokat. Az osztályozás során elkülönítik a lakás és nem lakás célú ingatlanokat, valamint további bontásban különbséget tehetnek használat szerint is az ingatlanok között, például ipari ingatlan, üzlethelyiség, garázs, üres telek, stb.<sup>12</sup> Második lépésben történik a vagyon értékelése. Ennek bázisa lehet a bérleti díj, vagy a forgalmi érték, esetenként a helyzeti, vagy fekvési érték.

Az értékelés információs bázisa lehet a hasonló ingatlanok értékesítési ára<sup>13</sup>, a jövedelemtermelés és a kivitelezési költségek nagysága. Napjaink tendenciája, hogy legáltalánosabbnak a forgalmi értéken alapuló értékbecslés tekinthető. A forgalmi érték rendszerint az eladó által elvárt és a vevő által preferált ár között található. A bérleti díjon alapuló módszer elsősorban bérlakások és irodák esetén alkalmazható.

A következő lépés a **korrekciós tényező**<sup>14</sup> meghatározása. A gyakorlatban, elsősorban műszaki, építészeti, használati, telekadottsági, infrastrukturális, környezeti, alternatív használati, jogi és adópolitikai okokból tapasztalható eltérés a forgalmi érték és a becsült, vagy korrigált érték között<sup>15</sup>. Az így kiszámított érték lesz az adóköteles ingatlan adóalapja, amelyet a nominális adókulccsal megszorozva, megkapjuk az ingatlan után fizetendő adót. (Szmecsa, 2006. 166-169. o.)

A korrigált forgalmi érték kiszámítása azokban az esetekben okoz problémát, amikor olyan helyen kell meghatározni, ahol évek óta nem volt ingatlanforgalom, vagy ha az adott ingatlan sajátos,

<sup>12</sup> Ennek magyarázata, hogy az adótörvény szerinti kedvezmények, vagy mentességek esetén egyszerűbb az egyes alcsoportokra egységesen alkalmazni az esetlegesen eltérő adókulcsokat. Az alcsoportokat tehát a törvényalkotó szándéka szerint célszerű kialakítani, már a nyilvántartás fázisában.

<sup>13</sup> Ez természetesen csak az ingatlanok egy hányadánál használható viszonyítás. Az olyan területen fekvő ingatlanok esetén, amelyekre nem volt adás-vétel egy belátható időtartamon belül, vagy nem forgalomképes ingatlanról van szó, ott más információk alapján kell a becslést elvégezni.

<sup>14</sup> Erre példa Magyarországon, a gyakorlatban kevésbé használt korrigált forgalmi érték, amely a vállalkozások építmény és telekadója esetén az egyik alternatíva az önkormányzat számára az adó meghatározásához. Néhány településtől eltekintve azonban az egység alapú – négyzetméter arányos – adóztatás mellett döntöttek a magyar önkormányzatok.

<sup>15</sup> Az eltérés az azonos ingatlan csoportokon belül, az ingatlan csoportok között, valamint a különböző önkormányzatok között is megfigyelhető.

egyedi jellemzőkkel rendelkezik, valamint abban az esetben, ha az ingatlanárak gyorsan változnak. További problémát jelent a meghatározott forgalmi érték naprakészen való tartása. Az évenkénti becslés az egyébként sem olcsó adófajtát még inkább megdrágítaná. A gyakorlatban, egyfajta optimumként, a három-öt éves időközönkénti értékelés terjedt el. A köztes időszakban statisztikai módszerek alkalmazása segíti a rendszer pontosságának folyamatos növelését az ingatlanforgalom, valamint a jövedelmi tényezők és a kivitelezési költségek változásának nyomon követésével. Amennyiben tehát az ingatlanok összehasonlíthatóságát lehetővé tevő alapadatok, mint kor, méret, funkció, felhasznált építőanyagok, fűtési rendszer, stb. rendelkezésre állnak, akkor elvégezhető az összehasonlítás és a korrekció. Ez a módszer elsősorban a relatív érték, tehát az értékváltozás és nem az abszolút érték meghatározására alkalmazható.

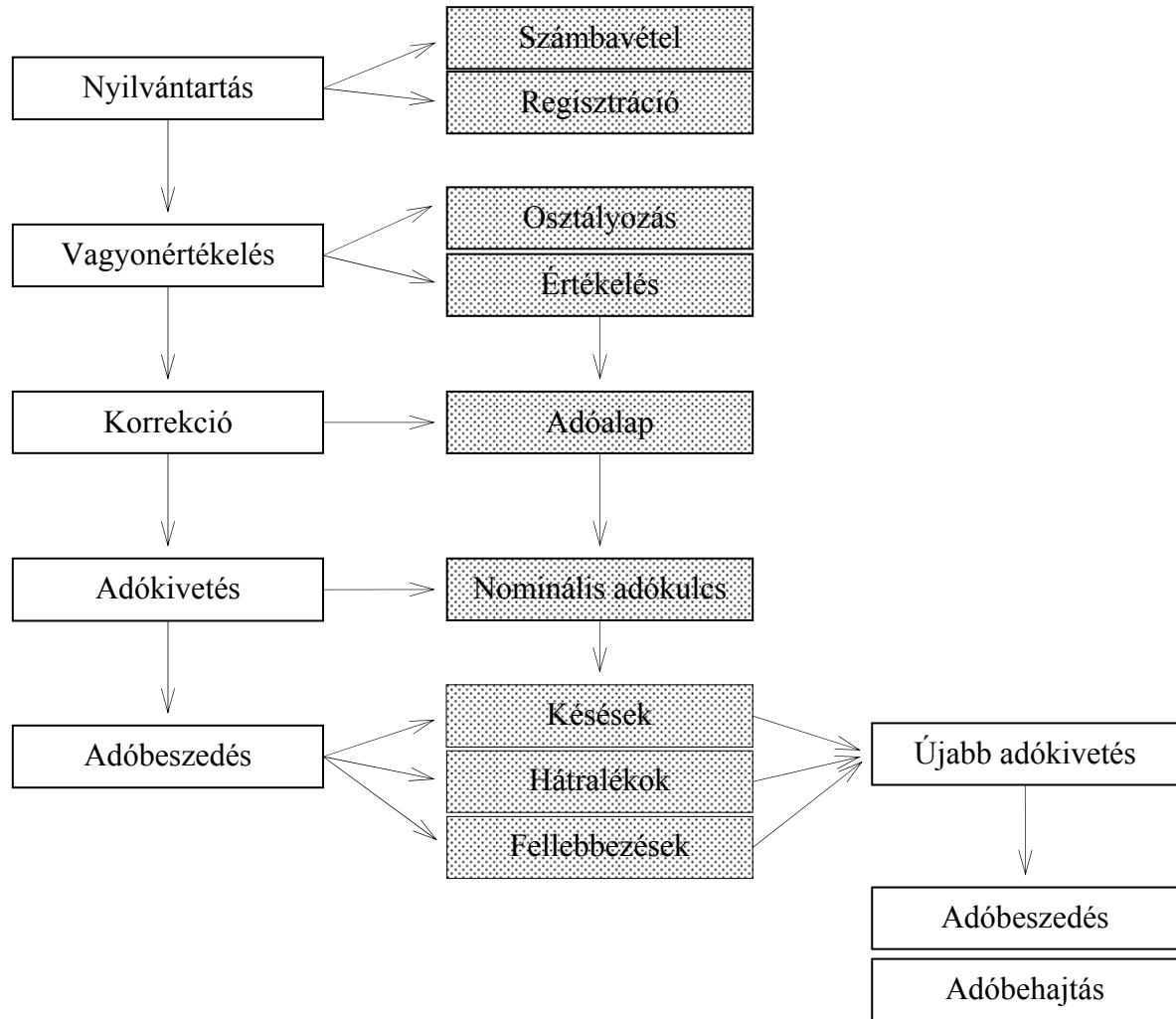
A helyi önkormányzatok – költségkímélő megoldásként – alkalmazhatnak tömeges értékelést, ha nagyszámú, de hasonló jellegű ingatlan értékét kell megbecsülniük. Probléma azonban ilyen esetekben is felmerül, mert hasonló jelleg mellett is beszélhetünk eltérő adottságokról, amelyek az ingatlan értékére hatással vannak. Ilyen lehet például, az adott ház tájolása, lakás esetén az emeleti elhelyezkedés, vagy a kilátás milyensége, stb.

A folyamat utolsó két lépése az **adókiivetés** és **adóbeszedés**. Az adókiivetés az adóalapra számított nominális adókulcsnak megfelelő érték meghatározásával történik. Az utolsó, az adóbeszedés fázisa költséges lehet azokban az esetekben, amikor magas az adóköteles ingatlanok száma, ugyanakkor alacsony az adófizetési hajlandóság. Az adóbeszedés hatékonyságát tovább csökkenthetik a késedelmes befizetések, hátralékok, fellebbezések és az újbóli adókiivetések adminisztrációs költségei.

A potenciálisan elérhető adóbevétel csak egy tökéletesen működő adóztatási folyamatban érhető el. A valóságban ezt az értéket általában csak megközelíteni lehet. Az ingatlanadózás mindegyik fázisában felléphet veszteség. Az ingatlanadóztató országok tapasztalatai azt mutatják, hogy a legkörültekintőbben a számbavételnél és a vagyonértékelésnél kell eljárni, mert ebben a két fázisban lehet a legnagyobb veszteséget elszenvedni. Kiemelt figyelmet érdemel még a korrekciós fázis, amikor az adóalap meghatározása történik.

Az adóztatás egyes fázisainak megvalósítása különböző szervezeti formákban lehetséges. A vagyonértékelés és a korrigált vagyonérték meghatározása lehet központi kormányzati, de helyi önkormányzati feladat is. Az adóbehajtás szintén mindkét kormányzati szinthez telepíthető. Egyes fázisokban a magánszervezetek is szerepet játszhatnak. Egy lehetséges felosztása a fázisoknak, ha például a vagyonértékelést – mivel nagyobb szakértelmet követel – a központi apparátus hozzáértésére bízzák. Az adóbeszedést, viszont célszerű az abban közvetlenül érdekelt helyi önkormányzatra bízni. A kedvezmények és mentességek megítélésének, szintén helyben van a nagyobb kompetenciája. A többi fázis tekintetében ugyanígy megvan a választás lehetősége. Ez a logika egy megosztott adóadminisztrációs modellt preferál. Erre találunk példát az Egyesült Királyságban, Németországban és Hollandiában. De létezik mindkét irányban ellenpélda is. Franciaországban az ingatlanadózás adóadminisztrációs feladataival csak a központi kormányzat foglalkozik, míg az Egyesült Államokban ugyanezen feladatokat kizárólag a helyi önkormányzatok látják el. (Lados, 1995. 29. o.)

A következő ábra összefoglalóan szemlélteti a leírt folyamatot.



1. ábra: Az értéken alapuló ingatlanadóztatás folyamata  
forrás: Lados, 1995. 24. o. alapján saját szerkesztés

### A vagyonértékelés módszerei

Az értékbecsléskor leggyakrabban alkalmazott két módszer a **bérleti díjon** és a **forgalmi értéken** alapuló becslés. A két becslési alap közötti választás a gyakorlatban az adóterhek eltérő megoszlását eredményezheti. Alkalmazásuk az egyes országokban különböző<sup>16</sup>.

A vagyonértékelés lehet szabályozott, vagy szakértői. **Szabályozott vagyonértékelés** esetén törvény határozza meg az értékelés módszerét, az eljárási és számítási módokat. **Szakértői módszer** esetén a vagyonértékelő szervezet szabadon választja meg az ingatlan felértékelésének módját. A vagyonértékelő lehet kormányzati, vagy magán szervezet is. Ismert még az **önbevalláson alapuló**<sup>17</sup> vagyonértékelés is. Ez utóbbi esetben jogosan felmerülhet a pontosság és szakszerűség kérdése, de feltételezve, hogy az adózók nem egyeztetik bevallásaikat, csak az adott értékövezetben kiugróan eltérő értékű ingatlanok ellenőrzését kell az adóhatóságnak elvégeznie.

Az európai gyakorlatban az egyes ingatlanokat **egyedileg értékelik**. Az USA-ban és a világ legtöbb országában a **tömegbecslés** módszerét használják. A módszer alkalmazása úgy történik, hogy a településeket zónákra osztják és az egyes zónákon belül az azonos típusú ingatlanokra azonos

<sup>16</sup> A hagyományos ingatlanvagyon adóztató országok közül például az USA-ban a forgalmi értéket, az Egyesült Királyságban 1988-ig a bérleti díjat, majd 1993-tól a forgalmi értéket, Új-Zélandon pedig egyszerre használják mind a kettőt az adóalap meghatározásához.

<sup>17</sup> Ezt elsősorban költségkímélő tulajdonsága miatt részesítik előnyben.

értéket állapítanak meg. Az elkülönített zónák hasonló jellegűek kell, hogy legyenek mind az ott található épületek karaktere és építési éve, mind a területen található közszolgáltatások színvonalát tekintve.

A felbecsült vagyoneértékre, mint adóalapra kivetett vagyoadó kulcsát befolyásolja az adót kivető kormányzat bevételi szükséglete és a becslés érték is. Ezek alapján egy adott ingatlan esetén, az ingatlan piaci értékéhez viszonyítva beszélhetünk nominális és effektív adókulcsról. A **nominális adókulcs** az ingatlanértékre, mint adóalapra<sup>18</sup> kivetett tényleges adómértéket jelenti. Ez a kulcs egy adott ingatlankategórián belül minden egyes ingatlanra egyforma nagyságú. Az **effektív adókulcs** ezzel szemben az adott ingatlan valódi adóterhelését mutatja a tényleges forgalmi értékhez viszonyítva. A meghatározásból következően ez az adókulcs ingatlanonként nagymértékben eltérő lehet. Az eltérés részben a különböző vagyoneértékekből, másrészt a zónánként különböző korrekciós tényezők alkalmazásából adódik. (Lados, 1995. 14-15. o.)

### Megoldandó problémák az ingatlanadó-rendszerben

A problémák nem jelentéktelen része a korrekciós tényezők alkalmazásából adódik. Ez részben a kedvezmények és mentességek meghatározásának témakörét érinti. A teljességre való törekvés igénye nélkül<sup>19</sup>, vizsgáljunk meg néhány – az ingatlanadó magyarországi bevezetése esetén – megoldásra váró problémát. Ezek a nyitott kérdések a következők:

- Az engedményt az adókulcsból, vagy az ingatlan becslés értékéből kiindulva célszerű-e meghatározni?
  - Mindkettő előfordul a gyakorlatban<sup>20</sup>.
- Milyenek legyenek az adókulcsok?
  - A túl magas adókulcsok gyenge begyűjtési hatékonyságot eredményezhetnek.
  - A túlságosan alacsony kulcsok viszont csökkenthetik az egyébként drága adófajta gazdaságosságát.
  - Az adókulcsok megválasztása és időnkénti változtatása érzékeny lehet a helyi politikára, ezért is javasolt azok központi meghatározása.
- Kérdésként merülhet fel a progresszivitás léte és annak mértéke?
  - Az értékalapúság nem indokol további progresszív sávositást, hiszen a linearitás is biztosítja a nagyobb érték után a nagyobb adóbevételt.
  - Az értékesebb ingatlanok nagyobb mértékű adóztatása az értékteremtés, a minőségi építkezések, a fejlesztések visszaszorulását, és ezzel párhuzamosan, az értékhatár közeli ingatlanok esetén, a korrupció növekedését<sup>21</sup> eredményezné. Az értékhatár fölötti ingatlannal rendelkező tulajdonosok esetén ugyanakkor sérülne a méltányosság elve. Ez elsősorban az értékhatárt éppen el nem érőkkel való összehasonlításban jelentkezne a legélesebben.
- Kikre vonatkozzon, és mekkora legyen a kedvezmény mértéke?
  - Gyakori az idős emberek kedvezménye. Meggondolandó, hogy a nyugdíjasokra, azon belül is csak az öregségi nyugdíjkorhatárt elérőkre, vagy korhatár nélkül a

---

<sup>18</sup> Ez mindig egy becslés ingatlanérték, amely az egyes országok adórendszerében meglévő különböző preferenciák érvényesítésekor egy korrekción is átesik, ennek megfelelően korrigált ingatlanértékről van szó.

<sup>19</sup> De fontosságukat tekintve, az ingatlanadó sikeres bevezetésének lényegi kérdéseiről van szó.

<sup>20</sup> Matematikailag és így adóbevétel szempontjából is egyenértékű, ha például a normál kulcs 50%-val kell adózni, vagy ha az ingatlanértéknek csupán az 50%-a után kell megfizetni a normál kulccsal számított adót. Az érintettek felé való kommunikáció eredményességének szempontjából az utóbbi azonban sokkal „szemléletesebben” tükrözi a kedvezmény mértékét.

<sup>21</sup> Amennyiben sávosan progresszív ingatlanadót feltételezünk, akkor a sávhatár(ok)hoz közeli értékű ingatlanok esetén az ingatlan tulajdonosok érdekeltté válnak abban, hogy az alacsonyabb sávba tartozónak értékeltesék az ingatlanukat. Természetesen minél pontosabban kidolgozott, egységes és átlátható az értékbecslés módszertana, annál kisebb mozgásteret enged az ilyen jellegű „értékeltérítéseknek”.

- rokkantnyugdíjasokra<sup>22</sup>, esetleg a munkanélküliekre is vonatkozzon-e a kedvezmény.
- Az önkormányzatok elemi érdeke a területükön fekvő ingatlanokon végzett korszerűsítések<sup>23</sup> esetén figyelembe vehető kedvezmény érvényesítése, például az igazolt költségeknek az ingatlanadó alapjából való leírhatóságának formájában.
  - A jelzáloghitellel terhelt ingatlanok teljes tulajdonba kerüléséig tartó kedvezménye. Az adórendszer egyszerűségével szembeni követelmények figyelembevételével, az ingatlanadó bevezetésekor még hátralévő futamidő és a hitel nagyságának alapján egy átlagos, a tulajdoni arányt leképező százalék lehet a kedvezmény mértéke.
  - Megfontolandó és a méltányosság elvét figyelembevevő, hogy az adóalany tulajdonában lévő első ingatlan normál kulccsal adózzon, míg a második és további ingatlanok magasabb adókulccsal adózzanak<sup>24</sup>.
  - Szükséges az ingatlanadó leírhatóságának biztosítása a személyi jövedelemadóból, illetve vállalkozások esetén a társasági adóból. Ez közvetve arra a problémára is megoldást nyújtana, hogy a megszerzett jövedelem fedezetet biztosít-e az adott ingatlanra. Ennek összhangja esetén a teljes, vagy közel a teljes leírhatóság biztosított lenne, míg akinek, illetve amely társaságnak a jövedelemadója nem korrelálna a birtokolt ingatlan értékével, az nem élhetne a leírhatóság lehetőségével<sup>25</sup>.
  - A széles körű kedvezmények alacsony adókapacitást eredményezhetnek.
  - Legyenek-e mentességek<sup>26</sup> és azok kiket érintsenek?
    - Leggyakrabban a karitatív és vallási szervezetek, valamint kormányzati, önkormányzati tulajdonban lévő ingatlanok esetén alkalmazzák a mentességet. Ezekben az esetekben adóbevétel csökkenést okozhat a szervezetek tulajdonában lévő ingatlanok számának indokolatlan gyarapodása.
    - A településfejlesztés biztosítása, az adott körzet gazdasági potenciáljának növelése érdekében kívánatos lehet az újonnan létrehozott ingatlanokat, az adott gazdasági évben mentesíteni az adó alól olyan módon, hogy a beruházásra fordított összeggel csökkenhető legyen az ingatlanadó alapja.
    - Indokolt lehet egy bizonyos értékhatár alatti ingatlanok mentesítése az adó alól. Ez a határ a magyarországi ingatlanértékek és jövedelmi helyzet, valamint a

<sup>22</sup> A jelenlegi magyarországi munkaképes korú lakossági összetételt figyelembe véve, ez utóbbi rétegre is kiterjeszteni a kedvezményt, a helyzet további romlását, a „leszázákolással” jogtalanul élők számának növekedését eredményezhetné, amely folyamat a gazdaság szándékolt kifehéritése ellen hatna.

<sup>23</sup> Ez erősen megfontolásra javasolt szempont, hiszen az ellenkezője, tehát az azonos értékű ingatlanok közül a korszerűbbek magasabb adóztatása az ingatlanok „elhanyagolására” ösztönözheti a tulajdonosokat, ami egyetlen település esetén sem kívánatos tendencia. A leírhatóság biztosítása közvetett hatásként számlakérésre ösztönözné a megbízót, ami egyenes következményként számlaadásra kényszerítené a kivitelezőt. Az építőiparban tapasztalható számlaadási fegyelem növekedése szintén nem elhanyagolható mértékű „gazdaság-fehéritő” hatással járna.

<sup>24</sup> A probléma árnyaltabb, mint amilyennek első felvetésre látszik, hiszen a gyakorlatban előfordul olyan eset, amikor egy adóalany tulajdonában lévő két, három, vagy akár több kisebb értékű ingatlan együttesen sem éri el, egy valamely másik adóalany által birtokolt egyetlen ingatlan értékét. Tehát előfordulhatna olyan eset, amikor kevesebb érték után több adót kellene fizetni. Ha azonban az értékalapúságban gondolkodunk, akkor nem szükséges az ingatlanok birtokolt száma szerint különbséget tenni az adóalanyok között, hiszen egy adott ingatlanérték után kell az adóalanyoknak az adót megfizetnie és ez független attól, hogy ez szám szerint hány darab ingatlanból tevődik össze. Közvetetten, olyan nem szándékolt hatást is kiválthat az intézkedés, amelynek eredményeképpen a válások száma megnövekedne, amely más területen ugyan, de nagyobb kiadást jelenthetne a költségvetésnek.

<sup>25</sup> Optimális esetben, egyéb intézkedésekkel együtt, hosszú távon ez szintén a gazdaság kifehéritésének irányába hatna.

<sup>26</sup> Ebben a kérdésben kell talán a legkörülményesebben eljárni, hiszen egy rosszul megválasztott adómentesség később nehezen korrigálható. Előfordulhat olyan eset is, amikor a jogalkotó szándékával éppen ellentétes, de legalábbis nem kívánt hatás érvényesül az adómentesség következtében. Példaként említhető a minimálbér adómentessége és az abból következményként levezethető problémák.

költségvetés egyenlegének ismeretében, az öt millió forintnál kisebb értékű ingatlanoknál húzható meg. Számolni kell azonban azzal a jelenséggel, hogy az adómentes határ közelében lévő ingatlanok értékbecslésénél jelentősen megnőhet a korrupció és ennek következtében az adóelkerülés lehetősége.

Általában is elmondható a kedvezményekről, de különösen a mentességekről, hogy egyrészt az igénybevétel jogosságának ellenőrzése miatt nagymértékben megnövekednek az adóhatóság költségei, másik oldalról pedig a széles körű kedvezmények és mentességek az adókapacitást csökkentik, rontva ezzel két irányból is az adóbeszedés eredményességét.

A lehetséges adókedvezmények és adómentességek áttekintése után vizsgáljuk meg azokat a további tényezőket, amelyek alapján bírálat érheti az értékalapú ingatlanadót.

Egy adórendszert általában akkor tartanak igazságosnak, ha a magasabb jövedelmű rétegek adóterhe nagyobb, vagyis az adórendszer progresszivitását, de legalábbis a linearitását kívánja meg az igazságosság elve. Ezzel szemben az ingatlanadó regresszivitást<sup>27</sup> mutat, hiszen jövedelemtől függetlenül terhel mindenkit. A regresszív hatás magyarázata rendkívül egyszerű. A háztartások kiadásai az ingatlanadót is tartalmazó lakhatási költség meghatározó tétel, amely alulról korlátos, tehát nem csökkenthető nullára. Ezen tulajdonságának köszönhetően az ingatlanadó a legalacsonyabb jövedelemmel rendelkező csoportokat sújtja a legjobban. Ebben a csoportban, Angliában és Walesben a háztartások jövedelmének 8,1%-át teszi ki az ingatlanadó, míg a legmagasabb jövedelmi csoportban ez az arány a 2%-ot sem éri el. (Cullis, 2003. 492. o.)

A regresszív hatás mérséklésére, a kedvezményeknél már említett lehetőségekkel lehet élni. Vagyis bizonyos csoportok részesülhetnek kedvezményekben, mint öregségi nyugdíjasok, alacsony jövedelműek, csonka családok, mozgáskorlátozottak, de minden olyan esetben, amikor az adófizetők személyére szabott az adórendszer, a jogosultság ellenőrzésére<sup>28</sup> fordított aránytalanul nagy kiadások rendkívüli módon megnövelik az adóigazgatás költségeit. A háztartások minősítésének a költsége nem áll arányban a regresszivitásból származó veszteségekkel.

Mivel az ingatlanadó helyi adó, így kulcsai a központi szabályozás<sup>29</sup> ellenére különbözőek lehetnek. Azok a települések, amelyeken az ingatlanok értéke alacsonyabb, a helyi kiadások fedezésére magasabb adókulcsot használhatnak. Ez az intézkedés tovább ronthatja a település gazdasági helyzetét, mert negatívan hat a vállalkozások és háztartások letelepedésére<sup>30</sup>. (Szalai, 2007. 15. o.)

Értékalapú ingatlanadó esetén problémát jelent a felértékelés szabályozottsága és rendszeressége. A felértékelés és ezzel az adóigazgatás költsége magas, ezért szabályozás híján fennáll annak a veszélye, hogy rendszertelenül, önkényesen és pontatlanul végzik el azt. Ennek eredményeként az értékbecslések elavultak lesznek. Az értékalapú ingatlanadó, így éppen azt a lényeges tulajdonságát veszíti el, ami megkülönbözteti az egységalapútól, hogy biztosítja az önkormányzatok számára a kiadások növekedésével „lépést tartó” bevétel növekedést. Az ingatlanértékeléshez kapcsolódó további probléma a helyi adóapparátus felkészültségének kérdése. Képes-e minden település helyben megoldani például az értékbecslést, és megfelelő eszközökkel rendelkezik-e a folyamat során esetlegesen fellépő korrupció leküzdésére?<sup>31</sup>

Az adótudatosság megkívánja, hogy a helyi kiadásokról azok dönthessenek, akik a helyi szolgáltatások költségét állják. Ez jelenleg nem biztosított Magyarországon, hiszen a szavazati joggal bíró választott képviselők nem feltétlenül képezik le az ingatlanadózók körét. Ezért sérül a „nincs adóztatás képviselet nélkül” elve.

---

<sup>27</sup> Ezt a hatást ellensúlyozhatja az adórendszer egésze, hiszen szociális és gazdaságpolitikai szempontból nem az adórendszer egyes elemeinek regresszivitása, vagy progresszivitása számít, hanem az, hogy a teljes adórendszer hatása milyen.

<sup>28</sup> Az ellenőrzés a ráfordított kiadások ellenére, sok esetben nem hozza meg a várt eredményt.

<sup>29</sup> A törvény csak egy felső határt állapít meg az adómértékre vonatkozóan.

<sup>30</sup> Az adóverseny elméletét a gyakorlat nem minden esetben igazolja. Egyes, elsősorban nagyobb települések megengedhetnek magasabb adókulcsot, ha az ott letelepedni szándékozók preferenciái szerint magasabb és az ő igényeiket jobban kiszolgáló szolgáltatásokat tudnak nyújtani. A környező települések viszont ebben az esetben rákényszerülnek az alacsonyabb adókulcsok használatára, amennyiben a megfelelő mobilitással rendelkező vállalkozásokat magukhoz akarják csábítani.

<sup>31</sup> Ha az adókedvezmények, illetve adómentességek szűkre szabottak, akkor az ingatlan felértékelése az egyik olyan terület, ahol a korrupció lehetőségével számolni kell.



Fontos szempont, hogy a fizetett adók közvetlen kapcsolatban legyenek a lakosoknak nyújtott szolgáltatások költségeivel. Az ingatlanadó esetén, talán ezt a problémát a legnehezebb kiküszöbölni, illetve a megoldás olyan költségeket implicál, amely már megkérdőjelezi az adott adónemmel szemben támasztott gazdaságossági követelményt<sup>32</sup>. Ez újra felveti az egyéni körülmények figyelembevételének már említett problémáit.

A helyi ingatlanadó kialakításánál figyelmet érdemel még a következő két tényező:

- A nem helyi lakos ingatlantulajdonosok adóztatása a településen kívülre helyezi az adóteher egy részét. Az ún. adóexport révén egyes települések képesek a saját közösségi szolgáltatásaik költségeinek egy részét a nem ott élőkre hárítani.
- A külföldi tőke kivonulhat a helyi gazdaságból túlzott mértékű adóteher esetén.

A két tényező hatásainak következményeként, a települések között kialakuló adóverseny ronthatja a helyi közszolgáltatások színvonalát. Az adóverseny ugyanis a helyi beruházások vonzóvá tétele érdekében az adókedvezmények és adómentességek nyújtásán keresztül jön létre. Ennek következtében csökkenhet a településen képződő adóbevétel, ami szűkíti a szolgáltatások finanszírozásának lehetőségeit.

### Irodalomjegyzék

CULLIS, J. – JONES, P.: Közpénzügyek és közösségi döntések, Aula, 2003.

DELI Lajos: A helyi adóztatás nemzetközi tapasztalatai, a magyar (főváros) adóztatási gyakorlat aktuális helyzete, következtetések, Kézirat, 2007.

FELLEGI Miklós: Az érték alapú ingatlanadó bevezetésének előzetes hatásvizsgálata, PhD értekezés, kézirat, 2008.

LADOS Mihály: A helyi adózás és adóigazgatás fejlesztése, MTA RKK, 1995.

SZALAI Ákos: Adóverseny az iparúzési adóban: az 5000 fő fölötti települések adópolitikája a 2000-es években, PhD értekezés, kézirat, 2007.

SZMETANA György: A helyi önkormányzatok adóztatási tevékenysége. In: Vigvári András (szerk.): Decentralizáció, transzparencia, elszámoltathatóság, MKI, 2006.

VIGVÁRI András: Közpénzügyeink, KJK-Kerszöv, 2005.

<sup>32</sup> A probléma megértéséhez képzeljünk el egy azonos értékű ingatlanban lévő két megegyező paraméterű és így azonos értékű ingatlan. Az adóalapok és az azonos övezet miatti adókulcsok egyezősége miatt, az ezekre kivetett ingatlanadó egyenlő lesz. Az egyikben tételezzünk fel egy tipikusnak mondható négyfős családot, míg a másikban mindössze egy fő lakjon. Feltehetően a négyfős család több helyi szolgáltatást fogyaszt, mint az említett egy fő, mégis „mindketten” ugyanannyi adót fizetnek. (Cullis, 2003. 493. o.)

## HONGKONG GAZDASÁGI FEJLETTSÉGÉNEK ÉS KÜLKERESKEDELMÉNEK VIZSGÁLATA

*Bereczki Norbert<sup>1</sup> - Dr. Dankó László<sup>2</sup>*

<sup>1</sup> Egyetemi adjunktus

ME Nemzetközi Marketing Tanszék

<sup>2</sup> Tanszékvezető egyetemi docens

ME Nemzetközi Marketing Tanszék

Jelen tanulmány egy készülő tudományos értekezés azon részére fókuszál, mely megvilágítja a gazdasági fejlettség és a külkereskedelem összefüggéseit a különleges gazdasági övezetek esetében. A készülő értekezés a különleges gazdasági övezetként működő enklávék gazdasági fejlettségét és külkereskedelmét vizsgálja, különös tekintettel Hongkong, Makaó, Szingapúr, Gibraltár és Kalinyingrád esetében.

Jelen publikáció érintőlegesen bemutatja az enklávék definiálásának problémáját. A középpontban a gazdasági fejlettség vizsgálatának nehézségei és a külkereskedelem elemzésének eltérő aspektusai szerepelnek Hongkong példáján keresztül.

A kérdés aktualitását a gazdasági övezetek szerepének folyamatos fejlődése és felértékelődése adja, különösen Hongkong esetében, aki a világgazdaságban a földrajzi és demográfiai adottságaihoz képest kiemelkedő helyet foglal el.

### **Definíciók és kritériumrendszer**

#### *Enklávé*

A különböző területek földrajzi, gazdasági és politikai szempontok szerinti vizsgálata, és ezen területek gazdasági szempontból történő különlegességének elemzése érdekes kihívás. Az egyik legnagyobb problémát az enklávék definiálása jelenti. A nemzetközi szakirodalomban több definíció található, ezek az alábbiakban részletezésre kerülnek. A hazai szakirodalom nem foglalkozott ezzel a kérdéskörrel mélyebben. Számos olyan kitételt kellett tenni, amely értelmezhetővé teszi az elemzések megalapozását. A szerző a kutatások nyomán az alábbi enklávé-definíciókat alkotta meg:

**Enklávé** az a földrajzi terület, melyet teljesen körülvész egy, vagy több ország szárazföldi területe és/vagy tengeri felségvize, mindemellett el van zárva az anyaország területétől.

**Enklávé-országnak** nevezzük azokat az államokat, melyeket teljesen körülvész egy ország szárazföldi területe és/vagy tengeri felségvize, de az enklávé-ország szárazföldi határa hosszabb, mint a tengeri határa. (Bereczki, 2008.)

#### *Gazdasági fejlettség*

A legáltalánosabb és legelterjedtebb mutató a megtermelt, és jövedelemmé átalakított új értékeket jellemző GDP illetve a GDP egy főre eső értéke. Ezen mérőszám alapján lehet sorrendet képezni a világ országai között, amely többé-kevésbé kifejezi adott ország gazdasági fejlettségét. Ezt a sorrendet a gyakorlati szakemberek is úgy tekintik, mint valódi fejlettségi rangsort. Érdemes vizsgálni ennek a mutatónak az időbeli változását, amely bemutatja egy adott ország fejlődését vagy hanyatlását. A GDP, GNP vagy GNI értékek alapján rangsorolnak a nemzetközi gazdasági szervezetek és kereskedelmi tömörülések. A csak a GDP alapján felállított rangsorok nem tükrözik hűen az országok valódi gazdasági fejlettségét. A gazdasági fejlettségnek egyéb mutatói is lehetnek (pl. csecsemőhalandóság, születéskor várható élettartam, az energiafogyasztás mértéke, az 1000 lakosra vetített internet használók aránya és a mobiltelefonok száma, stb.), amelyek többnyire az 1 főre jutó jövedelemhez hasonló eredményeket hoznak. Ezek a mutatók és az általuk képzett komplexebb mérőszám a későbbiekben kerül ismertetésre. A GDP jelzőszám túl általános, nem kellően reprezentálja gazdagság megoszlását az országon belül a lakosság körében.

A Világbank által alkalmazott 900 mutatóból került kiválasztásra 25 mutató, mely megmutatja adott ország gazdasági fejlettségét. A cél egy olyan komplex mutató megalkotása, mely egyetlen

értékben kifejezve megadja egy ország gazdasági fejlettségét. Ennek megalkotására került bevezetésre a CEDI (Complex Economic Development Indicator)-mutató. (Bereczki, 2008.)

Ha elfogadjuk a közgazdaságtan elemzőinek és szakértőinek azon tételét, mely szerint a GDP/fő, illetve hasonló mutatók, mint a vásárlóerőn mért GDP/fő fejezi legjobban a gazdasági fejlettséget, akkor egyszerű korreláció-elemzéssel meghatározható azon tényezők köre, amelyek kifejezik a fejlettséget. A szerző által vizsgált 900 tényező közül a 1. táblázatban szereplő 17 tényező mutatta a legnagyobb korrelációt a GDP/fő mutatóval!

**1. táblázat: A GDP/fő mutatóval legnagyobb korrelációban lévő tényezők**

- v1 NY.GDP.PCAP.PP.KD---GDP per capita, PPP (constant 2000 international \$)
- v2 NY.GDP.PCAP.PP.CD---GDP per capita, PPP (current international \$)
- v3 NY.GDP.PCAP.KD---GDP per capita (constant 2000 US\$)
- v4 NY.GNP.PCAP.CD---GNI per capita, Atlas method (current US\$)
- v5 NE.CON.PRVT.PC.KD---Household final consumption expenditure per capita (constant 2000 US\$)
- v6 IE.ICT.PCAP.CD---Information and communication technology expenditure per capita (US\$)
- v7 IT.CMP.PCMP.P3---Personal computers (per 1,000 people)
- v8 IT.MLT.MAIN.P3---Telephone mainlines (per 1,000 people)
- v9 IT.TEL.TOTL.P3---Fixed line and mobile phone subscribers (per 1,000 people)
- v10 IT.NET.BBND.P3---Broadband subscribers (per 1,000 people)
- v11 IT.NET.USER.P3---Internet users (per 1,000 people)
- v12 PA.NUS.PPPC.RF---PPP conversion factor to official exchange rate ratio
- v13 IT.CEL.SETS.P3---Mobile phone subscribers (per 1,000 people)
- v14 IT.NET.BNDW.PC---International Internet bandwidth (bits per person)
- v15 FS.AST.PRVT.GD.ZS---Domestic credit to private sector (% of GDP)
- v16 SP.POP.65UP.TO.ZS---Population ages 65 and above (% of total)
- v17 IT.NET.SECR.P6---Secure Internet servers (per 1 million people)

**Hongkong gazdasági fejlettsége**

A gazdasági fejlettség mutatóit (a szerző eredeti elképzelése alapján megalkotott CEDI-mutató) a 2. táblázat tartalmazza a Nationmaster adatai felhasználásával.

**2. táblázat: Hongkong és Kína gazdasági fejlettsége, 2006.**

Mutató	Ország		Hong-kong / Kína	Fejlettség egyszerű említéssel	Fejlettség súlyozással
	Hong-kong	Kína			
Népsűrűség (fő/km <sup>2</sup> , 2007.)	6699	142	47,176	Enklávé	3
Születéskor várható életkor (év)	81,68	72,88	1,121	Enklávé	3
...					
Internethasználók aránya (fő/1.000 lakos, 2002.)	505	84	6,012	Enklávé	2
<b>Fejlettségi mutató</b>				<b>0,840</b>	<b>0,897</b>

A szerző által megalkotott CEDI-index értéke 0 és 1 közé eshet. Minél magasabb a mutató értéke, azaz 0,5-nél magasabb, annál fejlettebbnek mondható az 1. ország a 2. országhoz viszonyítva. 0,5-nél kisebb értéke esetén a 2. ország a fejlettebb az 1. országhoz viszonyítva. Sajnos ennek az elemzésnek is vannak korlátai. Nehéz meghatározni azon tényezőket, amelyek legjobban kifejezik a gazdasági fejlettséget.

Hongkong gazdasági fejlettségének vizsgálata és összehasonlítása a többi enklávé-ország és terület vonatkozásában tovább kutatásokat igényel.

A gazdasági fejlettség és a külkereskedelem között szoros összefüggés található. A szerző által készített elemzéseket az 3. táblázat tartalmazza. A Világbank statisztikai által készített táblázat a 2005-ös adatok alapján készült, ennek az évnek volt a legteljesebb az adatsora, de ez csak példaként szerepel. Nagyon egyszerűen megfogalmazva: azok az országok, amelyek a világ legnagyobb GDP-jével rendelkeznek, a világkereskedelem legaktívabb szereplői is egyben. Hongkong esetében a külkereskedelem alapján megállapítható, hogy gazdaságilag fejlett országról beszélhetünk.

### 3. táblázat: Korreláció mértéke a külkereskedelem és a GDP között

	Minta (ország)	Korreláció
Export jelenlegi értéken - GDP jelenlegi értéken	170	<b>0,8285</b>
Export BoP - GDP jelenlegi értéken	147	<b>0,8257</b>
Import jelenlegi értéken - GDP jelenlegi értéken	170	<b>0,9339</b>
Import BoP - GDP jelenlegi értéken	147	<b>0,9336</b>

## Hongkong külkereskedelme

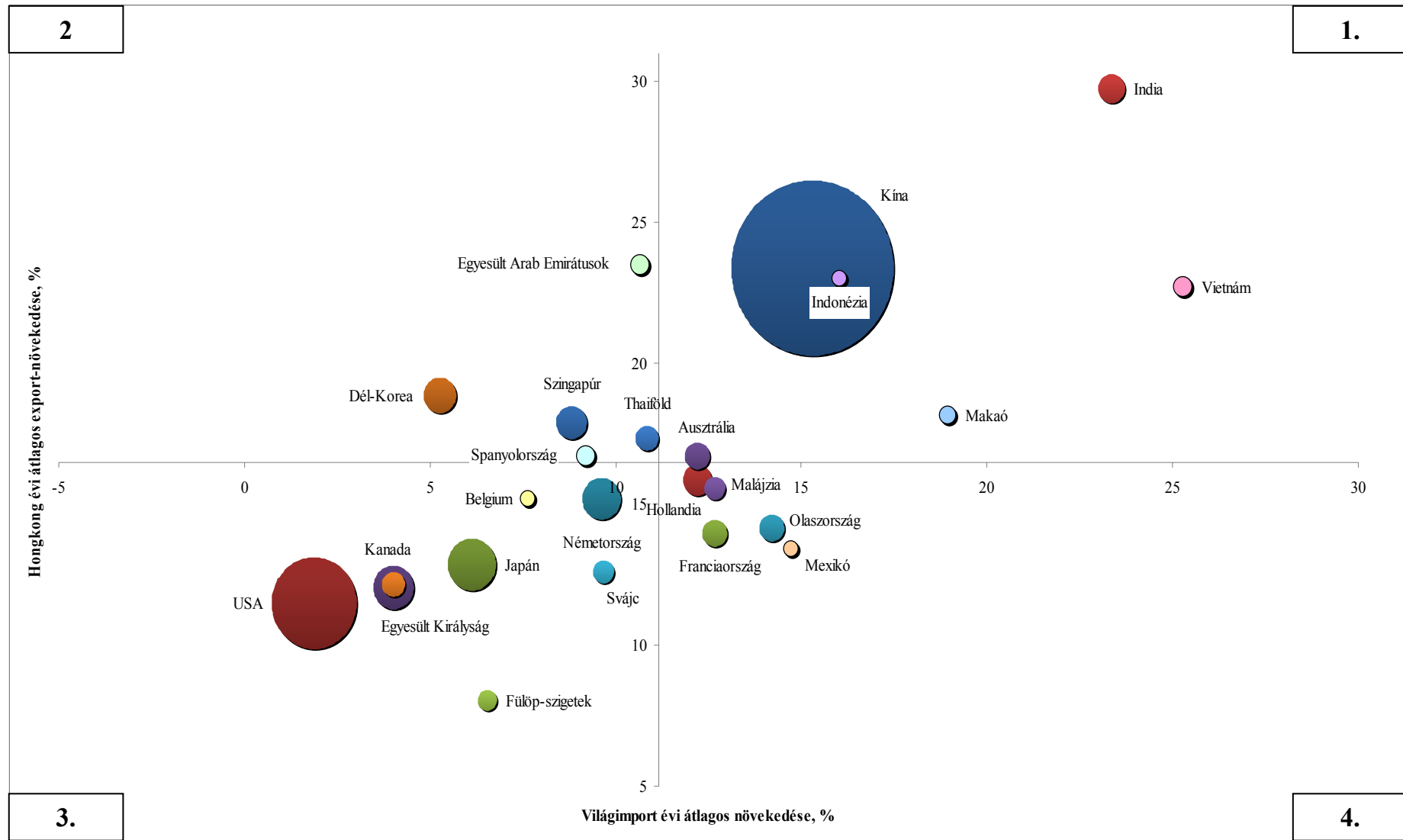
### Export

Az export és import adatok az ENSZ Statisztikai Osztályának kimutatásaiból kerültek kiválasztásra, mivel ennél a szervezetnél volt a legszéleskörűbb az adatrögzítés.

Hongkong esetében 2003-2007 közötti adatok kerültek feldolgozásra. Az elemzés újdonsága, hogy a külkereskedelmi elemzésekben is alkalmazott BCG-mátrix új formában jelenik meg. Amíg az ENSZ és egyéb szervezetek a hagyományos BCG-mátrixot a termékkörök elemzésénél alkalmazzák, addig jelen esetben a célpiacok kerülnek besorolásra. A vízszintes tengelyen Hongkong évi átlagos export-növekedése kerül feltüntetésre a 2003-2007 között időszakban, százalékos formában (1. ábra). A függőleges tengelyen a világimport jelenik meg ugyanabban az időszakban, szintén százalékos formában. Az elemzés alapján az exportpiacok lényegében egy nagyon egyszerű elv alapján elemezhetőek, és ezek alapján lehet meghozni a különböző kormányzati intézkedéseket. A vizsgált időszakban Hongkong exportjának évi átlagos növekedése 11,17 % volt, a világimport 16,49 %-al nőtt, ezek a számok adják a tengelyek metszéspontját. (ENSZ, 2009) Már ebből a 2 adatból is látható, hogy Hongkong nem volt képes olyan ütemben növelni kivitelét, ahogy nőtt a világszükséglet.

Az 1. ábrát jobban megvizsgálva a következő megállapítások vonhatók le:

- az 1. negyedben található azok a célpiacok, amelyek a legjobban teljesítettek, mindkét mutató esetében meghaladták az átlagos növekedést. Olyan országok tartoznak ide, melyek egyébként is a világ legdinamikusabban növekvő importtal rendelkező területei (India); vagy a lakosságszám és életszínvonal növekedés határozza meg az ország jelentőségét (Kína, Indonézia, Vietnám). Az sem meglepő, hogy mind a 6 ország Hongkonghoz közel helyezkedik el földrajzilag és Makaó kivételével mind nagyobb lakosság-számmal rendelkezik. Biztató adat, hogy a világ legnagyobb importáló országai közül 2 is ebbe a negyedbe került, Kína és Ausztrália. A körök nagysága jelzi az export nagyságát, ez például India esetében 4,955 milliárd USD 2007-ben. A negyed országaiba irányuló összes hongkongi kivitel 184,502 milliárd USD, 52,81 %-a a teljes kivitelnek. Ez a negyed a „*Kíváló célpiacok*” elnevezést kapta.
- a 2. negyedben helyezkednek el azok az országok, ahol Hongkong az átlagostól kisebb ütemben tudta növelni kivitelét, miközben az átlagtól jobban növelték importjukat az adott országok. Földrajzi értelemben véve szintén „szomszédos” országok kerültek ide, a kivételt Spanyolország jelenti. Ezeknél az országoknál Hongkong könnyen tudja növelni a kivitelét, mivel dinamikusan növekvő piacokról van szó. A negyed országaiba irányuló összes hongkongi kivitel 22,580 milliárd USD, 6,46 %-a a teljes kivitelnek 2007-ben. Ezek az országok az „*Elsődleges fejlesztendő célpiacok*”.
- a 3. negyedben található a vizsgált 24 ország (a statisztikákban 25 ország vagy terület adatai voltak megtalálhatóak, de ezek között szerepelt be nem azonosítható gazdasági övezet is) közül a legtöbb, szám szerint 8. Ezek az átlag alatti importnövekedést produkáló célpiacokon Hongkong teret veszített. Itt található a



1. ábra: Hongkong export-portfóliója a növekedés és a célpiacok tükrében, 2003-2007.

2007-es hongkongi export-rangsor 2-5. országa és a világ 10 legnagyobb importtal rendelkező országa közül 5. Ezek a célpiacok fejlesztésre szorulnak, a legnagyobb akadályt a földrajzi távolság jelenti (Európai Unió és NAFTA-országok). A negyed országaiba irányuló összes hongkongi kivitel 94,848 milliárd USD, 27,15 %-a a teljes kivitelnek. Ezek az „*Alulteljesítő célpiacok*”.

- Az utolsó, 4. negyedben található azon célpiacok, ahol Hongkong az alacsony importnövekedés ellenére az átlagtól jobban növelte kivitelét. A 3. negyedhez hasonlóan itt is kevés a térségbeli ország. A negyed országaiba irányuló összes hongkongi kivitel 19,311 milliárd USD, 5,53 %-a a teljes kivitelnek 2007-ben. Ezek az országok a „*Felülteljesítő országok*”.

Az elemzésekben közösen szerepel a francia-monakói és a svájci-liechtensteini kivitel. A 24 országba irányuló export értéke 2007-ben 321,241 milliárd USD volt, amely a teljes hongkongi kivitel 91,95 %-a. Összességében megállapítható Kína túlsúlya a hongkongi exportban, amely egyrészt veszélyes, mivel egy ország gazdasági-társadalmi teljesítménye határozza meg; ugyanakkor a kínai belső fogyasztás alacsony szintje miatt magas fejlődési pályát rejt magában.

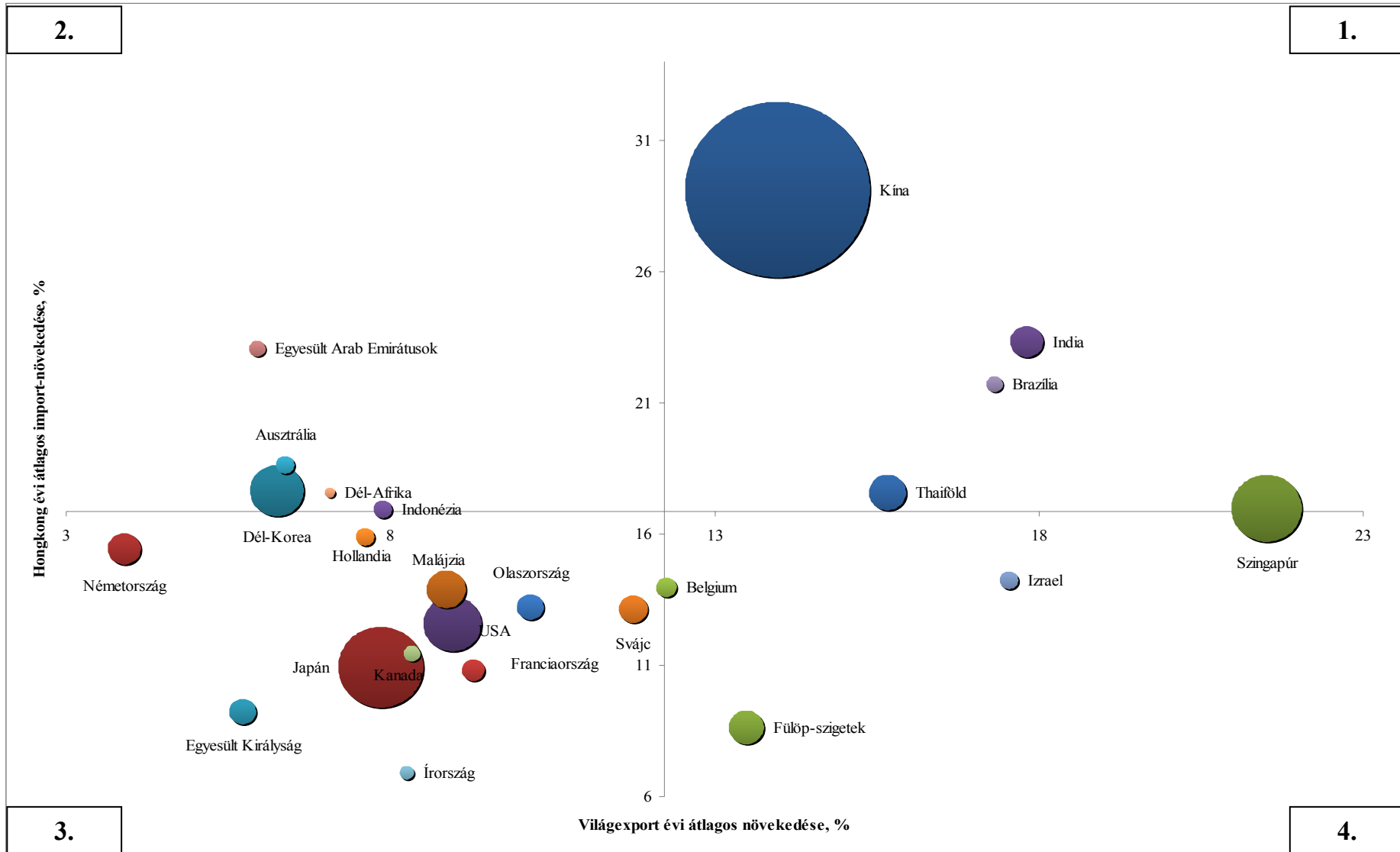
### *Import*

A vízszintes tengelyen Hongkong évi átlagos import-növekedése kerül feltüntetésre a 2003-2007 között időszakban, százalékos formában; a függőleges tengelyen a világexport (2. ábra).

A vizsgált időszakban Hongkong importjának évi átlagos növekedése 12,23 % volt, a világexport 16,85 %-ban nőtt, ezek a számok adják a tengelyek metszéspontját. (ENSZ, 2009) Itt is látható, hogy Hongkong nem volt képes olyan ütemben növelni behozatalát, ahogy nőtt a világkivitel. A 2. ábra a következőket ábrázolja:

- az 1. negyedben található országok veszélyesen magas arányban növelték kivitelüket Hongkongba, ebben semmi meglepő nincs, mivel mind az öt ország a világ élvonalába tartozik a kivitel volumenének tekintetében (Kína 2., Szingapúr 14., Brazília 21., Thaiföld 24. és India 25. helyen van a 2007-es adatok alapján, Tajvan nélkül). A behozatal jelentős része kevés országból érkezik, 2007-ben 211,152 milliárd USD értékben, ami a teljes hongkongi import 57,05 %-a. Kína aránya különösen magas, 170,556 milliárd USD, azaz 46,08 %. Nem meglepő módon egy ország kivételével Hongkong „szomszédai” kerültek bele ebbe a kategóriába. Ezek az országok a „*Veszélyesen magas arányú import-országok*”.

- a 2. negyed országai egy-egy kivételtől eltekintve szintén vagy ázsiai országok, vagy földrajzilag nem távoli országok. Ezek az országok a világexport átlagos növekedéséhez képest nagyobb arányban növelték kivitelüket, de a hongkongi átlagos importhoz képest kisebb mértékben tudták növelni ide irányuló exportjukat. Ezen országok aránya a hongkongi importban nem mondható magasnak, a függőség is kisebb, mint az előző negyedben található országokhoz képest. A 2007-es adatok alapján a hongkongi import ezen az országokból 21,814 milliárd USD-t ért el, ez 5,89 %-os arány. Érdekes Svájc-Liechtenstein magasabb értéke, mint Olaszországé, vagy Franciaország-Monakóé. Ezek az országok a „*Kezelhető import-forrású országok*”.



2. ábra: Hongkong import-portfóliója a növekedés és a származási országok tükrében, 2003-2007.

- a 3. negyed országai vannak a legtöbbben, 11 ország került az elemzések után a kategóriába. Itt található a világ legnagyobb exportőrei: az első 10 helyezettből 8 ország. Hongkong szempontjából sikerült csökkenteni az országok részarányát importoldalról, azaz a függőség más országok irányába tolódott el. Az országok aránya a 2003-as 65,628 milliárd USD és 28,14 %-ról 2007-re 89,623 milliárd USD-re nőtt, illetve 24,21 %-ra csökkent. Ez a kategória az „Alulreprezentált országok”-at tartalmazza.

- a 4. negyed országai közé azok tartoznak, amelyek a világexport átlagos növekedési üteméhez képest kevésbé növelték kivitelüket, ugyanakkor Hongkong irányába az átlagtól magasabb növekedést tudtak produkálni. Ezen országok száma kevés, és az összetétel is rendkívül vegyes és érdekes (Európa-Ázsia; Izrael). Az innen érkező import 10,738 milliárd USD, azaz alig 2,9 %. Ezek az országok a „Felülreprezentált országok”.

A 24 országból érkező import értéke 2007-ben 333,327 milliárd USD volt, amely a teljes hongkongi behozatal 90,06 %-a. Összességében megállapítható Kína túlsúlya a hongkongi importban is.

### *Külkereskedelmi mérleg*

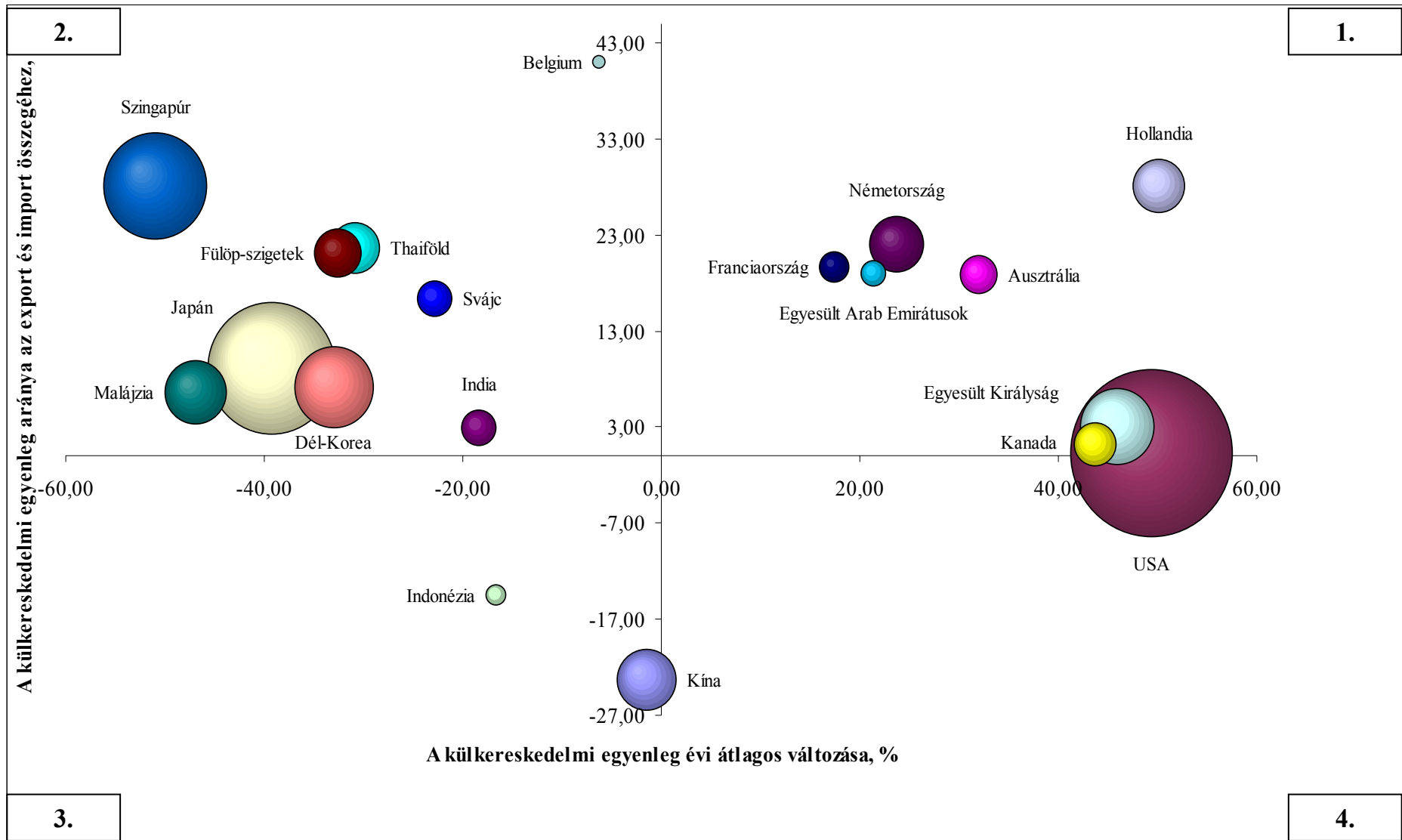
A külkereskedelmi mérleg megjelenítéséhez szintén a 2003-2007-es időszak 5 évének adatai kerültek feldolgozásra (3. ábra). A vízszintes tengelyen az 5 év kumulált külkereskedelmi egyenlege látható az adott időszak szintén kumulált export-import összegéhez, százalékos formában kifejezve; ez a tengely mutatja meg az egyenleg negatív, vagy pozitív jellegét. A függőleges tengelyen a külkereskedelmi egyenleg átlagos évi változása található, százalékos formában. A körök nagysága a 2003-2007-es időszak összesített külkereskedelmi egyenlegét tartalmazza milliárd USD-ban. Az elemzésekből kiderül, hogy Hongkong külkereskedelmi egyenlege a vizsgált időszakban negatív volt, 5 év alatt összesen -53,8 milliárd USD.

Az ábra jobb oldalán található az az országok, amelyekkel a vizsgált időszakban pozitív Hongkong külkereskedelme, a bal oldalon lévő országokkal pedig negatív az összesített külkereskedelem.

- Az 1. negyedben egy kivételtől eltekintve nem ázsiai országok találhatóak. Az adatok azt mutatják, hogy Hongkong külkereskedelmi többletet szinte csak Ázsián kívül képes elérni. Az USA-val szemben óriási összegről, több, mint 150 milliárd USD-ről beszélhetünk 5 év alatt. Hongkong ezt az aktívumot úgy érte el, hogy minden egyes dollár USA-ból származó importtal szemben 3 USD exportot tud felmutatni. A hongkongi kormányzat és a vállalati szféra számára kulcskérdés, hogy az 1. ábra szerint a 3. negyedben lévő USA az export tekintetében elkerüljön onnan.

- A 2. negyedben 2 kivételtől eltekintve csak ázsiai országok vannak. Japán és Szingapúr együttes relációban Hongkong nagyobb negatívumot halmoz fel, mint az USA tekintetében, ugyanolyan egynegyed-háromnegyed arányban. Szingapúr esetében a növekedés üteme is jelentős, éves szinten közel 30 %. E szerint az elemzés szerint Hongkong az ázsiai országok jelentős részét vagy beszállítójának





3. ábra: Hongkong külkereskedelmi mérlege a főbb partnerországok és a változások tükrében, 2003-2007.



tekinti, vagy képtelen ezekben az országokban jelentős sikereket elérni a termékeivel. Belgium tekintetében jelentős az aktívum növekedésének üteme, volumenében azonban elhanyagolható.

- A 3. negyedben található Kína és Indonézia érdekes jelenség: bár negatív a külkereskedelmi szaldó, az éves adatok csökkenő tendenciát mutatnak, elviekben nem kizárt a pozitív egyenleg a jövőre nézve. Az 5 alatt Kínával lebonyolított 1336 milliárd USD-s külkereskedelemhez viszonyítva elenyésző a passzívum nagysága.

- A rendelkezésre álló adatok alapján Hongkong jelentősebb partnerei között nem található olyan, amelyikkel szemben aktívum lenne, de ennek mértéke csökkenő.

Az elemzés hiányossága, hogy csak azokat az idősorokat képes feldolgozni, ahol végig vagy aktívum, vagy passzívum van. A hongkongi-olasz kereskedelmi kapcsolatokat nem lehet ebben a rendszerben ábrázolni, mivel 5 év alatt volt negatív és pozitív kereskedelmi mérleg is, és a külkereskedelmi egyenleg évi átlagos változása ily módon értelmezhetetlen.

### **Összefoglaló**

Hongkong külkereskedelmének vizsgálata sok érdekességet rejt magában. Több szak- és tankönyv Hongkongot említi példaként a szabadkereskedelmet folytató országok közül. Az elemzések alapján a vizsgált időszak külkereskedelmi mérlegének passzívuma azt mutatja, hogy a szabadkereskedelem veszélyeket rejthet magában. Abban az esetben lehet jó, ha az árústruktúra elemzéseket mellétezzük: az importtranszfer Kína, vagy más ország felé profitot termel, és ez a „kompország” szerep lehet egy tartós stratégiai célkitűzés is (korábban Magyarország is). A hongkongi kereskedelem nagy aránytalanságokat tartalmaz: Kína túlzó aránya, óriási aktívum az USA-val szemben és ugyanekkora passzívum Japán és Szingapúr vonatkozásában. Hongkong gazdasági fejlettsége - összehasonlítva az „anyaország” Kínával, - magasnak mondható, ami nem meglepő, ismerve az összefüggést a GDP és az export-import között.

### **Summary**

The analysis of the foreign trade of Hong-Kong contains many interesting things. Many papers and books in the literature mention Hong-Kong as an example of free-trade. Based on the analysis it is clear that free-trade has threats (see the negative figures of the foreign trade balance). Hong-Kong's trade has enormous disproportions: the extreme ratio of China, the huge positive balance regarding the USA, and the same huge negative balance considering Japan and Singapore. Economic development of Hong-Kong compared to the mother-country, China is relatively high, which is not surprising knowing the relationship between import and export.

### **Irodalomjegyzék**

Bereczki, N. 2008: A gazdasági fejlettség vizsgálata a különleges gazdasági övezetként működő enklávékban. MicroCAD konferencia, Q szekció, 2008. p. 1-6.

ENSZ, 2009: [www.un.org](http://www.un.org)

Világbank, World Development Indicators 2007.

## AZ EGÉSZSÉG PIACÁNAK LEHATÁROLÁSA

**Dr. Szántó Ákos**

PhD., egyetemi adjunktus

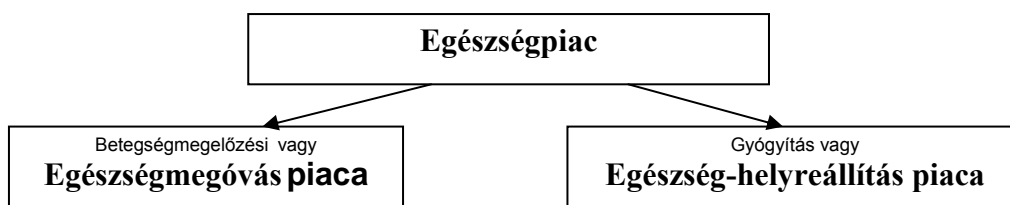
Miskolci Egyetem, Marketing Intézet

### Bevezetés

Amikor az egészségről beszélünk, illetve ennek megőrzéséhez, vagy szerencsétlenebb esetben helyreállításához szükséges termékekről, szolgáltatásokról nem is olyan biztos, hogy egyértelmű mely piac termékeire, szolgáltatásaira van szükségünk. Ezért azt gondolom elengedhetetlen azon, releváns piacok meghatározása, - mert meggyőződésem, hogy itt nem egy vagy két, hanem lényegesen több piacról van szó – melyek termékeit vagy szolgáltatásait igénybe vesszük, ha törődni akarunk az egészségünkkel, bármely az előbb említett esetről is legyen szó.

### Az egészségpiac felosztása

Első lépésben tehát az egészségpiacot egészségmegővés vagy betegségmegelőzés és egészség-helyreállítás vagy gyógyítás piacaira osztom. Ez látható az alábbi 1. ábrán. Miért egészségpiacnak nevezem az összpiacot, ahová az egészségünk megővásával és/vagy helyreállításával kapcsolatos termékek piacait sorolom? Éppen a fent elmondottak miatt. Hiszen ide tartozónak tekintem mindazokat a termékeket és szolgáltatásokat, melyek valamilyen módon, de pozitívan hatnak az egészségi állapotunkra, vagy pozitív módon befolyásolják azt.



1. ábra: Az egészségpiac felosztása

Még a szakirodalomban is elég kaotikus a helyzet ezen piacok névhasználatával kapcsolatban. Csak egyetlen példa, az ESKI elektronikus folyóirat-katalógusa a Magyar Egészségpiac című lapot a kórház kategóriába sorolja. Megítélésem szerint sokkal több dolog tartozik ehhez a piachoz, amint azt az alábbiakban be is mutatom. De számos egyéb anomália figyelhető meg az egyes szakmai publikációk szóhasználatában, szinonimaként használva például az egészségpiac és egészségügyi piac fogalmakat, elnevezéseket, stb, stb. De nem az általam helytelennek, illetve nem is helytelennek, inkább következetlennek és ezáltal kissé kaotikusnak vélt fogalom és elnevezés-használat felsorolására vállalkoztam ebben a részben, hanem arra, hogy megpróbáljak rendet tenni a szakmai nyelvhasználatban forgó elnevezések között és rögzítsem ezek konzisztens rendszerét. Ebből kifolyólag magyaráznom kell, hogy miért is gondolom, hogy gyűjtőfogalomként az egészségpiac elnevezés a megfelelő, illetve definiálnom is kell a fogalmat.

A Kotler(2002) szerint a piac azokból a potenciális vevőkből áll, akiknek bizonyos szükségletei vagy igényei megegyeznek és ezek kielégítésére hajlandók és képesek is csereügyletekbe bonyolódni.

Ebből kiindulva, ha egy piacot akarok elnevezni, akkor azt kell meghatároznom, hogy mi az a fogyasztói szükséglet, amely azonos azon a piacon. Ahogy az elején említettem, itt az egészséggel, illetve ehhez kapcsolódó termékekről és szolgáltatásokról beszélünk, a fogyasztók ennek megszerzéséért vannak jelen ezen a piacon, tehát ez alapján nevezem ezt a piacot **egészségpiacnak**. Hiszen valamennyi termék és szolgáltatás az egészség megővését és/vagy helyreállítását szolgálja. Mielőtt azonban az egészségpiac ezen részeivel kezdenék foglalkozni, a fentiek alapján definiálom az egészségpiacot.

- ❖ Az **egészségpiac** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik szeretnék megőrizni vagy helyreállítani az egészségüket és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

Amint azt már korábban említettem az egészségpiacot az első lépésben két további piacra:

- egészségmegóvás vagy betegségmegelőzés és
- egészség-helyreállítás vagy gyógyítás

piacaira osztom. Ez a felosztás keresleti szemléletű megközelítés eredményeként jött létre.

Azért így osztályozom a termékeket és szolgáltatásokat, mert ha az ember egészséges és mégis megjelenik, keresletet támaszt az egészség piacán, akkor a célja az egészsége megóvása. Ismét a korábbi gondolatmenet alapján ezért nevezem ezt a piacot az egészségmegóvás piacának, hiszen az erre szolgáló termékeket keresik ezen a piacon a fogyasztók, vagyis ez a közös szükségletük. Ez alapján ezen piac definíciója:

- ❖ Az **egészségmegóvás piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik szeretnék megőrizni az egészségüket, megelőzni a betegségeket és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

Az egészség-helyreállítási piacon azok a fogyasztók támasztanak keresletet, akiknek már károsodott az egészségük és ennek helyreállítása érdekében keresnek valamilyen terméket vagy szolgáltatást. Ez alapján nevezem, megint csak a korábbi gondolatmenetre támaszkodva, ezt a piacot az egészség-helyreállítás piacának. Ennek a piacnak a definíciója az én felfogásom szerint:

- ❖ Az **egészség-helyreállítás piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik szeretnék helyreállítani az egészségüket, vagyis szeretnének meggyógyulni és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

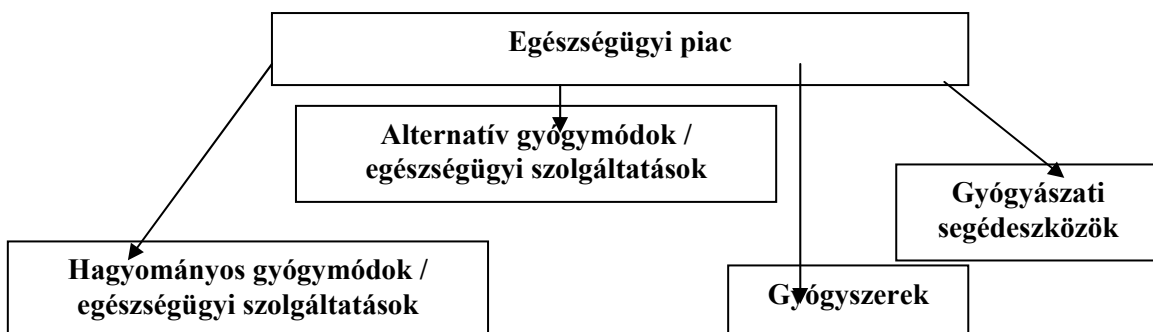
Ezen a piacon a csereügylet egy kicsit más, mint az egészségmegóvás piacán, hiszen itt sok esetben nem a vevő fizet a termékért, vagy szolgáltatásért, vagy legalábbis nem teljes egészében. Bár ebben a jelenleg is zajló politikai – szakmai változások hozhatnak változásokat, de a dolgozatnak nem célja ennek a tárgyalása.

Most azonban lépünk tovább az egészségpiac felosztásának tárgyalásában.

### Az egészségügyi piac felosztása

Ehhez rögtön egy nézőpontbeli váltást kell megtennem, mert az eddigiekben alkalmazott keresleti oldali szemléletről át kell térnem a kínálati oldali szemléletre annak érdekében, hogy egy konzisztens rendszert állíthassak föl.

Ugyanis most azokat a termékeket, illetve piacokat szeretném összegyűjteni, melyek valamilyen módon hatással vannak az egészségre. Az elsődlegesen és közvetlenül hatással lévő termékek piacát egészségügyi piacnak nevezem. Ide tartoznak mindazon piacok termékei, melyeket klasszikus értelemben és a hétköznapi, sőt az orvosi szaknyelv szerint is az egészségügyhöz tartozónak tekintünk. A 2. ábrán látható piacok közül, talán egyedül az alternatív gyógymódok egészségügyhöz tartozását lehet vitatni, de azt gondolom ezt is legfeljebb a klasszikus egészségügy képviselői, vagyis az orvosok, nővérek és ápolók teszik. Logikailag – megítélésem szerint – egyértelmű az idetartozása.



2. ábra: Az egészségügyi piac felosztása

A fentiek alapján az egészségügyi piacot a következőképpen határozom meg:

- ❖ Az **egészségügyi piac** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni, a csere tárgyai olyan termékek, melyek közvetlenül befolyásolják egészségi állapotukat, illetve segítenek ezen állapot minőségének a meghatározásában.

Ezután tekintsük át az egészségügyi piacot alkotó részpiacokat.

A gyógyászati segédeszközök piacának elnevezésével könnyű a dolgom, hiszen az egészségügyi szakma, akik jellemzően előkészítik a megfelelő kezelésekkel ezeknek a termékeknek az alkalmazását és maguk a szolgáltatók, gyártók is így hívják ezeket a termékeket.

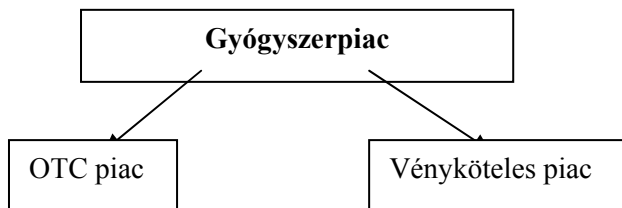
Tehát nem maradt más dolgom, mint definiálni ezt a piacot is. Mégpedig az alábbiak szerint:

- ❖ A **gyógyászati segédeszközök piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik valamilyen egészségügyi problémával küzdenek és az ezzel kapcsolatos problémák enyhítése vagy életminőségük javítása céljából van szükségük ilyen termékekre és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

A gyógyszerpiac sok szempontból, sok helyen és sokféle formában került már tárgyalásra. Éppen ezért az, hogy mi is a fogyasztói szükséglet és mik a termékek ezen a piacon azt gondolom, nem szorul különösebb magyarázatra. Éppen ezért a közepébe vágva definiálom a piacot. Megítélésem szerint a gyógyszerpiac a következőképpen értelmezhető:

- ❖ A **gyógyszerpiac** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik saját vagy valamely hozzátartozójuk egészségét szeretnék helyreállítani valamilyen gyógyszer alkalmazásával és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

A gyógyszerpiac esetében nem tekinthetők a termékek homogénnek. Alapvetően el kell különítenünk értékesítési és marketing szempontból a vényköteles és OTC (over-the-counter - nem vényköteles) piacot. A piac ily módon való felosztását mutatja az alábbi 3. ábra.



3. ábra: Az gyógyszerpiac felosztása

A két piac közötti különbség nem elsősorban a fogyasztói igényekben, hanem az ott forgalmazott termékek jellemzőiben van orvosi rendelhetőség, illetve a marketing eszközök alkalmazási lehetőségének szempontjából. A piacok elnevezése, akárcsak a gyógyszerpiacnál a gyógyszerész és orvosi szakma által használt elnevezés átvétele. Viszont emiatt – úgy gondolom – mindenképpen külön kell kezelnünk a két csoportot. A különbség a fogyasztók szemszögéből abban van a két termék között, hogy az OTC termékek könnyebben elérhetők számukra. Ennek megfelelően ezt a piacot a következőképpen határozom meg:

- ❖ Az **OTC termékek piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik saját vagy valamely hozzátartozójuk egészségét szeretnék helyreállítani valamilyen recept nélkül is kapható gyógyszer alkalmazásával és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

A vényköteles termékek, ahogy az előbb is említettem, csak elérhetőségükben különböznek az OTC termékektől, hiszen ha vényköteles gyógyszert akarunk vásárolni, akkor el kell mennünk előtte vagy a házi-, vagy szakorvoshoz, hogy felírassuk vele receptre a terméket. Illetve ha nem újra, hanem első vásárlásról van szó, akkor még azt sem tudjuk sokszor, hogy milyen terméket kell majd megvásárolnunk, vagy, hogy kell-e egyáltalán gyógyszert vennünk. A fentiek alapján a vényköteles gyógyszerek piacát az alábbiak szerint definiálom:

- ❖ A **vényköteles gyógyszerek piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik saját vagy valamely hozzátartozójuk egészségét szeretnék helyreállítani valamilyen,

korábban orvos által rendelt gyógyszer alkalmazásával és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

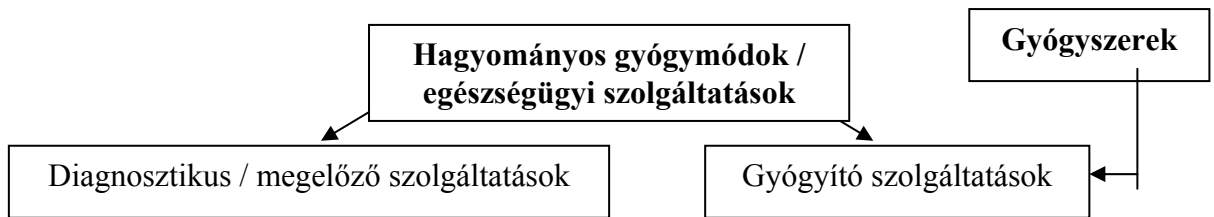
Az egészségügyi piac részpiacainak áttekintésének sorában az alternatív gyógymódok vagy alternatív egészségügyi szolgáltatások piaca a következő Miért így nevezem? A magyarázat egyszerű. Egyrészt a szakma is így nevezi ezeket a kezelési módokat, hiszen az orvostudományi egyetemeken oktatók gyógymódokat nevezik hagyományosnak vagy klasszikusnak, ehhez képest a természetgyógyászati és más nem a klasszikus medicinába tartozó kezeléseket alternatívnak. Ezek alapján megalkotom ennek a piacnak is a definícióját, a következőképpen:

- ❖ Az **alternatív gyógymódok piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik egészségüket szeretnék helyreállítani, de nem a hagyományos gyógymódok alkalmazásával és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

A témám szempontjából ennek a piacnak a termékei homogénnek tekinthetők, így áttérek az egészségügyi piac utolsó részének a hagyományos gyógymódok piacának vizsgálatára. Ez a piac, amint azt az előbb említettem az orvostudományi egyetemeken oktatók és a kórházakban, rendelőkben, szanatóriumokban, stb. alkalmazott gyógymódokat, szolgáltatásokat, vizsgálati módszereket foglalja magába. Tehát

- ❖ A **hagyományos gyógymódok piaca** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik egészségüket szeretnék helyreállítani, a hagyományos gyógymódok, egészségügyi szolgáltatások igénybevételével és ennek érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

Ez a piac, szemben az alternatív gyógymódokéval, a témám szempontjából két lényeges területre bontható. Ez a felosztás látható a 4. ábrán. Nem szabad azt sem elfelejtenünk, hogy ezen a gyógymódok egy része csak egy másik piac, a gyógyszerpiac termékeivel együtt képes helyreállítani a páciensek egészségi állapotát. Ezért szerepeltetem a gyógyszereket ezen az ábrán is.



4. ábra: A hagyományos egészségügyi szolgáltatások felosztása

Ezen piac termékeit, szolgáltatásait valószínűleg nagyon sokféleképpen lehet csoportosítani. Bizonyára egy egészségügyi szakember másként osztaná fel ezt a piacot. Én diagnosztikai és gyógyító szolgáltatásokra osztom a hagyományos egészségügyi szolgáltatásokat. A diagnosztika ugyanis a megelőzője és megalapozója a gyógyításnak. Így ezek a szolgáltatások mind az egészségmegővást, mind az egészség-helyreállítást szolgálják, szemben a gyógyítással, mely keresleti szempontból az egészség-helyreállításához sorolható. Álljon itt néhány példa a diagnosztikus / megelőző szolgáltatások közül az előző állításom igazolására. Vannak köztük olyanok, melyek kimondottan a megelőzést szolgálják. Ilyenek a

- Védőoltások.

Másoknak éppen a kóros elváltozások minél korábbi felismerésében van szerepük. Ezek a

- Munkaegészségügyi / Sportorvosi szolgáltatások
- Szűrővizsgálatok.

Bár a munkaegészségügynek, melynek egyik kiemelt területe a sportorvosi szolgáltatás a megelőzésben a felvilágosító, egészségnevelési szerepén keresztül is van jelentősége. Ez igen lényeges az egészségtudatosság javításánál is. Illetve sajnos az az igazság, hogy inkább csak lehetne, ha kihasználnánk az ebben rejlő lehetőségeket.

Ezzel az egészségügyi piac által kínált termékeket és szolgáltatásokat áttekintettem. Viszont marketing szempontból nem szabad elfelejtenünk ezen szolgáltatásokat kínáló piacok jellemzőiről. Az ilyen piacok termékeit és szolgáltatásait csak maga a termék használója veheti meg. Nem mehet el helyette más és viheti el neki ezeket, mint a gyógyszerek esetében, ahol bárki – családtag, rokon, barát, szomszéd, ismerős – megveheti számunkra a terméket. Itt is, mint minden

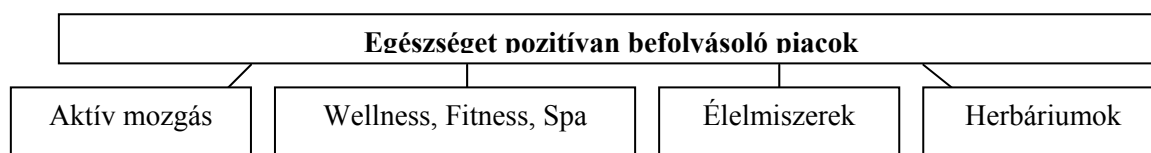
más szolgáltatás esetében is érvényesülnek a HIPI-elvben (Zeithalm – Parasuraman – Berry, 1985) megfogalmazott jellegzetességek, a

- Változékonyság (heterogenity)
- Nem fizikai természet (intangibility)
- Nem tárolható jelleg (perishability)
- Elválaszthatatlanság (inseparability).

Ezek közül korábban az utóbbira hivatkoztam, vagyis arra, hogy a szolgáltatás nyújtása és igénybevétele, vagyis a fogyasztása és termelése, térben és időben elválaszthatatlan egymástól. (Veres, 1998)

### Az egészséget pozitívan befolyásoló piacok

Most áttérek azon termékek összegyűjtésére, melyek megszerzésének, használatának elsődleges célja nem az egészség megóvása vagy helyreállítása, viszont ha az adott termékek kiválasztásánál és használatánál erre is figyelünk, akkor nagy mértékben hozzájárulhatnak ezen célok eléréséhez. Egészség szempontjából ezeket a piacokat összefoglalóan egészséget pozitívan befolyásoló piacoknak nevezem. Mivel nincs egy közös rendező elv mely alapján ezt egységes piacnak tekinthetném, ezért nem is foglalkozom az elnevezéssel és definiálással, mert nem lenne értelme. Nézzük inkább az idetartozó piacokat. Ezeket mutatja a 5. ábra.



5. ábra: Az egészséget pozitívan befolyásoló piacok összefoglalása

Elsőként a herbáriumok piacát vizsgálom mivel ezeknek a hatása a legközvetlenebb az egészségre és az igénybevételek elsődleges motivációja is az egészséggel kapcsolatos. Azért tartom szükségesnek a herbáriumok, vagyis a gyógynövényekből, természetes alapanyagokból készült termékek – innen kapta a nevét is a piac – külön piacként való kezelését, mert egy markáns fogyasztói csoportja van kialakulóban – és egyre bővül a köre – ezeknek a termékeknek. Ezek a fogyasztók figyelnek arra, hogy minél kevesebb szintetikus anyagot juttassanak a szervezetükbe. Ők a bioélelmiszerek elsődleges fogyasztói is. A csoport másik része csak a gyógyszerek esetében koncentrálnak arra, hogy szintetikus molekulákat ne, vagy csak minél korlátozottabb mértékben juttasson a szervezetébe. De gyógyszervásárlási és fogyasztási szempontból az igényei mindkét csoportnak azonosak. Ez alapján a herbáriumpiacot a következőképpen definiálom:

- ❖ A **herbáriumpiac** nem más, mint azon potenciális fogyasztók összessége, akik saját vagy valamely hozzátartozójuk egészségét szeretnék helyreállítani valamilyen gyógyhatású készítmény alkalmazásával, de csak természetes alapanyagok felhasználásával készült terméket hajlandók a szervezetükbe juttatni és ennek megszerzése érdekében hajlandók és képesek is ezen a piacon csereügyletekbe bonyolódni.

A másik három piac esetében a használat motivációja elsődlegesen nem az egészségre gyakorolt hatás, vagy legalábbis nem csak az. Éppen ezért nem is definiálom ezen piacokat, mert úgy érzem nem feladatomban ezen dolgozat keretei között.

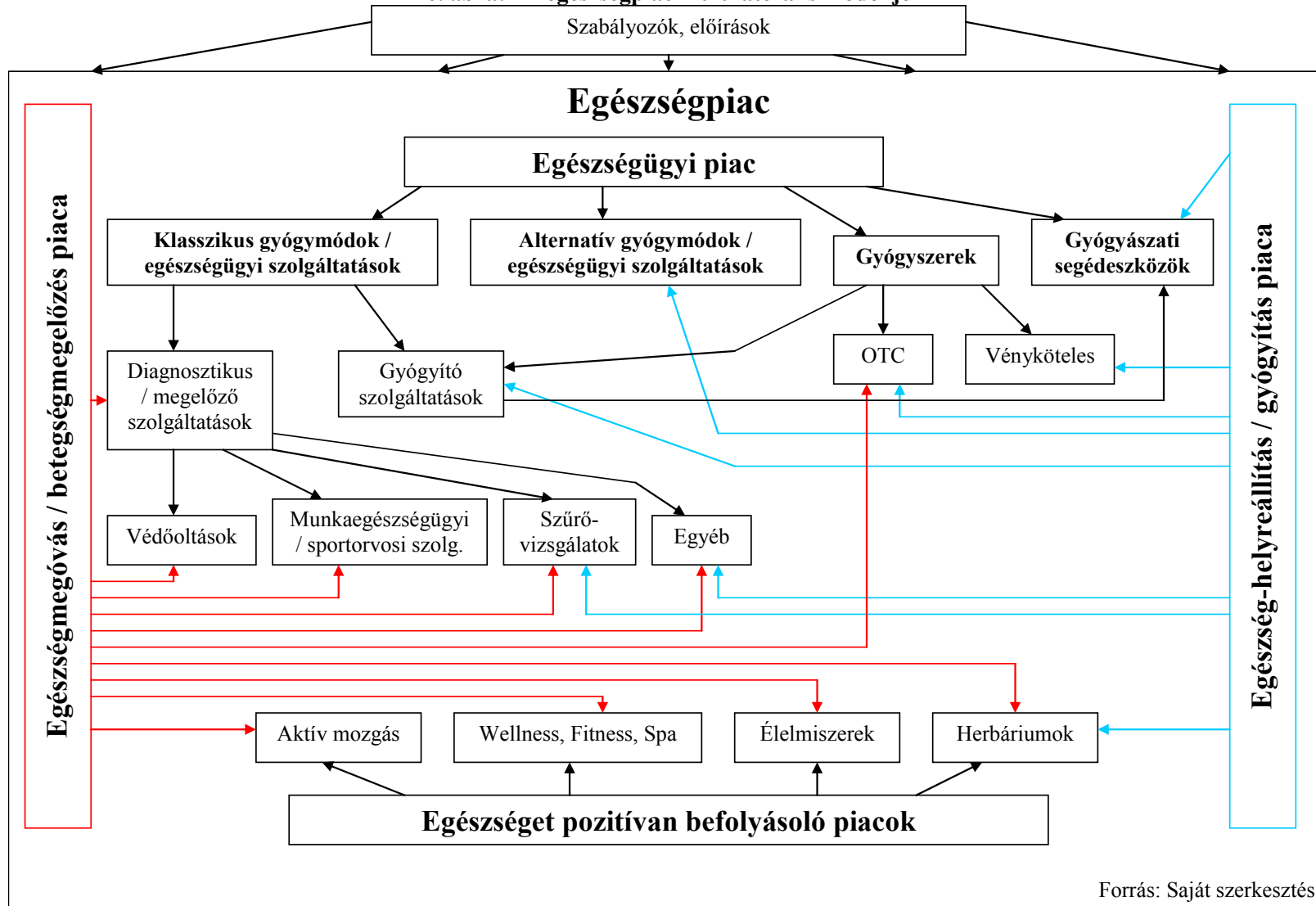
Csupán felsorolom őket és megállapítom, hogy az egészség szempontjából igen lényeges mind a megfelelő élelmiszerek megválasztása, mind a kellő mértékű és megfelelő testmozgás végzése. Az előbbi termékek az élelmiszerpiacról, míg utóbbiak a wellness, fitness, spa vagy az aktív mozgás és sport piacáról is származhatnak.

Mivel ezen piacok termékei vizsgálatom, vagyis marketing és értékesítési szempontból homogénnek tekinthetők, így a piacok meghatározásának és elnevezésének a végére értem. Összegzésképpen azt mondhatom, hogy:

Azon piacokat, ahol az egészség megóvására és helyreállítására alkalmas termékeket és szolgáltatásokat kínálnak egészségpiacnak nevezem. Ezen piac részpiacainak csoportosítása és elnevezése az Egészségpiac multilaterális modelljében látható módon lehetséges kínálati és keresleti oldalról. Ez látható a 6. ábrán.



6. ábra: Az egészségpiac multilaterális modellje



### Felhasznált irodalom

1. Kotler P.: Marketing Menedzsment, KJK Kerszöv, Budapest, 2002
2. Szántó Á.: Az egészség piaca, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar VI. Nemzetközi Tudományos Konferenciája Kiadvány – Miskolc-Lillafüred, 2007. október 10-11.
3. Veres Z.: Szolgáltatásmarketing, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1998
4. Vitrai J., Hermann D., Vizi J., Csaba I.: Valójában mennyi közpénzt költünk Magyarországon gyógyszerekre?, TÁRKI, Budapest, 2007.
5. World Health Organization Basic Documents. WHO, Geneva, 1998.
6. 2. International Classification of Functioning, Disability and Health. World Health Organization, <http://www3.who.int/icf/icftemplate.cfm>; A funkció képesség, fogyatékoság és egészség nemzetközi osztályozása (FNO). Egészségügyi Világszervezet, ESzCsM, OEP, Medicina 2004. Budapest

## GAZDASÁGI VÁLSÁG ÉS PROTEKCIONIZMUS

*Atanasz Atanaszov*  
adjunktus

*Nemzetközi gazdasági kapcsolatok tanszék, Várnai Közgazdaságtudományi egyetem*

*A jelenlegi válság által okozott problémák nemzeti szintű megoldása felébreszti a protekcionista eszközök alkalmazásának a retorikáját és gyakorlatát. Globalizálódó világunkban a legkevésbé járható út a reálszféra adminisztratív eszközökkel való versenyképességének a fenntartása. A válságjelenségek kezelésére más gazdaságpolitikai eszközök szükségesek, amelyek átgondolt nemzetközi összefogást igényelnek.*

*The management of economic problems, caused by the current crisis, on national level brings back to life the rhetoric and application of protectionist instruments. In a globalizing world the administrative support of domestic competitiveness proves the least appropriate way to go. Crisis treatment needs alternative instruments on the basis of international cooperation.*

Általánosan ismert tény a protekcionizmus újjászületése a nemzetközi gazdasági válságok idejében. A klasszikus túltermelési válságok az alkalmazott eszközök klasszikus kombinációját váltották fel – a hazai terméktöbblet agresszív exportösztözzéssel és a külföldi verseny importkorlátozó intézkedésekkel való felszámolása, kiegyenlítése. A GATT Uruguay fordulója és a WTO keretein belül közösen elfogadott szabályozási rendszer jelentősen korlátozta a könnyen, vagyis explicit formában alkalmazható protekcionista eszközök arzenálját. Az új nemzetközi kereskedelmi rendszer a WTO egyezmények komolysága tükrében szinte meghiusította az importvámok és a mennyiségi korlátozások, valamint az exporttámogatások egyoldalú, vagyis nemzeti szuverenitás alapján történő bevezetését, fenntartását. A Bretton Woods-i folyamat és a későbbi Washingtoni konszenzus megerősítését szolgáló intézkedések a szabad kereskedelem előnyeiben vetett fundamentalista hitt mellett, a liberalizáció, a gazdasági növekedés és a versenyképesség egyirányú ok-okozati kapcsolatán épültek. A szabad kereskedelem hívei a világgazdaság makrogazdasági mutatóiban is bőven találtak bizonyítékot az adminisztratív korlátozásoktól mentes árucserére és a növekedés kapcsolatáról (Balassa, Sinha és Sinha). Az utóbbi feltevés heves elméleti vitákat váltott ki. Az 1978-as olajválság utáni három évtized valóban a folyamatos növekedés korszakának bizonyult, de összesítve, vagyis világszinten. Minthogy a baj mindig a részletekben rejlik, a makró mutatók aprólékos elemzése kevésbé derűs képet rajzolt fel. A Bretton Woods-i irányzat általános érvényességét az ENSZ és az UNCTAD megközelítése módosította, illetve felülvizsgálta. A két szervezet már a Kelet-Ázsiai pénzügyi válság után és a WTO Doha fordulójának sikertelen előkészületeinek tárgyalásakor több tanulmányban hangsúlyozta, hogy a világgazdasági növekedés egyrészt egyenlőtlen mértékben oszlik el az egyes nemzetgazdaságok között, másrészt tovább kitágult a gazdasági szakadék a fejlett és a fejletlen országok között (UNCTAD 2000). Megerősödött a fejlett Észak és a kevésbé fejlett Dél interdependenciájának az aszimmetrikus természete<sup>1</sup>, amely nehezíti a létező globális problémák kezelését (a boomerang effektus), sőt, újabb válsághelyzeteket is hozhat létre (Ha-Joon Chang 2007).

A negatív forgatókönyvek 2008 tavaszán egyes elemzők szerint várhatóan, mások szerint meglepő módon a vártnál is gyorsabban megvalósultak. A bekövetkezett világválság okai már nem képezik vita tárgyát. A válság következményei azok, amelyek inkább megkérdőjelezzik a protekcionizmus ellenfeleinek a következetes logikáját egy globalizálódó világban, ahol az erős felek nemzetgazdasági, vagyis belső gazdaságpolitikai kudarca átháríthatatlan externáliaként negatívan befolyásolja a gyengébb kereskedelmi partnerek nemzeti versenyképességét változatlan hazai reál- és pénzügyi feltételek mellett.

Az amerikai bankcsődök elkerülhetetlenül meghiusították a hazai importkeresletet és ezzel az export orientált partnergazdaságok értékesítési lehetőségeit. A jelenlegi válságot a reálszférában nem a belső szerkezeti egyensúlytalanságok vagy túltermelési zavarok, hanem az export kimaradása okozta. Az

<sup>1</sup> Rodrigo Rato, az IMF igazgatója, az liberális reformok célját abban foglalta össze, hogy “biztosítsák a növekedés gyümölcseit szélesebb körben való elterjedését és a legszegényebb emberek megóvása az alkalmazkodás költségeitől”, annak érdekében, hogy „megelőzzék az emberek azon kísérletét, hogy feladják az ortodox reformpolitikát és a szerkezeti reformokat.”

eddigyi gazdasági válságokkal ellentétben az exportpiacok szűkülése most hullámszerűen és gyorsan terjedt el a nemzetgazdaságok között. A válság kezdete óta, egy év alatt, az USA-EU-Japán triád összes főbb kereskedelmi partnere exportértékesítési nehézségekről számolt be az WTO, a G-8, az UNCTAD és a Világbank fórumain, ugyanott, ahol a II. világháború óta folyamatosan és nyomatékosan hangoztak el a gazdaságnytás, az exportorientáció és a szabad kereskedelem melletti érvelések a bezárkózás, az importhelyettesítés és a protekcionizmus ellen. A kis gazdaságok exportorientált nyitottsága ilyen extrém helyzetben elvesztette válság-elhárító potenciálját. A „minden bajra egy gyógyszer” eljárás egyre több ellenfelet szerzett magának, holott az ilyen, országoktól és történelmi időszakától független orvoslási módszerek alkalmatlanságát több jeles közgazdász részletezte már a Kelet-Ázsiai válság után (pld. Stiglitz 1998, 2000). Az előző válság tanulságait is nagy fenntartásokkal fogadta a nemzeti gazdaságpolitikák és a nemzetközi kereskedelmi rendszer több befolyásos formálója. A Kelet-Ázsiai válság ugyanis regionális recessziót váltott ki, amely nem befolyásolta az exportorientált ázsiai gazdaságok értékesítési lehetőségeit a világ legfőbb felvevő piacain, így a nyitottság és az export gazdaságserkentő paradigmája tovább maradt a világszervezetek receptkönyveiben.

2008. közepe óta egy világméretű recesszió jelenségeivel számolunk, amely a reálszférát tekintve dióhéjban az exportpiacok szűkülésével, az exportra erősen ráutalt országok fizetési egyensúlytalanságaival, a munkanélküliség növekedésével és a növekedés lelassulásával jellemezhető. Az exportőr országok zömében a külső feltételek magváltozásával az utóbbi három évtized exportorientált politikája zsákutcába került. Ennek tükrében és a fizetési mérleghiányok, a munkanélküliség és a belső egyensúlytalanságok nyomására a kormányok a másik két alternatíva közül választhatnak – befelé fordulás, vagyis importhelyettesítés vagy protekcionizmus.

Az importhelyettesítés a huszadik század még erősen atomizált világában kínálhatott válságenyhítő hatást. 2008. augusztusában Dani Rodrick személyes blog-jában megjelentek Barry Bosworth and Susan Collins becslései Dél-Amerika termelékenységi mutatóiról a 60-70-es évek, vagyis az erőteljes importhelyettesítő időszakból és az azt követő időszakból. Az összehasonlítás az importhelyettesítés mellett érvelt, ami újra életre hívta az importhelyettesítés körüli vitákat. Ennek a politikának az utolsó sikeres precedense a maihoz eltérő világgazdasági feltételek – a szóban forgó országok által erőteljesen exportált nyersanyagok stabil árszintjei, az alacsony kamatlábak mellett és az akkumulált olajdollárok bőségesen rendelkezésre álló külső finanszírozás közepette valósult meg (Sachs és Williamson 1985). A külső feltételek változása és a nem versenyképes ágazatok kiépítése 1980 után az importhelyettesítés egy egész évtizedre recesszióba sodorta Latin-Amerikát, hogy még egy példával gazdagítsa ennek a politikának a valótlanságát. 2008-ban a gazdasági globalizáció és a világgazdaságot behálózó transznacionális vállalatok már a minimumra szűkítették az ilyen típusú politika eredményességét. Az importhelyettesítő politika csak hosszú távú, jelentős szerkezet-átalakítással és erőforrás-átcsoportosítással vezethet eredményre (ami teljes erővel igaz az exportorientált politika eredményességére is). Az ilyen nagy szabású változásokra és hosszú távú alkalmazkodásra az exportorientált országok kormányai a világválság váratlan bekövetkezése miatt nem készültek fel. Az importhelyettesítő politika átgondolását még a válság kiterjedése sem provokálta. Az események gyors fejlődése, az amerikai gazdaságról közölt és politikai megfontolások miatt többé-kevésbé ellentmondó jelek és előjelzések megakadályozták a válságciklus hosszának a meghatározását, és ezzel a hosszú távú alkalmazkodások megalapozását. Napi rendre kerültek a rövid távú és gyors hatású megoldások – a protekcionista intézkedések.

A válság kezdeti időszakában, majdnem 2008. végéig a közeledő protekcionista veszélyekről többnyire általános figyelmeztetések hangoztak el a nemzetközi fórumokon és a vezető politikusok szájából. A világsajtó és a gazdasági elemzések kétféleképpen érintették a problémát. Egyrészt a közeledő piacbiztosító intézkedéseket a pénzügyi és bankválsággal együtt járó kisebbik bajnak tüntették fel. Másrészt, a protekcionizmust potenciális következményeire helyezték a hangsúlyt, emlékeztetve az 1930-as években a nemzetközi kereskedelmi rendszer a Smooth-Hawley Tariff Act által előidézett összeomlására. A figyelmeztetések preventív hatását a politikai valóság cáfolta. A protekcionizmus elleni gazdasági érvelések összeütköztek a politikai megfontolásokkal.

A dilemmák először az USA 900 milliárdos gazdaságélénkítő csomag elfogadásával jelentek meg. Az amerikai kongresszus a közalapok gazdaságösztönző költségeit a „Buy American” záradékok bevezetésétől tette függővé, ami felváltotta a külföldi versenypartnerek bírálatát. Obama elnök azon kijelentéseivel szemben, hogy az adminisztráció nem szeretné megsérteni a kereskedelmi

egyezményeket, a csomag bevezetése éppen az ilyen politika függvényében valósulhatott meg. A másik járható út: lemondás az élénkítő intézkedések bevezetéséről, a csomag visszautasítása, az amerikai és azzal a világgazdasági recesszió elmélyülése és az 1930-as forgatókönyv megismétlése. Paradox módon, két homlokegyenest ellenkező megközelítés a Nagy válság idejében és jelenleg ugyanazokat a következményeket váltja ki. 80 évvel ezelőtt a protekcionista eszközök elterjedése megbénította a nemzetközi kereskedelmi rendszert, a jelenlegi válságban ennek potenciális veszélye azok visszaszorításából ered.

De hasonló dilemmák előtt, szociálpolitikai megfontolásokból, nemcsak az új amerikai adminisztráció találja magát szemben. A pénzügyi protekcionizmussal vádolt kínai és brit kormány szintén kénytelen választani a nemzetközileg elfogadhatatlan magatartás és a belső politikai viszályok közül. A kínai kormány csak a szociális feszültség árán lemondaná a nemzeti valuta leértékelésével eszközölt exporttámogatásról. Nehéz megmagyarázni csak annak a 20 millió ingázó kínai munkanélkülinek, hogy a valuta felértékelése lemondást jelent a nemzetközi kereskedelmi rendszert károsító protekcionista intézkedésekről (amelyekre Timothy Gartner, az új amerikai pénzügyminiszter a Szenátus előtti kihallgatásán a szankciók valószínűségével reagált), miközben az export drágulása a hazai munkanélküliség növeléséhez vezet.

Gordon Brown, a brit kormányelnök a Davos-i konferencián, az amerikai kongresszus előtt tartott márciusi beszédében és a G-20 londoni találkozóján bírálta a világszerte és sorban megjelenő protekcionista kísérleteket. Ugyanakkor a brit kormány politikai nyomást gyakorol a hazai bankokra azok nemzetközi hitel-kihelyezési gyakorlatának megszorítására és az alapok átirányítására a hazai befektetésekbe. Az intézkedések az érintett külföldi kormányokat ellenintézkedésre készítetik, ami továbbterjeszti a hitelezési problémákat az EU többi tagállamában. A belső hitelválság és a hazai munkások a külföldi partnerekre bízott szerződések elleni tömegtiltakozások közepette ez bizonyult a legkevésbé káros és járható út.

Az említett dilemmák és megoldások a világgazdaságra gyakorolt hatása valóban jelentős. A többi országok által egyenként bevezetett protekcionista intézkedések kevésbé rázzák meg a nemzetközi kereskedelmi rendszert, feltéve, hogy az esetek száma mérsékelten nő és az egyes intézkedések nem erősítik kölcsönösen egymást. A jelenlegi válság újszerű vonásai jelenleg is párosulnak a hagyományos eszközök bevezetésével. A G-20 novemberi Washington-i találkozóján az orosz és az indiai képviselők elkötelezték magukat a protekcionizmus elleni harcra, másfél hónappal később újabb vámokat vezettek be az autók, ill. a szójabab importjára. A holland kormány a 133-as bizottságnak intézett „Korai Figyelmeztető beszámoló a potenciálisan protekcionista intézkedésekről” című dokumentumban összesen 87, csak januárban bejelentett esetet említ kereskedelem-korlátozó és piacszaró intézkedésekről. Az esetek zöme a textiliparban, a mezőgazdaságban, a vas- és acéliparban és az autógyártásban valósult meg.

A mennyiségi mutatók mögött viszont kirajzolódik a szerkezeti reformok és a nemzetközi egyeztetési folyamatok hiánya, amely súlyosbítja és meghosszabbítja a válságkezelést. A jelenlegi válság régi aggályokat erősített meg, Jeffrey E. Garten, a Yale School of Management professzora és az első Clinton adminisztráció nemzetközi kereskedelmi ügyekért felelős államtitkár-helyettese szerint „A világ a nacionalizmus, a populizmus és a növekvő mentes meg magad mentalitás összefüggő bajainak markában szorult”.

A utóbbi fejlemények tükrében a következtetések egész sorát lehet megfogalmazni, ezekből, jelentőségüknél fogva, kettőt szeretném kiemelni.

A jelenlegi válság protekcionista fejleményei egyszerre régi és új követelményeket támasztottak a nemzetközi kereskedelmi rendszer és annak magja, a WTO elé. A kereskedelmi szervezet érdekegyeztető intézményi rendszerének és politikájának következtelensége az új megoldások időbeli keresését az előző válságokhoz hasonlóan megakadályozta. Az eddigi gyakorlattól eltérően a dilemma nem a protekcionista eszközök alkalmazásából, vagy visszaszorításából adódik, hanem a politikai kényszerből eredő szükségintézkedések negatív hatásainak a korlátozása egy nemzetközileg átgondolt és egységesen folytatott kereskedelempolitika révén. A WTO a tagállamok nemzeti szuverenitásának bizonyos mértékű korlátozása és az aláírt egyezményekből fakadó köteleességek kötelező jellegű betartása, a mentességi záradékok (waivers) továbbterjedésének a korlátozása nélkül nem hoz újat a válságkezelés gyakorlatában. Vagyis, Pascal Lamy, a WTO elnöke, az utolsó Davos-i találkozón elhangzott szavaival élve, minden, amit a WTO tehet, az, hogy nyomon kövesse a hatályban levő kereskedelmi törvények megsértésének az eseteit. Ilyen eredményhez képest a szervezetnél

akkumulált anyagi, emberi és tudományos források tömege és költségei túl magasak. Ez teljes erővel vonatkozik a gazdasági integrációk, így az EU, vagy a NAFTA érdekegyeztető mechanizmusaira. A francia kormány politikája az autópárhuzamban és a válaszcselekciók a cseh, ill. a szlovák kormány részéről felmutatták az európai öszfolyamat felkészületlenséget a válságkezelésben. Jean-Claude Uncerd, az eurózána pénzügyminiszteri tanácsának elnöke jogosan fejezte aggodalmát, hogy az egyes tagországok nap mint nap előállnak nemcsak egyes ötletekkel, hanem egész tervekkel és programokkal még az egyeztető folyamatok megkezdése előtt.

A jelenlegi protekciónizmust erős szociálpolitikai indítékok váltják ki és politikai eszközök mérsékelhetik. Ez jelentősen változtatja meg az eddigi neoliberais, tiszta gazdasági, vagy kereskedelem diplomáciai megközelítéseket. A belső politikai stabilitás kényszere és az érintett kereskedelmi partnerek válaszcselekciók között erősen szűkült a nemzeti kormányok mozgásteré. Így napirendre került az ellentét a felgyorsult globalizáció és a nemzetközi érdekegyeztető intézményi rendszer lemaradása között. A rövid távú, nemzeti alapú és gyors megoldások helyére egy minőségileg új nemzetközi válságkezelő mechanizmus kiépítése szükséges, amely túlmutat a nemzeti kormányok egyenkénti gyakorlatán és számol a globalizációval együtt járó interdependenciák felerősödésével.

#### Hivatkozások

- Balassa, B. Exports and Economic Growth: Further Evidence." *Journal of Development Economics* 5 (1978): 181-9.
- Sinha, Tapen, and Sinha, Dipendra. "An Empirical Investigation into the Relationship between Openness and Economic Growth: Evidence from Asia." *International Review of Economics and Business* 43 (1996): 359-70.
- United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Report, 2000, Global Economic Growth and Imbalances
- Ha-Joon Chang, "Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism", Bloomsbury Press, 2007
- Stiglitz J. „The Insider”, *The New Republic* 17. Apr. 2000
- Stiglitz J. „A célok és eszközök kibővítése: úton egy „posztwashingtoni konszenzus” felé”, *A Világgazdasági Intézet évi előadásai*: 2. szám. Helsinki, 1998. március.
- Sachs J. D., Williamson J., "External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1985, No. 2. (1985), pp. 523-573.
- Early Warning Report on potentially protectionist measures, February 2009, *Report to the 133 Committee*, <http://www.ez.nl/dsresource?objectid=162788&type=PDF>

## PERSPECTIVES OF CONVERGENCE IN THE EUROPEAN ECONOMIC PERFORMANCE AND INSTITUTIONAL SYSTEMS<sup>2</sup>

*Beáta Farkas*

CSc, Associate Professor

*University of Szeged, Faculty of Economics and Business Administration*

### **Abstract**

Studying the economic performance in the last decades, we find that there is no unambiguous tendency at either national or regional level in economic convergence; but the largest GDP gaps between the former cohesion countries, the new Member States and the 11 old Member States have narrowed over time. The complex index of Lisbon indicators shows similar differences as GDP data. The varieties of capitalism theories and the literature on the European social policy describe the institutional systems of the Member States as characterized by diversity. Comparing the economic performance and the institutional typology, it can be recognized that the best performing countries belong to the Anglo-Saxon and Nordic models. The experiments of classifying Central and Eastern European countries contradict each other that show the necessity of further researches.

### **Introduction**

The EEC Treaty declared to promote throughout the Community a harmonious development of economic activities. The goal of economic and social cohesion was emphasised in the Maastricht Treaty as well. Cohesion is a political objective and convergence is the means by which it can be achieved. If convergence takes place, the socio-economic differences between countries and regions diminish over time. The Commission's studies, reports measure the economic convergence by real GDP per head (in PPS) and social convergence by unemployment levels. (Leonardi, 2005)

Taking into consideration the functioning of the single market, the monetary union, another approach of convergence can be scrutinized: is there a convergence in the economic institutional systems of Member States? The Lisbon strategy introduced the open method of coordination in the reform efforts of Member States. It is presumable that the Lisbon process has an impact on convergence as well.

In this paper, firstly we study whether the convergence of economic performance in the EU is an unambiguous trend as the cohesion goal of the Union requires. Then we investigate what kind of models of market economies can be identified in the EU and whether there is a convergence among them. Finally we compare the results of the two approaches of convergence.

### **Convergence in economic performance**

#### *Tendencies in economic convergence*

Two waves of literature are dealing with economic convergence in the European Union. The first one came from macroeconomists, from the field of economic growth. The second one is made up of regional scientists and often focuses on the evaluation of EU regional policy. Now we summarize the conclusions that can be drawn from the literature and the Commission's assessments.

From the Treaty of Rome to the mid-1970s convergence tendencies appear to have predominated. Most studies suggest that regional GDP per head disparities have narrowed over time in the EC, however convergence process has been gradually slowing down. The mid-1970s seem to be a turning point and a more confused period started. The late 1970s and early 1980s are described in a number of studies as the years of either divergence or at least not overall convergence. Other researches have found that a mixture of both divergence and convergence processes may have been at work simultaneously in the 1980s and the early 1990s. There are other studies which suggest that convergence has continued into the 1980s and 1990s at a greatly reduced rate. After the mid-1970s the

---

<sup>2</sup> This study was written with the support of the project „Lisbon strategy 2005-2008” (OTKA 63619.2006).

general framework, in which regional convergence was taking place, changed radically. The Bretton Woods international monetary system collapsed; the first oil-shock opened a phase of structural adjustment for the European economies; a new technological paradigm appeared; and new Member States at a much lower level of development entered the EC. (Armstrong, 2002, 2004, Terrasi, 2002)

The Commission's First and Second Cohesion Reports and the Sixth (and last) Periodic Report on the situation and development of regions stated similar tendencies from the early 1980s. Concerning the convergence of Member States, the Reports focused on the cohesion countries because of the income gap between them and the other 11 Member States. However, the disparities have narrowed over time. In the three least prosperous Member States (Greece, Spain and Portugal), average income per head has arisen from 68% of the EU average in 1988 to 79% in 1999, a reduction in the initial gap by one third.

In the First and Second Cohesion Reports the tendency was observed that regional disparities in GDP per head had widened over time in a significant number of Member States but in some others, disparities between regions have narrowed a little. (European Commission, 1996, 1999, 2001)

Already the Second Cohesion Report faced the huge challenge meant by the next enlargement. Its analysis points a doubling of income gaps between countries and regions if a Union of 27 exists in future. However the growth rate between 1995 and 2005 was substantially higher in the 12 new Member States than in the old ones, GDP disparity remained tremendous. In the enlarged EU, the countries form three groups concerning the GDP per head in PPS terms. The first group consists of 13 of the 15 old Member States. In the second group of 6 countries (2 old Member States, Portugal and Greece, plus Cyprus, Malta, Slovenia and the Czech Republic), the GDP per head is about 80% of the EU 27 average. In the third group of 8 countries (Hungary, Slovakia, Poland, Estonia, Lithuania, Latvia, Romania and Bulgaria), it is around and under 60% of the average.

The former four cohesion countries continue to reduce the income gap (European Commission 2004, 2007).

#### *Perspectives of economic convergence*

Studying the economic performance in the last decades we find there is no unambiguous tendency at either national or regional level in economic convergence; but the largest GDP gaps between the former cohesion countries, the new Member States and the 11 old Member States have narrowed over time. The question is if this tendency can be sustainable?

The goal of the Lisbon strategy is to enhance the competitiveness of the European Union. Thus we can assume that the successful achievement of the Lisbon Agenda predicts the long-run good economic performance of a country. The Centre for European Reform prepares a Lisbon scorecard each year which gives an overview of the EU's record on economic reform. They analyze dozens of policy areas of the EU27 to assess how the Member States meet the Lisbon targets. The 'Lisbon league table' provides an assessment of a country's overall Lisbon performance. The table is based on the EU's short list of structural indicators, which measures the Member States' performance in economic, social and environmental categories. Table 1 comprises the ranks of the three-year Lisbon cycle 2005-2007.



**Table 1. Overall Lisbon performance and GDP per head in PPS<sup>3</sup>**

	Overall Lisbon performance, rank 2005	Overall Lisbon performance, rank 2006	Overall Lisbon performance, rank 2007	GDP per head in PPS, 2007	Difference in Lisbon and GDP rankings, 2007
Denmark	1	1	1	6	+5
Sweden	2	2	2	5	+3
Austria	3	5	3	4	+1
Netherlands	5	3	4	3	-1
Finland	6	6	5	9	+4
Ireland	7	8	6	2	-4
United Kingdom	4	4	7	7	0
Germany	10	9	8	10	+2
France	8	11	9	11	+2
Slovenia	11	12	10	16	+6
Estonia	16	15	11	20	+9
Luxembourg	9	7	12	1	-11
Belgium	13	13	13	8	-5
Czech Republic	12	10	14	17	+3
Cyprus	14	14	15	15	0
Spain	21	17	16	12	-4
Latvia	19	18	17	24	+7
Lithuania	20	20	18	23	+5
Greece	17	22	19	14	-5
Slovakia	22	23	20	21	+1
Portugal	18	16	21	19	-2
Hungary	15	19	22	22	0
Italy	23	21	23	13	-10
Romania	25	25	24	26	+2
Bulgaria	24	24	25	27	+2
Poland	26	27	26	25	-1
Malta	27	26	27	18	-9

Source: Barysch et al. (2007) p. 12, (2008) p. 12

In general, there is no very large difference between the rankings by GDP per head and by Lisbon indexes. In the first third of countries, Denmark has a better position by Lisbon indexes than by GDP. Luxembourg, Belgium, Greece, Italy, and Malta have a significantly worse ranking by Lisbon index than by GDP. Slovenia and the Baltic States have a better prospect by Lisbon index than their present GDP data show. To sum up, a complex index shows similar differences like GDP data. The positions inside the three groups of Member States can change but despite of moderate convergence, the three groups in GDP per head basically remain. Econometric models also anticipate a slower convergence in the future (Carrone et al., 2006).

### Convergence in economic institutional systems

Huge literature analyses the factors determining growth and convergence/divergence. In this paper we follow another approach, an institutional one. Globalization and the fall of the socialist system in Europe (including the Soviet empire) raised the question, whether the countries converge towards one model of capitalism. This issue is closely connected with the sustainability of welfare states. The literature of “varieties of capitalism” (VoC) has been flourishing at both global and European level. We overview the suggested typologies of capitalism concerning the European Union; and we deal especially with the typology of the European social model. The new Member States from Central and Eastern Europe are not incorporated in these typologies, thus we handle them separately.

<sup>3</sup> List of Lisbon indicators: GDP per capita; labour productivity; employment rate; employment rate of older workers; female participation rate; educational attainment; research and development expenditure; business investment; comparative price levels; at risk-of-poverty rate; long-term unemployment rate; dispersion of regional employment rates; greenhouse gas emissions; energy intensity; and volume of freight transport.

*“Varieties of capitalism” in the EU*

Comparative economics and sociology have always been interested in the differences in economic institutions that occur across countries. The competitiveness problems of Europe in the 1980s and 1990s gave this subject new impetus.

Recent contributions from the varieties of capitalism school define a common theoretical framework for comparative analysis and apply it to the study of developed national economies. Here we cannot overview the whole literature, only the two most influential comprehensive theories.

Hall and Soskice's (2001) classification is one of the most spread in the literature. They place their approach in the line of the 1980s and 1990s which focused on the analysis of the social system of production and devoted special attention to the behaviour of firms. In addition to this, Hall and Soskice emphasize the importance of strategic interactions between economic actors and the kinds of institutions that alter the outcomes of strategic interaction. They investigate the determining components of the economic system: financial system, internal structure of firms, industrial relations, education and training system, inter-company relations. There are close complementarities between the types of coordination and institutions. In modern capitalism they describe two ideal types of the coordination of economic activities, liberal market economy (LME: USA, Britain, Canada, Australia, New Zealand, Ireland) and coordinated market economy (CME: Germany, Japan, Switzerland, the Netherlands, Belgium, Sweden, Norway, Denmark, Finland, and Austria). France, Italy, Spain, Portugal, and Turkey are in more ambiguous position comparing with the two ideal types. Hall and Soskice tend to accept that these countries show some signs of institutional clustering and they may constitute another type of capitalism, the Mediterranean one.

Hall and Soskice point out that the nature of coordination depends on the type of institutions available to support it. Hall and Gingerich (2004) began by developing indices to measure the character of coordination in key spheres of political economy. By performing a factor analysis on a set of institutional measures that are associated with a type of coordination, they can create the clusters of LMEs and CMEs. The nations in the clusters correspond to those identified as LMEs and CMEs by the theory. They find that four nations, Spain, Portugal, France and Italy have ambiguous positions and they label them mixed market economies (MMEs).

The Hall-Soskice approach to VoC theory provoked a lot of criticism. A collection of essays, (Hanké et al., 2007) confronts the VoC framework with this criticism and develop the theory in areas where it has proven most vulnerable; and it restricts the investigation on the European economy. The authors of the book, including Hall and Soskice restore the role of the state and distributive struggles in VoC analysis. They maintain the LMEs and CMEs dichotomy completed by MMEs. Hall (2007) argues that Germany, Britain, Sweden, and France have dealt with wage, work and total productivity challenges over the past several decades in distinctive ways. This supports the core VoC insight that LMEs and CMEs will evolve in different directions.

Amable (2003) challenges also the views on the worldwide institutional convergence due to the pressure of globalization and worldwide liberalization. He does not accept Hall and Soskice's binary classification of economies because forcing countries into one or the other category runs the risk of ignoring fundamental differences between them. He starts from the consideration of five fundamental institutional areas: product-market competition; the wage-labour nexus and labour-market institutions; the financial intermediation sector and corporate governance; social protection and welfare state; and the education sector. By theoretical works and the previous characterization of capitalism he assumes the existence of five types of capitalism: market-based model (Australia, Canada, United Kingdom, and USA), the social-democratic model (Denmark, Finland, Sweden), the Continental European model (Switzerland, Netherlands, Ireland, Belgium, Norway, Germany, France, Austria), the Mediterranean model (Greece, Italy, Portugal, and Spain), and the Asian model (Japan, Korea). He justifies the five-type partition of capitalism by an empirical analysis of twenty-one OECD countries based on a series of indicators concerning the five institutional areas. From the viewpoint of the European Union, both Hall-Soskice's and Amable's approach prove that the European integration consists of economies with significantly heterogeneous institutions. The main difference in their classification is that Hall and Soskice's coordinated market economy model is divided into the Continental European model and the social-democratic model by Amable.

*Types of the European social models*

In the VoC literature the classification is identified for the OECD countries (without the Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovakia) that includes the old EU-members. Another part of literature deals explicitly with the EU. In the 1980s the question was raised if the European social model can survive the global competition.

Ebbinghaus (1999) investigates the European social model from two points of view. His starting point is that the globalization debate has led to a revival of convergence theses, though at the same time, many comparative institutional studies point at cross-national diversity. He studies the convergence and divergence among Europe, the USA and Japan from four aspects; and he uses the same aspects to determine intra-European variations: economic performance, industrial relations, labour market, and welfare state. He points out that there are significant differences between Europe and the other two global players in the four areas but his main finding is the four types of European models: Anglo-Saxon model, Nordic model, Europe's Centre model, and Southern model. He concludes that contradictory forces are pushing toward convergence and divergence simultaneously.

A series of studies accept the four types of European models, only the division of countries into the models is different. Boeri (2002, 3) says "It is customary...to divide Europe into four social policy models". He compares the four models in terms of meeting three objectives of social policies: reduction of income inequalities; protection against labour market risk; and reward to market participation. Sapir (2006) develops Boeri's ideas further. According his study, Anglo-Saxon countries are Ireland and the United Kingdom. Nordic countries are Denmark, Finland and Sweden, plus the Netherlands. Austria, Belgium, France, Germany and Luxembourg form the group of Continental countries. The empirical analysis shows that Austria has moved towards the Nordic model. The last group is the Mediterranean countries (Greece, Italy, Portugal, and Spain).

The VoC theories verified significant differences in the areas of the whole economic institutional system, despite the pressure of globalization, the European Single Market, and the Economic and Monetary Union. But we can assume that the diversity of social and labour market policy will determine the national differences in longer run because the Member States are responsible for them.

*The post-socialist countries in the EU*

None of the above mentioned studies of VoC and European social model literature deal with the former socialist countries. However, following the accession of the 10 Central and Eastern European countries the EU stresses the importance of investigating their economic institutional systems. The European economic convergence perspectives may be influenced by their institutional settings. Recently some experiments have been carried out to involve these countries into the VoC approach.

Lane (2007) uses different criteria to form groups from the post-socialist countries like the usual VoC theories: private sector share of GDP and privatization index; stock-market capitalization and domestic credit formation; foreign direct investment in capital formation and primary sector share of exports. He suggests that two types of capitalism are developing. The first model is closest to the continental type of market capitalism, though it is more state-led. This includes the central European countries, Slovenia, the Czech Republic, Poland, Hungary, Slovakia and Estonia. They are approaching the levels of OECD countries with respect to marketization and privatization, but all have a low level of stock market capitalization and a more developed welfare state than the Anglo-American countries. They also have a much lower level of internal capital accumulation than advanced capitalist countries. Economic coordination is dependent on the state and also on companies with an international presence. Another sub-group is composed of Lithuania, Croatia, Latvia, Romania and Bulgaria which have lower levels of privatization and greater state coordination. A second model is that of a hybrid state/market uncoordinated capitalism which has had an unsuccessful period of transition: Russia, Ukraine, Kazakhstan, Georgia, Turkmenistan and Moldova.

Knell and Srholec (2007) select indicators based on Hall, Soskice and Gingerich which were available and they take into consideration all European post-socialist countries and all states of the former Soviet Union. Opposite to Lane's opinion, their results suggest that the market economies emerged in most post-socialist countries appear to be even more liberal than the United States, at least as far as the size of the public sector, income tax burden and income equalities are concerned. We cannot share this view, because there are significant differences in the size of public sector measuring in government expenditure. From ten of the post-socialist EU-members the government expenditures of four

countries (Czech Republic, Hungary, Poland, and Slovenia) are close to the EU average (European Central Bank 2009).

King (2007) concentrates more explicitly on the Central European capitalism. His starting point is the VoC theory; he expands the typology for post-communist capitalism: liberal dependent capitalism (with proto-CME and -LME elements, including the Czech Republic, Hungary, and Poland) and patrimonial capitalism (Russia, Ukraine, Romania, and Serbia under Milosović).

He argues that the VoC framework can be applied to Central Eastern European (CEE) countries which belong to the liberal dependent capitalism. These countries may be distributed somewhere along a CME-LME axis in different areas, the distinctive features that they share in common is of much greater significance. There are two distinctive features, fundamental structural differences between advanced capitalism and CEE countries. The most fixed assets in the industrial structure were obsolete in an open economy and this necessitated a much greater reliance on foreign investors and foreign purchasers for providing technology transfer and the training of manpower. Due to the massive economic contraction in the first part of the 1990s, workers were subject to a catastrophic fall in their material existence and security of employment. In these countries the working class is not able to be a partner with employers' associations what is premised in VoC theories. Thus there is much less coordination.

In my view, it can be accepted that there are severe structural differences between CEE and advanced market economies; and VoC approach must be contextualized.

### **Conclusions**

Despite convergence tendencies, the European Union is a heterogeneous integration both in terms of economic performance and economic institutional system. The question may be raised how the convergence of economic performance and the diversity of economic institutional system are connected with each other.

Concerning the old EU Member States, the four-model typology seems to be convincing. This kind of typology is elaborated in both the VoC approach and the literature on European social models.

Comparing the economic performance and the institutional typology, it can be recognized that the best performing countries belong to the Anglo-Saxon and Nordic models. If we measure performance by a synthetic index composed of Lisbon indicators, the results reinforce this tendency. This experience suggests that economic convergence may occur in market economies of different institutional system.

In the second part of the EU27 ranking there are the Continental countries that are followed by the Mediterranean and Central and Eastern European countries. The coincidence between the economic performance and the division of countries into models is the strongest at Boeri – Sapir. It needs further investigation to explain this coincidence: it means if capital and product markets are regulated at Union level, the national labour market regulation and national social policy determine competitiveness; or the sub-sectors of economy create complementarities which as a system are competitive. The problems of economies show that the Continental and Mediterranean countries are forced to achieve structural reforms. These reforms can move them towards either the Anglo-Saxon or the Nordic model.

The theories on the typology of the old Member States are basically close to each other and the descriptions of the models are similar; differences are in details. The experiments of classification of Central and Eastern European countries contradict each other (state-led continental versus liberal dependent models) that show the necessity of further researches. The question is whether the fundamental structural differences of Central and Eastern Europe remain; or they converge towards one of the four models. The Baltic States and Slovakia can show the features of the Anglo-Saxon model. Slovenia is the closest to the Continental model or to CME (Feldman 2007). Presumably the Czech Republic, Hungary and Poland are on a similar way. As the ageing of working-age population afflicts the Central and Eastern European countries the most seriously (European Commission 2004), it is extremely important to develop a competitive setting of institutions in order to maintain economic convergence.

To sum up, the issue of convergence and diversity will be present in the EU on the long run that limits the room for manoeuvres of the governance at Union level. In the coordination of structural reforms, the "loose" means of the open method of coordination introduced by the Lisbon strategy remain important.

## References

- Amable, B. 2003: *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford University Press, Oxford
- Armstrong, H. 2002: *European Union Regional Policy: Reconciling the Convergence and Evaluation Evidence*. In: Cuadrado-Roura, J. R. – Parellada, M. (eds.): *Regional Convergence in the European Union*. Springer, Berlin, Heidelberg, New York, pp. 231-272
- Armstrong, H. – de Kervenoael, R. 2004: *Regional Economic Change in the European Union*. In: Bachtler J. – Turok I. (ed.): *The Coherence of EU Regional Policy*. Routledge, London and New York, pp. 29-47
- Barysch, K. – Tilford, S. – Wanlin, A. 2007: *The Lisbon Scorecard VII. Will globalisation leave Europe stranded?* Centre for European Reform, London
- Barysch, K. – Tilford, S. – Whyte, P. 2008: *The Lisbon Scorecard VIII. Is Europe ready for an economic storm?* Centre for European Reform, London
- Boeri, T. 2002: *Social Policy: One for all?* Paper presented at a CEPRII conference on Policy Competition and the Welfare State, The Hague, 29-30 November
- Carone, G. - Denis, C. - Mc Morrow, K. - Mourre, G. - Röger, W. 2006: *Long-term labour productivity and GDP projections for the EU25 Member States: a production function framework*. *European Economy, Economic Papers*, No. 253
- Ebbinghaus, B. 1999: *Does a European Social Model Exist and Can It Survive?* In: Huemer, G. – Mesch, M. – Traxler, F. (eds.): *The Role of Employer Associations and Labour Unions in the EMU. Institutional Requirements for European Economic Policies*, Ashgate, Aldershot, pp. 1-26
- European Central Bank 2009: *Statistics Pocket Book*, Frankfurt am Main, March
- European Commission 1996: *First Report on Economic and Social Cohesion*
- European Commission 1999: *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the regions of the European Union*
- European Commission 2001: *The Second Report on Economic and Social Cohesion in the European Union*
- European Commission 2004: *A new partnership for cohesion. Third report on economic and social cohesion*.
- European Commission 2007: *Growing Regions, growing Europe. Fourth report on economic and social cohesion*.
- Feldman, M. 2007: *The Origins of Varieties of Capitalism: Lessons from Post-Socialist Transition in Estonia and Slovenia*. In: Hanké, B. – Rhodes, M. – Thatcher, M. (eds.): *Introduction. Beyond Varieties of Capitalism. Conflicts, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 328-350
- Gerald, J. F. 2006: *Lessons from 20 Years of Cohesion*. In: Mundschenk, S. – Stierle, M. H. – Stierle-von Schütz, U. – Traistaru I (ed.): *Competitiveness and Growth in Europe*. Edward Elgar, Cheltenham – Northampton, pp. 66-100
- Hall, P. A. 2007: *The Evolution of Varieties of Capitalism in Europe*. In: Hanké, B. – Rhodes, M. – Thatcher, M. (eds.) (2007): *Beyond Varieties of Capitalism. Conflicts, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 39-85
- Hall, P. A. – Soskice, D. (eds.) 2001: *Introduction. Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press, Oxford, pp. 1-68
- Hall, P. A. – Gingerich D. W. 2004: *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macro-Economy: An Empirical Analysis*. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Cologne, Discussion Paper 5
- Hanké, B. – Rhodes, M. – Thatcher, M. (eds.) 2007: *Introduction. Beyond Varieties of Capitalism. Conflicts, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 3-38
- King, L. P. 2007: *Central European Capitalism in Comparative Perspective*. In: Hanké, B. – Rhodes, M. – Thatcher, M. (eds.): *Introduction. Beyond Varieties of Capitalism. Conflicts, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*. Oxford University Press, Oxford, pp. 307-327
- Knell, M. – Srholec, M. 2007: *Diverging Pathways in Central and Eastern Europe*. In: Lane, D.- Myant M. (eds.): *Varieties of Capitalism In Post-Communist Countries*. Palgrave Macmillan, Hampshire – New York pp. 40-62
- Lane, D. 2007: *Post-State Socialism: A Diversity of Capitalism?* In: Lane, D.- Myant M. (eds.): *Varieties of Capitalism In Post-Communist Countries*. Palgrave Macmillan, Hampshire – New York pp. 13-39
- Leonardi, Robert 2005: *Cohesion Policy in the European Union*. Palgrave Macmillan, Hampshire – New York
- Sapir, A. 2006: *Globalization and the reform of European social models*. *Journal of Common Market Studies*, No. 2, pp. 369-390
- Terrasi, M. 2002: *National and Spatial Factors in EU Regional Convergence*. In: Cuadrado-Roura, J. R. – Parellada, M. (eds.): *Regional Convergence in the European Union*. Springer, Berlin, Heidelberg, New York, pp. 185-209

## BEYOND THE MYTH OF BEST PRACTICE IN MANAGING PROJECTS

*Mihály Görög*

Habil Dr, CSc, Professor of Project Management, head of department  
*CORVINUS University of Budapest, Faculty of Management and Business Administration,  
Department of Strategy and Project Management*

### **Abstract**

It is broadly accepted by both academics and practitioners that projects are such temporary endeavours that create some unique 'products'. It implies that projects are also unique by nature. It is also accepted that – first of all by practitioners – the phenomenon of 'best practice' to cope with projects exists. This latter implies that projects are basically same, and they require the same project management tools to complete them. In this way there are two contradicting notions, while there is a need to resolve this contradiction.

Those who believe in the phenomenon of the best practice should accept that project management is an avowal of faith. Consequently project management is just an occupation. Nevertheless, projects are different both in terms of their inherent characteristics and organisational context. That is why nowadays there are a few tools to complete the same project management tasks while none of them is better than an other. Simply they just have different characteristics from each other. Beside the right use of them there is a need for such professionalism that enables us to apply them in an appropriate manner. This latter is far beyond the best practice-based approach to managing projects, and implies that project management is a profession.

This paper aims at revealing what is behind the best practice approach in managing projects, and, at the same time, it aims at revealing the way in which the professional community could break out from that pitfall, i.e. what is beyond the myth of best practice. The outcomes of this paper are rather deposits of the stream of previous research activities.

**Keywords:** *epistemology, memetics, strategy-oriented approach to projects, success criteria, theoretical bases of applying project management toolkit*

### **Introduction**

During the last two decades many authors reported high percentage of project failure and the associated failure factors, while other authors tried to identify those factors that could lead to successful project implementation. At the same time, efforts were devoted to revealing criteria to evaluate success achieved on projects. Despite these reports and efforts practically nothing has changed regarding the percentage of the project failure.

A recently published paper [16], encompassing a 14 year period, and considering more than 1000 completed questionnaires, has identified the problem areas in managing projects, and some associated causes of the greatest problems according to the involved participants. Although the authors of the paper have not revealed the ultimate reasons of the problems, i.e. the root reasons for the high percentage of the project failures have remained hidden. One of the ultimate aims of this paper is to highlight the fundamental reasons for mal-management experienced in implementing projects. Special attention will be given to the phenomenon of best practice-based approach and the associated latent memetic approach in this respect. An other aim of the paper is to highlight the need for a theoretically-based approach to managing projects. This latter approach requires a firm constructivist epistemological position in order to point out what is beyond the misleading myth of best practice. The findings of this paper are based on both literature-based knowledge and the speculative utilisation of accumulated experiences.

The paper is structured as follows. First the findings of those papers that report project failures and problem areas (success/failure factors) in project management will be overviewed, than the true nature of the best practice approach to managing projects is pointed out. Highlighting the role of projects in the organisational development, and the associated success criteria follows the previous overview, than the ultimate reasons for the problems (failures) in project management will be outlined. Finally, the basics of a theoretically-based approach to managing projects will be revealed, and suggestions are made for the professional community regarding the transition from an occupational status to a professional status.

### **Failures and problems in managing projects**

During the late 50's and the early 60's literally a revolution started in the field of project management, especially regarding the project management toolkit. All in all, more and more sophisticated techniques, tools and methods are available nowadays for project managers in order to prepare better plans and to provide more sufficient management in the course of the project implementation. Thus, one can expect reasonably that the percentage of the successful projects is growing. Contrary, the percentage of the failed projects seems to be growing. This phenomenon is buttressed by both field research and library research.

Webb [22] says that: "Research in the UK and USA into the relationship between the initial estimate of project cost and the final actual cost has shown that over-runs of 100% of the original figure are quite common .... Things have not improved in the meantime ....". Berce [3] mentions in his conference paper „that according to the study prepared by the Standish Group, 31% of new information system projects are cancelled before their completion” because of serious cost overrun. Flemming and Koppelman [9] state that „many software projects are experiencing spectacular overruns of cost, resources and schedules”. Radujkovic and Izetbegovic [19] have evaluated 400 construction projects in Croatia, and they have found that 2/3 of them suffered from serious time and cost overrun. Deák [8] pointed out in his Ph.D. thesis that only 25% of the information system projects associated with business process reengineering programmes were completed within schedule in the 90's in Hungary. At the same time, efforts were devoted to identifying both success and failure factors. Jiang et al. [17], based on a field research regarding IT/IS projects, have identified the 10 most important success factors, while Clarke [5] has found only 4 decisive success factors in case of organisational development projects. Pinto and Kharbanda [18] have pointed out those 12 failure factors that could lead to project failure in any case. Hormozi and Dube [15], based on the outcome of an interview-based research have found 15 such failure factors, while Yeo [24], also based on an IT/IS related field research, has identified only 5 factors that were considered to be serious.

Hussain and Wearne [16] completed and published a research paper a few years ago aiming at revealing problem areas in project management. Their research was based on questionnaires (a total of 1063), and encompassed different projects (in terms of both size and complexity) in different industries over a 14-year period. They have grouped the revealed problem areas into 11 categories, such as: project definition, resources, organisation (including roles, communication, supervision etc.), time, cost, quality, safety, risk, contracts, change, inexperience. The authors identified 42 so-called causes of the problems that are basically professional-related statements regarding the lack of project management professionalism.

### **The true nature of the best practice approach**

The growing number of projects and, at the same time, the growing complexity of the projects has created demands for new solutions in order to make possible both planning and implementing complex projects in an uncertain world. In this way, the innovative efforts have resulted in such a situation that nowadays there are a couple of techniques and tools for the same ultimate purpose. Thus, project management professionals have the possibility to select a certain technique or tool to complete the very same project management task.

Each of these techniques and tools has its own theoretical bases (e.g. mathematics, organisational science etc.) that make possible their proper use in the course of implementing a project. Central to the international literature, especially those books that provide a comprehensive overview of the project management toolkit, is the proper use of these techniques and tools. Although, the approach regarding the proper application of them, i.e. which of those ones that are to solve the same project management task, was missing in the past. During the last few decades the lack of firm theoretical bases regarding the application of the project management toolkit led to the phenomenon that is referred to as best practice. Even if this is not considered to be a generally followed approach, it is frequently used in case of organisational development projects and the associated information system projects.

The best practice approach presumes – willy-nilly – that a certain project management technique or tool or is better than those other ones that could be used for the very same project management task. In other words: the use of those project management techniques and tools that have led to project success

in case of a certain project, should lead to success in case of an other project as well, i.e. one problem equals one solution. Bredillet [4] has every reason to put the question: whether this is the right approach to managing projects. This approach also implies that all of the projects are same, while they are implemented within the same organisational context.

The huge numbers of project failures [3, 8, 9, 19, 22] justifies at the same time that the best practice approach is basically a misleading paradigm. In reality, projects are different both in terms of their end product (the project result) and the characteristics of their implementation process, while they are initiated and implemented within different organisational context. In this way, a certain project management tool that is considered to be the best one in a given case could be the worse in an other case. The best practice approach, in reality, relies on the belief that if the use of a certain project management technique or tool was sufficient in case of a given project, should be good, moreover, the best one, in other cases. Believers of this phenomenon follow a certain project management practice, which is considered to be the best one, while the required associated project management competence is referred to as experience-based skill justified by practical experiences accumulated in the course of managing projects. Thus, the best practice approach is merely a certain kind of copying; consequently it should be referred to as the worst practice. This is the true nature of the so-called best practice approach. This is the approach, the copying, that is mainly responsible for the high percentage of project failure.

#### *The role of projects in the organisations and the associated success criteria*

In order to get out from the pitfall of the best (worst) practice approach, there is need for clear understanding the role of projects in the organisational development, and the associated success criteria.

Cleland [6] has pioneered in one of his book that projects are building blocks in the strategy implementation, i.e. projects are the means of change set by the organisational strategic objectives. Paradoxically, Cleland has not striven for applying this approach in a project-specific manner. The author of this paper [10, 11], based on Cleland's conception, has drawn up the strategy-oriented approach to both projects and project management. This approach also implies that the role of projects in any organisation is to realise the change that is set by the organisational strategic objectives, while it is pointed out that the long-term success of an organisation – in case of realistic strategic objectives – relies on successful change, i.e. on successful projects.

Regarding the role of the projects in the organisations it should be mentioned that a couple of authors – e.g. Grundy and Brown [14], and Bredillet [4] – state that strategy is identical with project. This approach looks extreme, though different projects could have different importance from the point of view of the strategic objectives. Certain projects could be vital of importance from the point of view of the future of an organisation, though not the projects themselves are to identify the desired future state of an organisation. Projects are rather the means to achieve a desired state. Identifying future objectives (strategy) is the responsibility of strategic management, while achieving them is the responsibility of project management

The above-mentioned role of projects and project management provide the starting point to formulate the criteria for judging success on projects. The traditional approach to the project success focuses on the iron triangle, i.e. quality of the project outcome, the duration time and cost of implementing the project. In this way a project is considered to be successful if the quality of the completed project result is in accordance with the predefined requirements, while both duration time and implementation cost do not exceed the planned values. During the long last decade many authors [1, 2, 7, 10, 21] argued against the traditional approach to judging the phenomenon of project success. These authors, at the same time, suggest other different criteria, though all of them point out the outstanding role of stakeholders' satisfaction from the point of view of project success. The author of this paper [10] suggests – in accordance with the previously mentioned strategy-oriented approach to projects and project management – a hierarchic set of criteria for judging success both on projects and project management. In this way the achieved success on projects and project management should be evaluated:

- against the predefined project (iron) triangle, i.e. quality of the completed project result, duration time and implementation cost,



- against the client satisfaction, i.e. the extent to which the completed project (the project result) contributes to achieving the underlying strategic objective,
- against stakeholder satisfaction, i.e. the extent to which the stakeholders of the project accept the project itself and its outcome.

The previously mentioned authors also considered the iron (project) triangle to be necessary, though as the only criterion it proved to be insufficient. Deficiencies regarding the project triangle do not preclude the possibility of success at the other two levels, although it could have an impact on them, on the one hand while it could have an impact on the financial return of project implementation cost, on the other hand. The project client could be considered to be one of the stakeholders, though it looks wise to take into account this player separately, at least for three reasons. The main reason for this is the active role of the client organisation in the process of initiating the project in order to realise a certain strategic objective, while other stakeholders have passive (reactive) role regarding the project. As to the second reason, at first sight it looks self-evident that in case of proper project completion (when the iron triangle is in accordance with the predefined values) the client satisfaction automatically comes into being. It could happen in case of a steady operational environment but it could not occur in a turbulent environment. In this latter case the strategic objectives could undergo change, and consequently projects, even being under implementation, should be changed too. In the course of initiating change regarding such a project, the change itself should be done in accordance with the actual strategic objectives. If not, the completed project result could not contribute to achieving the desired future state of the organisation, even if the iron triangle is in accordance with the predefined values. The third reason is the case of such a project that is very novel or non-quantitative in nature. In case of these projects there is no potential for a clear scope definition at the outset; consequently there could be many unforeseen ramifications in the course of implementing the project. That is, these projects could deviate from their original iron triangle but, again the deviations should be in accordance with the actual strategic objectives. If the completed project result in such a case is in accordance with the underlying strategic objectives, even if it is far from its original triangle, the client is satisfied.

It also should be noted that the above set of success criteria are not only interdependent but they postulate each other as well to a certain extent. When the project is not considered to be successful at the level of the iron triangle (e.g. in case of a product development project), the client could be satisfied if the underlying strategic objective is achieved (e.g. being first to introduce a new product into the market). When there is no deficiency regarding the project triangle, while the completed project result is in line with the underlying strategic objective, hostile unsatisfied stakeholders could hamper taking the project result into operation. Of course, serious deficiencies regarding the project triangle could reduce or even eliminate both client and stakeholder satisfaction.

### **The ultimate reasons for the problems in project management and the associated project failures**

Most of the previously cited authors [5, 15, 17, 18, 24], and many others as well, have identified important failure factors, while others [16] have pointed out the so-called problem areas in project management. Both failure factors and problem areas lead to project failure while organisations – because of the potential for long-term success – need successful projects. Since failure factors and problem areas are merely symptoms of a serious project management disease thus, there is an elementary need for revealing the ultimate reasons of the previously mentioned problems and failure factors. Considering only the symptoms allows general managers and project management professionals to provide only symptomatic treatment while there is need for causal treatment.

In accordance with the role of projects in the organisations and the associated success criteria the following ultimate reasons, i.e. ultimate causes have been identified that could manifest themselves as symptoms (failure factors and problems). These causes of the high percentage of project failure are not only the outcome of some speculation but they are justified by experience accumulated from consultancy and in-company training courses.

- General management attitude that implies the immediate need for change without sophisticated strategic analysis: some prompt change because of the pressure of the external or internal operational environment. In such cases the desired future state and the associated strategy of the

organisation could not be clear, consequently the scope of the projects that are to implement change are also not clear. In other words: if we don't know where to go, we wouldn't know how to get there (in terms of project scope, implementation cost, duration time etc.). The situation involves the appearance of serious problems, and the associated failure factors will lead to project failure because of the lack of strategy-oriented approach to projects and managing projects.

- The lack of the use of the theoretical bases [12, 13] to apply the proper project management techniques and tools in a given project context. In other words: following the misleading phenomenon of the so-called best practice, i.e. copying a 'once-upon-a-time' successful solution. This approach presumes that both projects and the organisational context of implementing them are same from project to project, and from organisation to organisation. This approach also presumes that one of those project management techniques and tools that can be used to complete the very same project management task (e.g. scheduling) is better than another. In reality, both projects and their organisational context vary from project to project and, at the same time, from organisation to organisation. While none of those project management techniques and tools that can be used to complete the very same project management task is better than another. Each of them has different advantageous and disadvantageous characteristics, thus each of them could be either the best or the worst in a given project context. That is why the phenomenon of merely copying a certain solution in different project context lead to problems and an uncountable number of project failures.

The rest of this paper will rely only on the second issue.

### **Implications and suggestions for professionals**

Two questions arise now:

1. What is behind the 'best' (worst) practice?
2. What is beyond the 'best' (worst) practice?

The answers are implied in the previous parts of the paper. Behind the 'best' (worst) practice approach one can find a high percentage of project failure, i.e. running amuck of the 'best' (worst) practice approach to managing project is signalled by uncountable number of project failure. What is beyond the 'best' (worst) practice: the need for the theoretically based application of the project management techniques and tools because of the need for successful projects. Projects are different, and they are implemented in different organisational context while those project management techniques and tools that can be used to complete the very same project management task have different characteristics (advantages and disadvantages) [12, 3]. In order to find the best-suited one of them, i.e. suited to both project characteristics and organisational context [12, 13], there is need for utilising the theoretical basis of applying these techniques and tools. The term *use* and *apply* should be differentiated in this respect. The term *use* implies mastering a certain technique or tool as one single entity. The term *apply* implies the ability to identify the best-suited one of them.

The question of why the best practice-based approach in project management is predominant should be raised now. One of the most important reasons for this phenomenon is the positivist epistemological position of the researchers which, according to Smyth and Morris [20], has also been predominant for the time being. Central to this type of epistemology is the world 'have', i.e. the normative approach. Beside the above reason there are favourable circumstances for the best practice approach. One of the most important of them is the certification philosophy of both IPMA and PMI, as it was mentioned earlier. And finally, there are explanations by means of them the situation is conceived. One of the most important of them is theoretical by nature, the memetics, i.e. the science of the flow of ideas (memes) from one person to an other one. A meme is an element of culture that may be passed by imitation as well. A memplex is a set of memes, and one characteristic of the memplex is that false memes are copied along with true memes, since a meme do not to be true in order to be successful [23].

Thus, the following notes are made for academics. Since the best practice approach adopts a so-called 'one fits for all' philosophy which is rooted back, like it or not, to the positivist normative epistemology, in this way the academic community need to adopt a constructivist (to be) epistemology. Otherwise there will be no potential for coping with the complex and unique project context in a successful manner.

Finally, the following notes are made for the professional bodies.

Since both IPMA Competence Baseline and PMI Project Management Body of Knowledge suffer from the lack of the theoretical bases regarding the proper application of the project management toolkit, they foster the ‘best’ (worst) practice approach. At the same time, these professional bodies enjoy monopoly over certification of professionals while the certification and the associated qualification are based on primarily practical (experience-based) competence of the applicants, i.e. there is no need for theoretically based knowledge in the field of project management. In this way, the ‘best’ (worst) practice approach is further fostered. The author of this paper is being aware of the importance of practical experience. Though, it should be noted that experience alone is a one-armed giant. But experience could make marvels when it is coupled with theoretically based knowledge.

The above mentioned professional organisations should reconsider their body of knowledge utilising the theoretical bases elaborated by academic researchers regarding the proper application of the project management techniques and tools. Moreover, the professional organisations should leave both qualification and certification to universities since according to Zwerman’s [25] assertion: professionals of the mature professions are educated at universities. The ultimate question in this respect is whether the community of the project management professionals wants to move project management from an occupational status toward a professional status.

### References:

- Atkinson, R. (1999) Project management: cost, time and quality, two best guesses and a phenomenon, its time to accept other success criteria. *International Journal of Project Management*. Vol. 17, No 6
- Baccarini, D. (1999) The Logical Framework Method for Defining Project Success. *Project Management Journal*. December
- Berce, J. (1998) Managing a Multi-Level Project. In: *Proceedings of the World Congress on Project Management*. Vol. 2, Ljubljana
- Bredillet, Ch. (2004) *Beyond the positivist mirror: Towards a Project Management ‘Gnosis’* (research paper)
- Clarke, A. (1998) A practical use of key success factors to improve the effectiveness of project management. *International Journal of Project Management*. Vol. 17, No 3
- Cleland, D. I. (1994) *Project Management. Strategic Design and Implementation*. McGraw-Hill, New York, 2<sup>nd</sup> edition
- Cooke-Davies, T. (2002) The ‘real’ success factors on projects. *International Journal of Project Management*. Vol. 20, pp 185-190
- Deák Cs. (2001) *Változás, változtatás, újjáalakítás a mai magyar vállalati gyakorlatban*. ME PhD értekezés
- Fleming, Q. – Koppelman, J (1998) The Earned Value Body of Knowledge. In: *Proceedings of the World Congress on Project Management*. Vol. 2, Ljubljana
- Görög M. (1996, 1999, 2001) *Általános projektmenedzsment*. Aula Kiadó, Budapest
- Görög M. – Smith, N. J. (1999) *Project Management for Managers*. PMI Publications, Pennsylvania
- Görög M. (2003) *A projektvezetés mestersége*. Aula Kiadó, Budapest
- Görög M. (2005) Toward Professionalisation in Project Management. In: *Proceedings of EURAM Conference*. Munich
- Grundy, T. – Brown, L (2002) *Strategic Project Management*. Thomson Learning, London
- Hormozi, A. M. – Dube, L. F. (1999) Establishing Project Control: Schedule, Cost, and Quality. *SAM Advanced Management Journal*, Autumn
- Hussain, R. – Wearne, S. (2005) Problems and Needs of Project Management in the Process and Other Industries. *Chemical Engineering Research and Design*, April
- Jiang, J. J. et al (1966) Ranking of system implementation success factors. *Project Management Journal*. December
- Pinto, J. K. – Kharbanda, O. P. (1997) Milyen buktatókat kell elkerülni a projektmenedzsmentben? *Vezetéstudomány*, 7-8. sz.
- Radujkovic, M – Izetbegovic, J. (2000) The human role in project time-cost overrun scenario. In: *SENET Regional Conference on Project Management Proceedings*. Ljubljana
- Smyth, H. J. – Morris, P. W. G. (2007) An epistemological evaluation of research into projects and their management: Methodological issues. *International Journal of Project Management*. Vol. 25, pp 423-436
- Wateridge, J. (1997) How can IS/IT projects be measured for success? *International Journal of Project Management* [www.elsevier.com/locate/ijproman](http://www.elsevier.com/locate/ijproman) (Article in Press)
- Webb, A (1994) *Managing Innovative Projects*. Chapman &Hall, London
- Whitty, S. J. (2005) A memetic paradigm of project management. ? *International Journal of Project Management*. www
- Yeo, K. T. (2002) Critical failure factors in information system projects. *International Journal of Project Management*, Vol. 20, pp 241-246
- Zwerman et al (2003) Moving Project Management from Occupation to Profession: Exploring the Journey to Professional Status. In: *PMI Congress on Project Management Proceedings*. Baltimore

## SOCIAL MARKETING AND THE NEW REGULATION OF MISLEADING ADVERTISING IN THE EUROPEAN UNION

**Dr. Julio Alvarez Rubio**

Professor of Commercial Law

*Academic Head of the Euroamerican Chair for the legal protection of consumers  
University of Cantabria (Spain)*

**SUMMARY:** Abstract. 1. Introduction. 2. Stages in the evolution of the legal concept of advertising in the European Union. 2.1. The “restricted” concept of advertising. 2.2. The “extended” concept: the commercial communications. 2.3. The new concept of Unfair Commercial Practices Directive. 2.3.1. Finally, the reality to control exceeds the term “communication”. 2.3.2. The compulsory cause-effect relationship between promotion and economic behaviour and its problems.

### Abstract

In the last times many companys are using commitments against poverty, global warming and other social problems in their commercial communications, as we can see in many examples which will be showed at the conference. These practices, in my opinion, must be considered as advertising, because their obvious purpose is to promote the name or the image of the company. Sometimes, even, the “quality” of the good or service they are trying to sell (green energy, low emission cars, etc.). Anyway, the target of these campaigns is to convince the customer in order to buy the product or contract the service. In fact, this special kind of advertising has to be specially controlled because its relationship with values such as solidarity and social responsibility and their possible influence in the clients mind. But, if we make an analysis of the new concept of advertising that is implicit in the European directive of unfair commercial practices (article 2.d), we can discover, with surprise, that the definition of commercial communication and advertising can leave these practices out of control because they aren’t considered as advertising from a legal point of view. The intention of considering as advertising only communications *directly connected with the promotion, sale or supply of a product to consumers* could allow enterprises to use strategies of misleading in fields as the ones we are talking about without any punishment, a fact that is particularly dangerous at these days, where most of the companies use these kind of subtle and “indirect” techniques.

In my opinion, this legislative option of the European lawmaker is a dangerous regress in the protection level of consumers, which contrast with some definitions of advertising also developed in European rules (e-business directive) not many time ago, and, specially, with some judicial decisions from the US (Nike vs. Kasky), which, at this subject, must be followed as examples of how to interpret, with accuracy, what must be considered as advertising from a legal point of view at modern times in order to avoid misleading practices.

### 1. Introduction

The last Directive about Unfair Commercial practices, from may, 11th, 2005, and its transposition to the different legal systems throughout the European Union suppose the apparition of a new concept of advertising from a legal point of view, so it will be worth to make some considerations about the evolution of that concept for the last 25 years in the European *consumers acquis*. European legislator has tried, so far, in several occasions to establish a legal concept of advertising, using, sometimes, laws with the target of avoiding misleading commercial communications, and, another times, laws which try to defend consumers rights in specific fields of business. Most of the times, the intention of the rule maker with those laws was to guarantee the respect of the principles of truth and loyalty in the marketing practices of business and, at the same time, to assure good faith in the developing of competition in the market.

## 2. Stages in the evolution of the legal concept of advertising in the European Union.

The analysis of the main European rules about advertising shows an evolution of the idea of the activity which must be controlled under the definition of “advertising”. In a first moment, only the word “advertising” was used in order to define the whole practices that must be controlled; nowadays, advertising is only one more of the different activities included under the general term of commercial practices, and, meanwhile, the reality to check was progressively getting larger with the use of the references as “commercial communications”, specially in fields where the provisions of the legislator were exceeded by the daily problems of market (for instance, e-business). Therefore, we can distinguish three stages:

### 2.1. The “restricted” concept of advertising

Directive 84/450/CEE, September, 10th, 1984, relating to the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning misleading advertising, is the European Union's rule that, for the first time, makes a definition of advertising in order to avoid possible misleading practices. Article 2.1 defines advertising in such way: “*advertising means the making of a representation in any form in connection with a trade, business, craft or profession in order to promote the supply of goods or services, including immovable property, rights and obligations*”.

Although the concept is a positive beginning point to regulate commercial communications, we consider that the definition could be interpreted in some ways which could decrease the scope of the rule.

For example, the absence of any reference about the possible indirect nature of the promotional activity, supposes that, from some incorrect interpretations, those kind of practices wouldn't be under the application range of the rule, which could provoke several problems in the market.

The necessary link between the reality to control and the target of attract customers imply the exclusion of practices that, in a less direct way, pretend, not just to obtain a new client but to strengthen the brand image of the company through campaigns which, for instance, show commitments with social, environmental or educational values, without, at any moment, we can see any direct commercial offer beyond those messages.

### 2.2. The “extended” concept: the commercial communications

This second stage is characterized by using wide and abstract ways in order to describe the economic reality that has to be controlled in order to assure the veracity of the messages and, specially, the compliance of some information duties in specific business fields<sup>4</sup>. Although sometimes, under this nomenclature, advertising is specified as a different reality (and probably more restricted<sup>5</sup>), in other occasions we have to deduce that those denominations include also advertising, because the similitude between the targets of the different rules (to put limits to misleading, denigratory or aggressive advertising<sup>6</sup>) is more than evident.

<sup>4</sup> For example, Council Directive 87/102/EEC of 22 December 1986, for the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning consumer credit (article 3), when establishes the duty of making a statement of the annual percentage rate of charge, by means of a representative example, takes as reference “*any advertisement, or any offer which is displayed at business premises*”.

<sup>5</sup> For example, Directive 99/44/EC of the European Parliament and of the Council of 25 May 1999 on certain aspects of the sale of consumer goods and associated guarantees (article 2.2.d), declares the good as conform with the contract of sale when it complies with the quality and performance taking into account the “*public statements on the specific characteristics of the goods made about them by the seller, the producer or his representative, particularly in advertising or on labelling*”.

<sup>6</sup> Directive 2002/58/EC of the European Parliament and of the Council of 12 July 2002 concerning the processing of personal data and the protection of privacy in the electronic communications sector (article 13), which try to avoid spam practices, refers to the prohibition of sending unsolicited “communications” about direct marketing at sometimes. In a different way, Council Directive 90/314/EEC of 13 June 1990 on package travel, package holidays and package tours (article 3.2), determines the binding character of every “information” contained in the brochure, but it seems evident that this word refers to all the communications which, in any sense, are relevant in the final decision of consumer. This is one of the very strange cases where the term used could be more restrictive than the classic “advertising”, because usually “information” is interpreted as an opposite of persuasion, one of the most typical characteristics of advertising.

The most significant example of this change in the European legislation is, in our opinion, the definition included in the article 2.f of Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market ("Directive on electronic commerce"), not just because the magnitude of the business field regulated in that rule but also because of the general character of the concept proposed. In this precept, the European legislator identifies the reality to regulate as "commercial communication", describing it as "*any form of communication designed to promote, directly or indirectly, the goods, services or image of a company, organisation or person pursuing a commercial, industrial or craft activity or exercising a regulated profession*".

This new concept was, in our opinion, very positive in order to improve the control of possible misleading practices and, at last, in order to improve consumer protection<sup>7</sup>. The use of the term "commercial communication" instead of "advertising" was not accidental, but answers the target of broaden the concept, propitiating by this way the regulation and control of new promotional practices which can find in the new stage of e-business a favourable developing area.

There are also two matters in the new concept that, although they seem less important, are really relevant in order to improve legal certainty of the sector. In a first place, the precept specifies that the promotion purpose searched by the communications can be not just direct but also indirect, revising in some way a possible restrictive interpretation which could be deduced by the concept of advertising given in the Directive of 1984. In a second place, and showing coherence with the previous issue, includes the promotion of the good or service which are going to be commercialised but also of the own image of the company. These two nuances will broaden in a very significant way the control of some modern marketing techniques as, for example, the currently so popular strategies of corporate social responsibility.

To culminate this significant and positive evolution, it is also important the substitution of the phrase "*to promote the supply*", from the Directive of 1984, which link at any case the advertising activity with the purpose of improving the sales level of the business, by the more simple "*to promote*". With this choice the legislator shows again coherence with the former changes commented, recognizing the potential risk of indirect marketing techniques, based not just in the description of the qualities of the good offered but also in the good brand name which could be suggested to the customer through those practices.

Anyway, the best mode to concrete, from a legal point of view, the complex reality of advertising could be to use "commercial communications" as the term of reference and then, in order to define it, use the phrase "any activity" in spite of the "any form of communication" used by the e-business directive. This choice can avoid that, because of the permanent changes that marketing strategies are always experiencing, some advertising practices could be out of the scope of the rules which target is, precisely, to control possible deceptive effects against consumer.

### 2.3. The new concept of Unfair Commercial Practices Directive

#### 2.3.1. Finally, the reality to control exceeds the term "communication"

This time, European legislator seems to defend the broad interpretation of advertising that we are demanding, so in Directive 2005/29/EC of 11 May 2005 concerning unfair business-to-consumer commercial practices in the internal market (Unfair Commercial Practices Directive), makes a very significant reference to commercial communications where evidences that these are broader than the activities usually included under the traditional concept of advertising: "*any act, omission, course of conduct or representation, commercial communication including advertising and marketing, by a trader, directly connected with the promotion, sale or supply of a product to consumers*" (article 2.d). If this rule includes under that denomination practices usually identified as advertising, with the final target of increasing the level protection of consumers, we think that other rules, with similar targets, must be interpreted in the same sense, trying that their scope will be extended to every practise with a

---

<sup>7</sup> One of the few lacks of the new concept is that it repeats the term "communication" in the concept that has to be defined and, also, in the own definition, which could provoke some confusion. As a matter of fact, Council Directive 89/552/EEC of 3 October 1989 on the coordination of certain provisions laid down by law, regulation or administrative action in Member States concerning the pursuit of television broadcasting activities, in its article 1.b, substitutes the term "communication" by the phrase "*any form of announcement broadcast*", when it has to define television advertising.

promotional purpose, even if it doesn't coincide with the traditional (and restrictive) term of "communication".

As a matter of fact, throughout the whole rule it is clear that the purpose of the European legislator is to subsume under the abstract term of "commercial practices" every promotional activity which can affect the economic behaviour of consumers, independently if those activities are usually understood as communication or, even, advertising. That is not important for the legislator. Anyway, we can find many mentions to advertising and its regulation in the preamble to the rule, being almost the only references to concrete laws in the rule<sup>8</sup>, which evidences, once more, that, although the main target of the legislator was to regulate business activities (mostly of them advertising) which could be risky because the use of some kind of coercion or misleading message and, so, the possible distortion in the economic consumers behaviour<sup>9</sup>, he has to use a broader term ("commercial practice") in order to avoid that some promotional activities could "escape" from the scope of the rule because a very restrictive interpretation of the word "advertising".

One of the main "advances" of this new concept is the inclusion of every "information" which could affect the economic behaviour of consumers<sup>10</sup> under the term "commercial communication". So, the typical exclusion of "information" from the advertising scope, because its non persuasive nature, is solved under the generous cover of the new term, avoiding that communications with informative aspect but with clear risk of distorting consumers behaviour will be free of this kind of legal control<sup>11</sup>.

### 2.3.2. The compulsory cause-effect relationship between promotion and economic behaviour and its problems

In our opinion, and looking to the modern marketing strategies, rule's determination of including only, under the scope of the law, commercial practices which are "*directly connected with the promotion, sale or supply of a product to consumers*"<sup>12</sup> is a clear anachronism. That approach would probably place out of the scope of the rule many branding strategies of the companies, which, most of the times, aren't addressed to the market, at least directly, but to another institutions or persons which can influence in an indirect way in the perception that society has from the company and, at last, in the future sale's level of the business.

A clear example which can be a reference in this way is the case *Nike vs. Kasky*<sup>13</sup>. This scenario was about some letters sent by *Nike* to several influencing people from USA, such as press editors or university presidents, talking about the good working conditions that their employees at the factories of the Asian southeast were enjoying. At that time, a Californian activist called Kasky, denounced that those affirmations weren't true, so they must be sanctioned as misleading advertising. The significant fact is the answer of the company, which chooses, not to defend the correspondence of their manifestations with reality, but to consider that those pronouncements were not commercial communications because they weren't addressed to market, so, consequently, they have not to respect the rules which try to avoid possible misleading advertising. So the controversy was not the true or

<sup>8</sup> See, for example, paragraphs number 3, 6, 7, 14 and 18 of the preamble.

<sup>9</sup> Article 5.2.b: "*A commercial practice shall be unfair if: b) it materially distorts or is likely to materially distort the economic behavior with regard to the product of the average consumer whom it reaches or to whom it is addressed, or of the average member of the group when a commercial practice is directed to a particular group of consumers*".

<sup>10</sup> See articles 6.1: "*A commercial practice shall be regarded as misleading if it contains false information and is therefore untruthful or in any way, including overall presentation, deceives or is likely to deceive the average consumer, even if the information is factually correct (...) and in either case causes or is likely to cause him to take a transactional decision that he would not have taken otherwise*" and articles 7.1: "*A commercial practice shall be regarded as misleading if, in its factual context, taking account of all its features and circumstances and the limitations of the communication medium, it omits material information that the average consumer needs, according to the context, to take an informed transactional decision and thereby causes or is likely to cause the average consumer to take a transactional decision that he would not have taken otherwise.*"

<sup>11</sup> As a clear example, we have to think in the importance that, nowadays and for a broad group of consumers, has every reference about the nutritional composition of food, especially concerning its calorical value. Although those information are usually in a very little typography, its clear that most of them are decisive in order to take the final purchasing decision, so let them out of the scope of the rule which has the target of controlling a possible misleading effect (just because their theorichal conception is "information") won't be admissible. Anyway, European Directive answers positively to those possible scenarios, by precepts as article 6.1.b.

<sup>12</sup> See article 2.d.

<sup>13</sup> *Nike v. Kasky*, 539 US (2003).

false character of the content of the letters, but to identify the legal nature of those affirmations. *Nike* tried to invoke the first amendment of the US Constitution, which proclaim the freedom of speech, adducing that putting limits in the participation of the company in that kind of public debates could suppose a serious restriction of such fundamental freedom. The Court, however, after taking into account the particular moment when the company sent the letters (when the polemic about Asian workers exploitation by American corporations was at its raising point, coinciding, besides, with the first sales decreasing of *Nike* in the last years) and considering a public statement of *Nike's* CEO where he admitted that the bad image provoked by the polemics had a clear influence in the final purchase decision of American consumers, decides finally to assess the whole strategy as commercial and, consequently, under the rules designed in order to avoid misleading practices.

In modern business brand name is, in many occasions, much more important for the commercial success of a product than its own quality, so, every activity that, directly or not, tries to improve the institutional image of the company, has a clear commercial target, at least in a medium term<sup>14</sup>. It is not important, in order to consider the strategy as commercial speech, the fact that the message is addressed directly to consumers<sup>15</sup> or, even, that the content of the statement was mainly moral, social or religious<sup>16</sup>. None of those issues can be a handicap in order to require the company to respect the loyalty and veracity usually demanded by the rules that regulate commercial communications<sup>17</sup>.

We think that the try to reduce the legal concept of commercial communication to the message which has the direct target of offer a good or a service to consumers is ignorant about modern marketing strategies and, its success could affect, in a very negative way, the economic interests of consumers.

As a matter of fact, each time is more usual that corporations don't make announcements about their commitments with social responsibility in general terms, but giving exact and concrete information about the extent of their contributions<sup>18</sup>, so, leaving those statements out of the control of the rules which try to avoid deceptive advertising practices, could provide business the best mean to communicate consumers misleading messages without any sanction.

In this sense, it is a paradox that, in order to assure the respect of some constitutional rights, many "pseudoartistic" representations are usually considered as commercial communications (containing no commercial offer at all and, sometimes, even presenting brand names in not very positive contexts<sup>19</sup>)

---

<sup>14</sup> The kind of commercial strategy that uses to develop *Nike* (remember the campaign called "just do it") is used by the Court in order to answer company's arguments: "*Nike's* advertisements do not communicate information about the price, durability, or availability of its products. Rather, they "convey the idea that *Nike* sneakers are worn by people of all ages, genders, and disabilities, and that the buyers of *Nike* shoes have the grit and determination to take on the type of challenges included in the advertisement (...)"

<sup>15</sup> *Nike* tried to defend a different concept of commercial communication, recognizing, on one hand, that their messages, although they weren't addressed directly to consumers, had some influence in the economic behaviour of custom, but, on the other hand, alleging that the fact that the letters talked about working conditions and never about the characteristics of the goods offered in the market by the company, were decisive in order not to consider as commercial speech this kind of behaviour.

<sup>16</sup> Some American judicial decisions had already recognized that business campaigns related with subjects as legal abortion, promotion of synthetic fur or defence of national products, although contain moral, social or political messages, must be considered as advertising in order to assure their legal control. See *Virginia State Bd. of Pharmacy v. Virginia Citizens Consumer Council, Inc.*, 425 US (1976), and, also, *Central Hudson Gas & Elec. Corp. v. Public Service Commission of New York*, 447 US (1980), which indicates that the fact of including references to environmental values or alluding some matters of sanitary or economic politics doesn't transform commercial speech in core speech.

<sup>17</sup> Besides, as Kasky defended, *Nike* didn't participate in the debate talking about the general impact of globalization in the countries of Asian southeast, but giving concrete information, objective and verifiable, about working conditions of their employees, so it must be responsible about the possible "mistakes" committed. It seems no fair asking for mercy for *Nike* when the company is the only one who knows with accuracy all the data which is putting in public knowledge.

<sup>18</sup> Just in Spain, as recent examples, advertisement of *Telefónica Foundation (El País, november, 3rd, 2007)*, which details the exact number of direct and indirect beneficiaries of its program "Proniño", the number of countries involved and the number of volunteers used in the development of the project; advertisement of *Iberdrola Renovables (El País, november, 17th, 2007)*, which announces that the company is the first of the world in eolic energy production (exactly for more than ten million people); advertisement of *Liberty Seguros (El País, november, 25th, 2007)*, which, as a proof of its commitment with sustainable development, indicates that is the first Spanish business to compensate 100% of CO2 emissions....

<sup>19</sup> In Italy there was a big polemics some months ago about the advertisement of the brand *Nolita*, which used the naked body of a woman with anorexia ([http://www.corriere.it/vivimilano/cronache/articoli/2007/10\\_Ottobre/19/anoressia\\_toscani\\_bocciatura.shtml](http://www.corriere.it/vivimilano/cronache/articoli/2007/10_Ottobre/19/anoressia_toscani_bocciatura.shtml)). The company said that they were trying to alert people about the risks of the illness. At the same time, in Spain, the advertisements of *Armani* (using the image of some oriental girls dressed as adults - <http://www.elmundo.es/elmundo/2007/03/09/comunicacion/1173457665.html>-) and *Dolce y Gabanna* (representing a man over a woman, compelling her to stay lying on the floor - *El País*, march, 7th, 2007-). In the first case the problem was the



and, at the same time, authentic marketing strategies with the only purpose of improving the image of the company in order to achieve commercial targets find difficulties to being included under that legal concept<sup>20</sup>.

Not even the hybrid nature of the communication, containing commercial and non commercial references at the same time, allows the company to keep, at every moment, an absolute respect to veracity in their messages. Although the communication wouldn't had a commercial purpose, at a first instance, it could have an influence on the image that consumers have from business, so, anyway, it must respect the rules about misleading advertising (for example, the edition of a memory about the different commitments that the company has with the fight against poverty, against climate change or in favour of the worker's rights).

It is a judicial decision, in summary, that can be a good reference in order to defend, as we are doing now, the broaden of the legal concept of commercial communication, which, as can be checked, will provoke important consequences in order to determinate the final limits which have to be respected by every kind of advertising activity.

Besides, if the reference about the direct relationship between commercial communication and promotion was not a good new, in our opinion, for consumers, even worse is the explanation given by the rule in the preamble (number 7): "*This Directive addresses commercial practices directly related to influencing consumers' transactional decisions in relation to products. It does not address commercial practices carried out primarily for other purposes, including for example commercial communication aimed at investors, such as annual reports and corporate promotional literature*". So, if the legislator's intention was not clear from the article which defines the concept, after this explanation, we can't have no doubt about the target of the rule. So, following the European legislators idea, have we got to consider that corporate promotional literature (even the own term is significant) can't distort economic behavior of consumers sending them, for example, misleading messages about the social commitments that business has assumed in front of society...? And, in the same way, if the commercial communication (again the term is clear) is addressed to investors, is, therefore, free of any control about the veracity of the message? So, isn't the person who invest his few savings in stocks of a company a consumer who needs legal protection when he faces the risk of some possible misleading practice<sup>21</sup>?

To end, and taking always into account that the person who needs protection is consumer, usually in a situation of inferiority in front of business, we propose to broaden the concept in order to include in it every company's activity which pretend to improve brand name, so, therefore, that kind of communication will be also affected by the requirements of veracity and exactness independently of its addressee. In fact, the directive of unfair commercial practices seems sometimes to be close to that position, specially when includes among the parameters to control in order to determine the misleading potential of the message issues such as *the extent of the trader's commitments* (without specifying if they have to be related to the good or not), and *any statement or symbol in relation to direct or indirect sponsorship or approval of the trader or the product* (article 6.1.c). If these kind of issues are under control order to avoid possible deceptive effects to consumer, it seems no coherent at all to leave out of any control statements related with, for example, the working conditions politics of the company, the commitments with the environment or third world aid programs.

---

possible "promotion" of sexual tourism with children in the southeast of Asia, in the second case the similitude of the image with a rape. We can discuss if these ads are cover under the freedom of expression or not but, anyway, and following the directive's concept of commercial practices this kind of advertising, which contains no references at all about the characteristics or quality of the good, would be free of any control about their veracity.

<sup>20</sup> Unfair commercial practices directive excludes these kind of advertising from the scope of the rule: "*It does not address legal requirements related to taste and decency which vary widely among the Member States*" (preamble, 7). But it excludes these kind of practices not because they are not considered as advertising, but because the difficulty of establishing a unique regulation throughout the European Union.

<sup>21</sup> At least, article 3.4.a(i) of Directive 2000/31/EC of the European Parliament and of the Council of 8 June 2000 on certain legal aspects of information society services, in particular electronic commerce, in the Internal Market (Directive on electronic commerce), does not coincide with that approach: "*the protection of consumers, including investors*" is specified as one of its several targets.

## ENHANCEMENT OF BUSINESS-ABILITY OF THE SME-s

*Kandikó József*

Ph.D. professor, rector

*College for Modern Business Studies*

One of the biggest challenges of the EU membership for the Hungarian – maybe also for all the eastern-central European – small and medium sized enterprises has been the break up of economic boundaries. Also years before it was to be foreseen that these businesses would not enjoy mainly the advantages of the accession but they would have to bear its disadvantages. The reason is that the entrepreneurs' preparedness for the competition stood – both for capital accumulation and for marketing skills and marketing techniques – at a very low level. So it was not the chances of entering the newly opened western European markets that came firstly to their mind about the future but they had to struggle with the reality of appearance of these western European businesses – having more capital and better marketing skills – on the new eastern markets. Already before the accession, but mainly after May 2004 also the Hungarian SME-s recognized that they were being more and more forced to give up their own local market positions, and this process has been still going on. I don't want to dispute the fundamental importance of difficulties and barriers resulting from low capitalization of our small enterprises, but in this presentation I am going to focus only on the lack and the backwardness of marketing skills as well as active market operations.

Also the economic ministry (that time it was called the Ministry for Economy and Transport) realized the weaknesses of this preparedness and launched a new supporting project as from 1 January 2005. The objective of this new project was knowledge development and knowledge transfer amongst SME-s. Under the name of „**European Union Adequacy and Knowledge Centre**” (EU AKC) it was a project of a nationwide network for promoting the competition circumstances of the small enterprises by providing them training, tutoring, advisory and market information services. The keystone of the pilot programme was to create EU AKC both in county Komárom-Esztergom (Central-Transdanubian Region) under cooperation of our College of Modern Business Studies and in Seclerland (Transylvania). They should serve as examples for establishing other similar centres in Hungary or in other non EU-member regions based on the knowledge of other universities, colleges.

Also after the accession' date the Ministry for Economy and Transport has put the stress on the intensification of the former learned information and the satisfaction of the continuously increasing professional needs. A survey (conducted by the Hungarian Trade-Corporation and the Hungarian-North-Rhine-Westphalia Joint Committee) pointed out dominant deficit of information in the following fields: Definition of company goals, Business planning, Marketing, Quality assurance, Foreign language, PC skills.

These last two one factors are well characterized by the facts from the year 2004:

51 % of the interviewed small entrepreneurs did not speak any foreign language at all, and further 26 % have only very low level language skills. Only less than half of the entrepreneurs were able to use IT (information technology) tools. (It would be interesting to know these figures at the present time).

The research also pointed out that in international comparison the Hungarian small entrepreneurs have the biggest arrears on the field of the innovation. The willingness of risk taking is at the Hungarian entrepreneurs relatively low, which may be related to lack of knowledge.

At the beginning of the project was already clear, that the network of the EU AKC-s can only succeed if it will be able the EU market and its opportunities for the entrepreneurs measurably and continuously to present. This way they could gain the necessary knowledge for competitive performance on the EU-market. Given the possible EU supports in the period 2007-2013 the SME-s could be made this way able to seize maximally their opportunities. Fundamental terms of any successful promoting and training projects were that they must be very resolute and positioned to the interests of the entrepreneurs. The contents of the services were derived from knowledge necessary for successful EU application, public purchase application, bank credit application. The services of the EU AKC comprehended the whole lifecycle from the project idea to the implementation and the follow up of the project outputs.

The four elements of the project were:

- information service, training, consulting, and networking

### The Information Services of the EU AKC

Providing information to the entrepreneurs includes information collected from printed materials and from the Internet, and they are presented the entrepreneurs by mail, by phone or in personally consultation. Issues:

- activity on the internal market of the EU, administrative tasks and regulation
- methods which improve the effectiveness and competitiveness of the entrepreneurs on the EU-market
- conditions of entering new international markets
- opportunities of sources and the systems of the supporting
- regional and local information about the support services concerning the SME-s

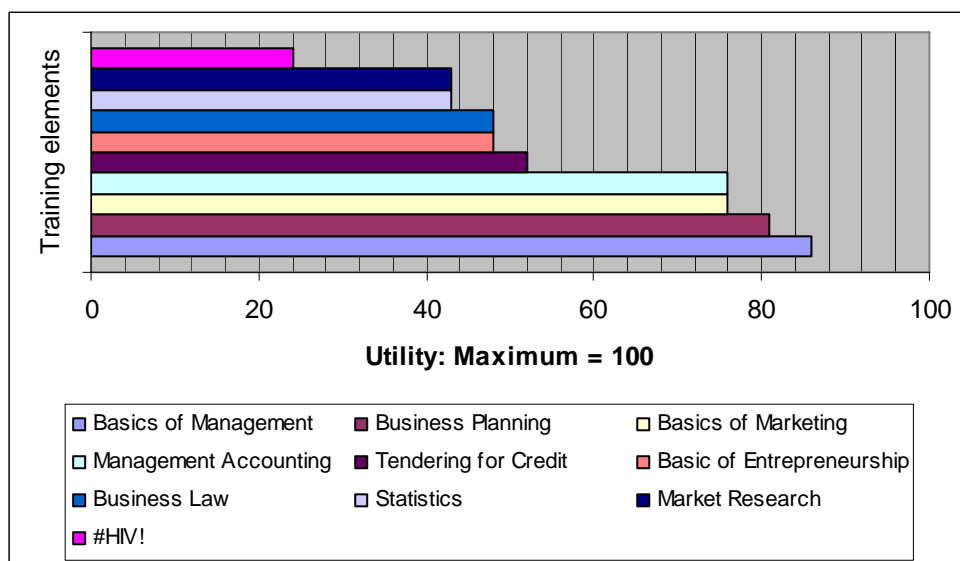
### Training system in the EU AKC

The essential goal was to integrate and optimise the existing training programs into the new structure, as well as the organization of the training programs and seminars in the frame of the adult education (as the Life-Long Learning element), taking into consideration the time management of the entrepreneurs (and also the timetable of the university lecturers and tutors). Each training element took 60 contact hours. The training issues were defined by the investigation made before starting the program. During the past years the contents of the training elements have been a few times and also occasionally changed according to the actualities of the market and the special requirements of the participants.

The courses at the beginning and their utility evaluation were as followed (maximum = 100):

- Basic Management (86)
- Business Planning (81)
- Basic of Marketing (76)
- Management Accounting (76)
- Tendering for Credit (52)
- Basic of Entrepreneurship (48)
- Business Law (48)
- Taxation (43)
- Market Research (43)
- Statistics (24)

At the feedback of the first training period the participants assessed the utility of the different training elements as follows: The maximum value is 100, and the real values you can see in brackets above (86)



1st chart: The practical utility of the training elements (100 = maximum)

The continuous contact with the entrepreneurs raised new requirements. The local needs of the implementation of the project made us enlarge the content of the training with the following elements actually:

**Project Management**

- Communication and Negotiation Skills
- Controlling methods
- Tender-making
- E-business
- Online and Search-marketing
- Nonprofit Management
- Business English

**EU AKC consulting system**

At the consulting occasions most entrepreneurs asked for assistance in creating a detailed business plan. We have been often asked for assistance concerning tender-making and credit requirements. We recognized in the field of business law and marketing strategy more or less deficit in knowledge of the entrepreneurs. Several entrepreneurs wanted to have consultation opportunity with our experts about SWOT-analysis, increasing effectiveness, creation of business mission and change of the form of their enterprise. One of the typical issues of the consultations was how the small entrepreneurs can remain competitive against the huge multinational companies. There were questions about the taxation of the selling agricultural land and also on heritage.

Sometime the entrepreneurs turned to the consulting office with very specific questions. Somebody put a question about the creation of wind power stations in Hungary, somebody else asked for assistance in the market introduction process of a new style wooden leg grid recommended for employees who have to stand at work all day.

We also helped a retail proprietor join a purchasers' alliance, which resulted in his remaining competitive in price with the newcomer multinational supermarket.

Besides the consultancies in the advisory office (which was equipped by the Ministry) on the venue of EU AKC, wherever it was, in many cases we provided mentor consulting service was supplied at the place of the entrepreneurship. For example a pizzeria, which was situated at a not very frequented place asked for recommendations how to increase the turnover of the shop, and how to make more effective the business.

Also the proprietors and representatives of small shops visited us often with the question, how to protect their own position against the multinationals, and which trends can be forecast for the future.

Both in the consultancy offices of EU AKC-s and on the premises of the businesses the consultants were the lecturers of the CMBS and also external experts from the KPMG, ECOSTAT and the GfK, or lawyers, advertising professionals or tax advisers.

Besides the training process more and more consulting opportunities are required. It was interesting to see, that entrepreneurs who were reserved and timid at the beginning of the program, after some training and meeting became open, and turned with confidence to our advisers and special experts.

Recently the need has been risen for consulting concerning the introduction of a computer aided business support systems, or new management information system.

The demand of consulting services has been also increasing on the field of the computer use in business, like website creation, implementation of the search-marketing, developing of an e-commerce system.

**EU AKC Co-operation model**

The objectives of the project contained the basics and the newest results of the networked economy should be involved in the co-operation. At the beginning of the project the network of the EU AKC keeps the contact with the ministry through the CMBS. But in case of expanding the project, i.e. the AKC-s (universities or colleges) in the 7 region of Hungary, it seemed a co-operation reasonable. The members of the EU AKC can support the education, training, consulting by shared knowledge, mutual exchange of experiences.

The co-operation between the EU AKC network and the region can be implemented both by scheduled or by ad hoc forms. The regular training process and the consulting service organized by an in advance published timetable are the best ways of the scheduled co-operation.

Unfortunately, this network -an EU AKC in every region, which could cooperate and network- could not evolve because of the lack and continuous contraction of resources. Beyond borders of Hungary, that means in the Seclerland and the Cis-Carpathian region the network building is going on more intensively.

### EU AKC for the Hungarian minority entrepreneurs beyond our borders

One of the very clear and unambiguous forms of the knowledge transfer is the handover of these own gained experiences to the Hungarian entrepreneurs beyond the borders. The initiative was built on the need of the knowledge, which had been awoken by the successful one-day events – called: The Union comes to house – throughout in Transylvania in 2003-2005. The more complex offer of EU AKC system, however, could not be built on those Hungarian experts who took a one-day visit to any Transylvanian city. It must be built on local basics. The accredited branch of the College for Modern Business Studies, the Training Centre of the CMBS in Székelyudvarhely (Odorheiu Seciuec/Odorhellen) was eminently eligible for this purpose. This centre could guarantee not only the modern infrastructure but also the lecturers who were able to teach up-to-date business knowledge. The management of the branch had good contacts with the wide circle of the small entrepreneurs, because many of the students were from such family businesses. Besides of this most part time students were small entrepreneurs themselves.

#### *The EU AKC-s in Seclerland*

In Seclerland the first EU AKC was established in the town of Székelykeresztúr in 2006. Following this the next centers started their activities in Sepsiszentgyörgy, than in Marosvásárhely and Csíkszereda in 2007, followed by Székelyudvarhely and Kézdivásárhely and with the last one up till now in Gyergyószentmiklós in October of 2008.

## EU-MTK képzések Székelyföldön



- 2005 május - Székelykeresztúr
- 2005 szeptember - Sepsiszentgyörgy
- 2006 március - Marosvásárhely
- 2006 október - Csíkszereda
- 2008 május - Székelyudvarhely
- 2008 július - Kézdivásárhely
- 2008 október - Gyergyószentmiklós

We were able to create good co-operation with the SME-s organizations usually in every town. This resulted good effectiveness not only in the acquisition of the training project, but they offered an effective contact place to the information service and the consulting activities, as well.

From the experiences of the programs in Seclerland is worth pointing out, that we contacted many entrepreneurs who established their own entrepreneurship mainly on their personal instincts and former experiences, based them on the so called „clear farmer mind”. These companies still existing but the entrepreneurs have already realized their deficit in the business knowledge and they intend to learn the necessary studies. The trainings with them were extraordinary interactive, and they were not mainly interested in the theory but in the best practice solutions. Most of them were very open minded, they were ready to speak about their problems and questions, and they accepted our advice with pleasure. However, the implementation of the accepted and well-evaluated recommendations was very difficult, the entrepreneurs were unsure and the mentors had to be a little bit tough to achieve the necessary decision of the entrepreneurs.

#### *EU AKC in Cis-Carpathia*

The programs in Cis-Carpathia started in the former Hungarian town Ungvár (Ushgorod) in September 2006. Already after the first meeting it became clear, that the interest of the participants does not focus on general entrepreneurial studies or on EU information, but they were more interested in specific and innovative skills, which can be effectively used among their special circumstances. Answering these requirements we offered already in the first training programs the topics: e-business and online marketing.

These programs were followed by two trainings with topics of project management and good tendering skills. In the frame of these programs the business planning received outstanding part. Special needs were satisfied by the social economy and the non-profit marketing program.

Based on the favourite experiences gained in Ungvár we organized also a second EU AKC with local training and consulting programs in another Cis-Carpathian town called Beregszász (Beregovo) in 2008.

The participants in the Cis-Carpathian programs were mainly entrepreneurs who recognized the specific niches of the local market, and they fulfil its needs successfully. Probably even because of this, we could not discover any well-defined business mission or good entrepreneurial vision. The desire for knowledge of the participants was motivated by the interest to hear anything new which probably can be later used for any good business purpose. Maybe because of these unique expectations these programs were not very interactive, we can describe them mainly as narrative, descriptive teaching by some case studies. Among the participants we could greet many young people, mainly students, who were just playing with the idea of any new entrepreneurship. Having recognized this demand we organized a so called Academy for Young Entrepreneurs in Ungvár in 2008. It was a 100 class-hours special training program, which was created definitely for this market group. After finishing this program the participant became able to estimate the real market position of the entrepreneurship, manage economically the resources, and satisfy the expectations of the commercial environment (market) and the European Union. Also in the Cis-Carpathian Region we have had very good co-operative partners, like the entrepreneurs’ organizations of the two towns, and the program of the Academy for Young Entrepreneurs in Ungvár was supported by the Cis-Carpathian Organization of the Hungarian Intellectuals as well.

#### **Results**

During the last four years nearly 1,000 small entrepreneurs took part in the EU AKC project in the pilot regions: in the Central-Transdanubian Region 580 people, 258 in Seclerland and 79 in Cis-Carpathia. The entrepreneurs who attended the whole 60 hours training programs received a certificate about the implementation of the course. Altogether we distributed more than half thousand certificates. In case of the participants in the consulting programs the best feedback has been the successful realization of their entrepreneurial imaginations

It was not planned but we got loads of feedback that smaller – larger networks evolved also amongst the participants in our trainings. They have been in touch with each other and this has lead in many cases also to business relations.

*More experiences for further development*

Such an intensive contact with the entrepreneurs accumulated significant empirical experience both in the organizers, the trainers and consultants. Unfortunately at the beginning we did not think of collecting the data in a systematic database, so my conclusions of mine are mainly based on informal conversations with the trainers and consultants and not on formally collected facts. However, backed up by a control, which had been made in connection with this presentation, we can point out some typical problems and important phenomena. These can be summarised in the following four statements. The first 2 of them can cause serious troubles also in other EU countries.

- The treatment of the difficulties and problems of the growth is an essential worry for every small entrepreneur. The small company which is based mainly on own ideas, professional experiences and business connections of the entrepreneur can be enlarged and developed only so far, until the entrepreneur is able to oversee the company and keep everything in hand. Not seldom it has happened by pointless overstrain of his own working and managing activity. Deficit of management knowledge and a large amount of distrust are basically those facts, which do not allow him to give away the leading threads from his hand. The small entrepreneur considers it a bigger threat to lose the supervision over his company than to miss the (mainly unsure) opportunities on the market. This mentality is characteristic of the entrepreneurs mainly over 40 years. This problem has appeared at all the three project placements, and also the literature refers to this issue as a general problem of the ageing small entrepreneurs.

- The question of the succession is also a worrying problem of entrepreneurships run successfully. That generation who had enough experience, contacts and capital to establish a new entrepreneurship at the change of regime, twenty years ago, they are these days already 60-70 years old preparing for retirement. This entrepreneur would like to give his company into safe a hand, because he is not going to build the financial basics of his old years on his (state) pension. To sell the entrepreneurship is a very difficult task. The professional pride makes it not easy either for the seller or for the buyer. If the business will be bought up by a bigger company by means of capital concentration, it is okay, but to sell it to another small entrepreneur (may be a competitor), it is mentally / emotionally a very difficult decision. In Hungary it is characteristic, that there is almost no example of selling the business within the family or passing it on to the child. The main reason for this is, that the parents did not involve the children into the entrepreneurship. The entrepreneur parents were „just” funding the study of the children. So the child is not familiar with the company, does not know the managing work. In many cases he is not interested in the entrepreneurial activity, which means big load, and many times not an easy and clear work. In Seclerland the situation is utterly different: the children have been taking part in the daily work of the entrepreneurship already from their early age. In due time „the old secler” makes his choice and decides which son (rarely daughter) will continue the entrepreneurship. This example is quite contradictory to the Scandinavian practice. I heard several examples when the entrepreneur parent really sold the company to his own child at actual price, if the son (or daughter) considers the business worth being continued.

- In my opinion it is a speciality of Central-Europe that the entrepreneurs do not understand and accept the amount of marketing costs. The appearance of the competition and the strengths of the competitors are accepted by them, but they do not believe in the effectiveness of spending so much money for the non-productive marketing activity, the media or other marketing services. The reason of this mentality can be the shortage of capital but also the old conviction that the main factor of the competitiveness is only the price. The low level of the marketing activity of the small entrepreneurs can be explained basically by this way of thinking.

- Finally I have to mention the lack and the weakness of the motivation towards learning among the small entrepreneurs, especially in our country. The free of charge programs met only the interest of few amongst them compared with the expectations. Even those people, who could get involved at least once in any program, and who gave very positive feedback about the utility and value of the received information and learned methods were feeling that the program had taken time from the necessary force towards the buyers. For these people is only that time passing important (useful) which results directly in new deal. This statement is verified through the fact that the most positive feedback came from those entrepreneurs who had met new business partners in the trainings of the EU AKC. I suppose that they found the networking the most useful and valuable factor of the whole program.

## **Summary, conclusions**

The past four years of the EU AKC project offered a lot of useful information and practical support for many small entrepreneurs and business-oriented people both in Hungary and beyond the borders. As result of the project the competitiveness of a great number of small entrepreneurs -who had joined this programme series- increased measurably and the general entrepreneurial culture developed even much more in the regions involved. The regular feedbacks and the detailed progress reports clearly justify that the support of the Ministry of Economy was fruitful. In long term the investment will return in means of positive transformation of the entrepreneurs' culture and attitude.

### *The next steps*

In 2009 the College for Modern Business Studies - thanks also to its experiences collected by the EU AKC project – has been invited as partner to an international program concerning the developing of the competitiveness of the SME-s. The goal of this project is to investigate and analyse the experiences and methods of treatment of growth (becoming a middle size company from small entrepreneurship, entering the international market from the local one) amongst entrepreneurships in Central-Europe (Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary, even the North-Italian region). The required result of this project is to show good examples for the SME-s in different sectors and countries with presentation of the „best practice” solutions.

On the basis of the experiences by the EU AKC project the CMBS formulated an accepted proposal for an EU working programme. In order of promoting the knowledge transfer between entrepreneurs they should have the opportunity (if willing) to spend longer time (at least one month) in another country with an entrepreneur of the same profile. He should act as a kind of “donor” allowing insight into his daily routine. Key of the programme's success can be that in this scheme the EU supports not only the guest's travelling and accommodation costs but also the host entrepreneur receives fund for his know-how shared with the guest and his time spent on knowledge transfer.



## HIGHER EDUCATION PARTNERSHIPS – OPEN ACCESS FOR OPEN LEARNING

*Dr Mike Alderson BA(Hons)*

PGCE, MSc, PhD, FHEA, Head of Outreach

*Tessedik University Centre, Szent Istvan Universit, Szarvas*

### Introduction

The quality of human capital influences the level of productivity and economic growth of country or region. More importantly, it determines the extent to which communities and individuals are able to adapt to and benefit from economic and social change. Over the past two decades the countries of the Central and Eastern European region have experienced unprecedented economic, social and political change. However, the reform of adult learning and skills training in South Eastern Europe has been slow and has lacked a coordinated approach for improving provision.

Skill constraints undermine productivity and prolong the transition process. More serious effects on the general population within the region have been structural unemployment, low rates of economic growth and the emergence of poverty and social exclusion. Therefore, a major challenge for transition economies is to address the shortage and mismatch of skills in the labour market. Indeed, policy-making at the regional level needs to be informed on a range of possible social interventions for promoting enterprise and labour market development.

It is broadly accepted that involving social partners in the development of training and learning results in qualifications and courses that better meet specific training and skill requirements. Social partners include amongst others, representatives from the private sector, central and local government, training organisations, communities and civil society. In this respect, learning partnerships that include key stakeholders can extend positive support for local economic development by improving the match between skills requirements and training provision. Through learning partnerships access can be increased to education that is more relevant to the needs of individuals and enterprises and so offer an important approach to improving employability and competitiveness at the local level. At the social level, learning partnerships can help to create employment and contribute to reducing poverty and social exclusion.

This paper will explore the potential role for structured partnerships between higher education and key stakeholders in increasing the relevance of education and training programmes and in stimulating innovation at the regional level. Different models for partnership will be examined and evaluated with regard to their relevance to the current economic and social circumstances in Central and Eastern Europe.

### The Lisbon Strategy

The modernisation of the higher education sector in Europe is the focus of the Lisbon Strategy. The Lisbon Strategy was launched during the meeting of the European Council in Lisbon in March 2000 and aims to make the European Union the most competitive economy in the world and achieving full employment by 2010. The Lisbon Strategy is based on the economic concepts of:

- innovation as the motor for economic change;
- the "learning economy";
- social and environmental renewal.

Under this strategy, it is anticipated that a stronger economy will create employment which together with more inclusive social and environmental policies will encourage and sustain economic growth. The higher education sector is a key driver in realising the objectives of the Lisbon Strategy. However, the current structure and orientation of much of this sector across Europe undermines the effective engagement of universities in the process of creating a knowledge-based economy. Much of the problem relates to the capacity of universities to create, disseminate and apply knowledge – the knowledge triangle. The three poles of the “knowledge triangle” are education, research and

innovation and Europe needs to improve its performance in each area. The key problems faced by the higher education in improving performance are that:

- the European higher education area is fragmented and lacks effective links between institutions for the generation and sharing of information;
- the over regulation of the sector diminishes the ability of universities to respond to the changing learning and research requirements of society and the economy;
- European universities have a tendency towards uniformity, which although results in a good average level, inhibits innovation and striving for excellence.
- the higher education sector has a limited ability to apply new knowledge in raising productivity due to their general disconnectedness from the economy and the world of work;
- the level of funding to the higher education sector is low compared to the main competitors in both education and research;
- access to all levels of higher education is lower in the Europe in comparison to other regions of the world, especially for adult learners.

### Education and Productivity in Central and Eastern Europe

Adult learning continues to be a neglected area in education and training reforms in Central and Eastern Europe. Concerted reform is required to increase access to education and training that is relevant not just to the developmental needs of the individual but also to society and the economy as a whole. Delay in implementing reform in the short term will constrain the productivity and competitiveness of the regional economy and so limit the effectiveness of policies aimed at raising social welfare in the longer term. While improving skills and raising the quality of human capital alone will not solve unemployment or reverse economic decline, investment in the skills base of society needs to form a main component of an integrated economic development strategy.

In order to understand better the current status of education and learning in Central and Eastern Europe table 1 provides data on the percentage of the population having completed at least upper secondary education. This indicator provides a measure of the share of the population that is likely to have the minimum necessary qualifications to participate actively in social and economic life. The percentages across all the countries presented are higher than the EU15 and EU27 averages and relate much to the legacy of the socialist era which promoted universal primary and secondary education.

**Table 1. Percentage of total population 25-64yrs completed at least secondary education – selected Central and Eastern European countries 2000-2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>EU27</b>	64.4	64.9	65.8	67.0	68.3	69.3	70.0
<b>EU15</b>	61.0	61.5	62.4	63.8	65.1	66.2	66.7
<b>Bulgaria</b>	67.5	71.0	71.6	71.2	71.7	72.5	75.5
<b>Czech Rep</b>	86.1	86.3	87.9	88.5	89.1	89.9	90.3
<b>Hungary</b>	69.4	70.0	71.4	74.1	75.3	76.4	78.1
<b>Poland</b>	79.8	80.2	80.9	82.3	83.6	84.8	85.8
<b>Romania</b>	69.3	70.6	71.1	70.5	71.5	73.1	74.2
<b>Slovakia</b>	83.8	85.1	86.0	86.7	87.0	87.9	88.8

*Source: adapted from Eurostat data*

The more serious effects of transition on the general population in Central and Eastern Europe have been increased unemployment, low rates of economic growth and the emergence of poverty and social exclusion. Table 2 includes data on unemployment rates faced by those members of society who have attained at least upper secondary education. For most of the countries considered unemployment exceeded the EU15 and EU 27 averages at the start of the period under consideration. However, over the whole period, the data exhibit decreasing trends in all countries towards EU averages, except in the case of Poland and Slovakia whose rates persist at high levels. High rates of unemployment have been

common symptoms during the early stages of transition but these have tended to decrease as economic conditions have become more settled.

Turning to productivity in Central and Eastern Europe, table 3 includes data on labour productivity measured in GDP in purchasing power standards (PPS) per person employed. This indicator is intended to provide an overall impression of the general level of productivity relative to the EU27 average (100). PPS is a common currency that eliminates distortions resulting from differences in price levels and so permits meaningful comparisons. Data are also included for the USA, a high productivity country and represents the target level to which the EU aspires to achieve through the Lisbon Strategy. Productivity levels for all the Central and Eastern European countries considered persist at levels well below the EU27 average over the period. Moreover, in nearly all cases these levels of productivity are less than 50% of those achieved in the USA over the same period.

**Table 2. Unemployment rates (%) of population 25-64yrs with at least secondary education - selected Central and Eastern European countries 2000-2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>EU27</b>	8.2	7.9	8.2	8.2	8.4	8.1	7.3
<b>EU15</b>	6.9	6.2	6.5	7.0	7.2	7.0	6.7
<b>Bulgaria</b>	13.8	17.3	15.8	11.2	10.2	8.2	6.8
<b>Czech Rep</b>	6.8	6.1	5.5	6.1	6.4	6.2	5.5
<b>Hungary</b>	5.6	4.6	4.3	4.8	4.7	5.9	6.1
<b>Poland</b>	14.0	15.8	17.6	17.1	17.0	16.4	12.7
<b>Romania</b>	7.5	6.8	8.0	6.5	6.4	6.4	6.4
<b>Slovakia</b>	14.7	14.9	14.3	13.2	15.0	12.8	10.5

*Source: adapted from Eurostat data*

**Table 3. Index of labour productivity (GDP (PPP) per person employed) relative to EU27 (100) - selected Central and Eastern European countries 2000-2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>EU27</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>EU15</b>	113.1	112.5	111.8	111.4	110.9	110.7	110.4
<b>Bulgaria</b>	30.4	31.4	33.1	33.5	33.8	34.3	34.8
<b>Czech Rep</b>	61.9	63.3	63.1	66.6	68.1	69.1	70.7
<b>Hungary</b>	64.7	68.1	71.0	71.9	72.2	73.4	74.5
<b>Poland</b>	50.9	52.2	54.1	62.5	65.0	65.3	66.3
<b>Romania</b>			29.2	31.2	34.4	36.3	39.2
<b>Slovakia</b>	58.0	60.5	62.6	63.4	65.6	68.8	71.7
<b>USA</b>	140.2	138.2	138.0	139.7	140.8	143.4	143.0

*Source: adapted from Eurostat data*

A major cause of the low levels of productivity is the inappropriate skill sets in Central and Eastern Europe. Skill constraints undermine productivity and prolong the transition process. Much progress has been achieved throughout the region in the privatisation of State enterprise which has opened up new economic space to the private sector, especially SMEs. In parallel, the region has witnessed changing shares of employment in agriculture, manufacturing and the service sector. This in combination with occupational changes has given rise to the need for new or adapted skill sets in the labour market. Therefore, a major challenge for transition economies is to address the shortage and mismatch of skills in the labour market.

Research from the European Training Foundation (European Training Foundation, 2006) highlights the need for more flexible approaches to skills development to enable enterprise and their workforces to adapt more effectively to changing economic and social conditions. In particular, increasing the capacity for dialogue with social partners has been identified as an important precondition for the improved management of the decentralisation process. The overall objective of an adult learning

strategy is to improve competitiveness in the economy and the labour force by raising average skill levels and enabling people to adapt to and benefit from economic and social change. At the social level, adult education seeks to encourage equity and participation but this remains one of the most neglected elements of the education systems in the countries under consideration. This is confirmed in table 4 which presents data on participation rates by adults in education and training. In nearly all cases, participation rates are well below both the EU15 and EU27 averages. Thus, efforts to raise productivity and increase social and economic welfare in Central and Eastern European countries must focus on increasing the supply of and access to appropriate skills education and training.

**Table 4. Percentage of adult population aged 25-64 participating in education and training - selected Central and Eastern European countries 2000-2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>EU27</b>	7.1	7.1	7.2	8.5	9.3	9.7	9.6
<b>EU15</b>	8.0	8.0	8.1	9.8	10.7	11.2	11.1
<b>Bulgaria</b>		1.4	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3
<b>Czech Rep</b>			5.6	5.1	5.8	5.6	5.6
<b>Hungary</b>	2.9	2.7	2.9	4.5	4.0	3.9	3.8
<b>Poland</b>		4.3	4.2	4.4	5.0	4.9	4.7
<b>Romania</b>	0.9	1.0	1.0	1.1	1.4	1.6	1.3
<b>Slovakia</b>			8.5	3.7	4.3	4.6	4.3

*Source: adapted from Eurostat data*

### Higher Education Learning Partnerships

The above discussion suggests that while enrolment at the secondary school level and unemployment rates compare favourably with EU averages, the countries of Central and Eastern Europe lag behind in terms of labour productivity and access to skills training and education for adults. Limited access to appropriate skills training undermines labour productivity, but more seriously, does not encourage innovation and dynamism within the economy. This situation will persist and be reinforced if governments and employers do not promote learning and training as a driver of competitiveness in the economy and employability for individuals.

The responsibility for developing adult education must be shared between the education and training sector, enterprises and individuals. This needs to be supported by a policy framework that motivates broad participation around an agenda that encourages economic growth, wealth creation and social progress. The shared objective must be to increase the skill and flexibility of the workforce to be able to adapt to technological progress, new production methods, total quality management processes and organisational change. However, education institutions and enterprises within the region are ill-prepared for the complexity and depth and the changes that are changing fundamentally the world of work and social life.

Institutional rigidities within the higher education sector of Central and Eastern Europe tend to undermine the development of devolved partnerships between the education and enterprise sectors. Many of these rigidities are structural and relate to centralised systems of governance, narrow subject specialisms, the outdated skill sets of educators, information constraints that inhibit effective policy-making and, more generally, the limited perspective of universities on their role in the world of work and civil society.

It is broadly accepted that involving social partners in the development of training and learning results in qualifications and courses that better meet specific training and skill requirements. Learning partnerships that encourage broad participation by key stakeholders can increase access to adult education that is more relevant to the needs of local enterprise and so offer an important approach to improving employability and competitiveness at the local level. Learning partnerships facilitate dialogue between stakeholders for a shared understanding of the specific education and skills training issues to be addressed. In this respect, learning partnerships between enterprise, government and communities can extend positive support for local economic development by improving the match

between skills requirements and training provision. At the social level, learning partnerships can help to create employment and contribute to reducing poverty and social exclusion.

Partnerships should emerge progressively and be built on developing mutually-beneficial relationships. More importantly, they need to be formed around a common agenda based on shared interests if they are to be effective and sustained. There must be a general acceptance and understanding of the objectives of the partnership, the ways by which these will be achieved and the distribution of benefits between individual partners. In order to secure commitment and ownership within the partnership, responsibility needs to be devolved at the operational level. It is at this level that plans are realised. Commitment to such plans can be increased where the partnership is led by cooperation between members rather than by entrenched or vested interests. The emergence of this latter aspect can be discouraged by devolving responsibility for specific areas of the collective work to individuals or sub-groups of partners. Equally, partnerships that encourage the sharing of experience and knowledge in the achievement of common goals can create a dynamic, learning environment.

Widespread uncertainty regarding the future of the Central and East European region complicates the identification of specific skill requirements and associated training needs. Under such circumstances, location-specific approaches should be encouraged to match more accurately local skills development to the specific requirements of enterprise. Within the EU, partnership working has become systematically embedded into policies, programmes and projects as the dominant “way of working”. Partnerships are decentralised structures that empower stakeholders by moving governance closer to the local level.

Higher education institutions must take a leading role in seeking to nurture linkages between the education and enterprise sectors. A recent communication from the Commission of the European Communities (European Commission, 2006) makes specific reference to the need for higher education institutions to recognise the strategic importance of relationships with the business community. Further, that structured partnerships can increase the relevance of education and training programmes in stimulating innovation at the regional level. Through such linkages the training capacity of higher education institutions can be focused more effectively on the specific development requirements of local enterprise.

Cooperation between stakeholders in a spirit of mutual trust can challenge established practices, and generate renewal and the exchange of ideas in the development of education and training. This requires new forms of governance and management to accommodate more open participation and local variation. The challenge for higher education institutions is to play a leadership role in stimulating partnerships for local collaboration between educational, economic and social actors.

### **The Function and Structure of Higher Education Learning Partnerships**

Partnerships vary enormously in both size and scope. At one end of the spectrum, large strategic partnerships can involve many tens of members and address major issues affecting a region or big city. Conversely, smaller, community-based partnerships can deal with problems within a specific locality. Given their varying size and scope, there is no common model in the formation of successful formal partnerships.

Partnerships usually carry out one of the following functions to:

- develop a vision for a specific community - which could be a locality or a group of people with similar needs and monitor progress towards it;
- formulate medium or long-term strategic objectives to turn a shared vision into reality;
- plan the actions necessary to meet agreed strategic objectives;
- carry out joint operations including new services to individuals or developing new approaches to existing services.

Within the context of higher education, learning partnerships can provide structure and purpose for collaboration to:

- increase access to qualifications and certification;
- enable individuals to improve skills;
- facilitate continuing professional development;
- encourage research, innovation and evaluation;

- knowledge transfer and application.

The inherent flexibility of partnerships lends itself to a variety of models for the delivery of skills training and vocational education including:

- work-based learning with responsibility for supervision shared between education institutions and enterprise;
- assessment of prior experiential learning;
- increasing access for individual learners to university education;
- university teachers and researchers into enterprises to teach, mentor, coach and train;
- working professionals from enterprises into universities to teach, assess and to advise on and contribute to new skills training development;
- joint research between universities and enterprises;
- sharing resources, facilities and equipment.

Possible structures for collaboration in higher education learning partnerships could include any combination of the following:

- one university – one enterprise
- one university – group of enterprises
- one university – professional associations
- one university – trade unions/ social partners
- group of universities – group of enterprises

There is no single solution or model of collaboration that the higher education sector can offer but rather that the one selected is appropriate to meet the skill development requirements of enterprises and individuals in a given locality. However, with regard to the development of appropriate skills training in Central and Eastern Europe certain general principles in the formation, operation and achievement of the planned outcomes of learning partnerships need to be considered. In this respect, the importance of offering flexible approaches to the development of skills training is highlighted. This relates to the need by individuals and enterprises to be involved in the design and mode of delivery of skill training programmes. To this end, qualifications must be relevant both practically and operationally by linking the supply of training courses to the demands expressed by individuals and enterprises for skills development.

Learning and skills training that leads to recognised qualifications are attractive to individuals and employers. Flexible qualification frameworks and systems of credit accumulation and transfer can enable individuals to consolidate learning and gain formal recognition through the award of higher education qualifications. Many areas of business activity require specific competences and skills for individuals to not only function effectively but in some cases as a legal obligation in the workplace. This is an area of traditional strength for universities where a range of professional and vocational qualifications can be offered below degree level for individual career development and in meeting specific skill shortages. This is a further strength of universities in that they can offer qualifications to high and consistent standards of quality. This aspect of higher education qualifications is linked to formal academic systems for quality assurance and accreditation. The accreditation of prior learning (APL) which gives formal recognition to a range of learning in the workplace can motivate individuals by accelerating their entry into formal courses of training and skills development.

On the contrary, not all learning to be offered by universities to enterprise needs to be formal or linked to accreditation or the acquisition of qualifications. This is particularly the situation in the SME sector which often lacks the resources to commit to formal training programmes. Informal learning such as mentoring and coaching, developing business plans and skills development such as problem solving, decision-making and encouraging autonomy among the workforce are also valued. This is one area where universities may lack the relevant experience and skills to deliver successfully. However, through dialogue facilitated through learning partnerships universities can develop capacity in this type of skills training in cooperation with stakeholders.

### **The Way Forward**

Meeting the changing skill requirements of the Central and Eastern European region is a significant challenge. This is not simply because of the wide scope of the adult learning required or the numbers involved but also because current levels of participation in adult education are low and unequal.

Additionally, there are gaps and weaknesses in the adult education infrastructure. General misconceptions by individuals and enterprises as to the role of adult education in knowledge-based society need to be addressed through improved information. More open access to adult education must be encouraged in terms of the involvement of stakeholders in the design and delivery of skills training, increasing the supply of appropriate vocational courses and raising participation by under-represented groups. Hence, there is an explicit need for the widespread development of learning partnerships, strategically and operationally to build capacity in preparing and delivering skills training. Partnerships must recognise the need for a long-term commitment to addressing skills constraints within their locality with plans to be achieved progressively over the short, medium and longer term. By recognising the diversity of needs at the local level partnerships can ensure diversity in the provision and so widen participation in adult education. To foster diversity, partnerships need to be built on consensus coupled with a common vision determined through dialogue between key stakeholders.

Higher education institutions have a leading role in highlighting the need for wider participation at all levels of adult education. The process needs to be initiated and driven at the senior management level within higher education institutions in recognition of the more wide-ranging roles to be played by universities in a knowledge-based society. One possible approach to developing an adult learning strategy at the institutional level would include the:

- agreement by senior management on the need for more wide-ranging involvement in adult education and on the resources to be made available;
- strengthening of capacity at all levels within higher education institutions to encourage more effective engagement in skills-based training;
- establishment of learning partnerships which bring together key stakeholders in focused dialogue on the skills training agenda;
- realisation within the partnership of shared vision and the ways in which it will be achieved based on the shared interests and experience of the individual members;
- preparation of a plan of action based on a shared understanding of the local enterprise skills development needs sequenced into achievable objectives over time with responsibilities devolved to individual members;
- need to ensure flexibility in the approach to adult learning together with a credit framework that can support access and progression to different levels of higher education.

Finally, learning partnerships should place firmly the objective of satisfying local economic and social development at the centre of their work. The broad participation of stakeholders will increase the capacity of learning partnerships to improve the match between local skill requirements and training provision. Increasing the flexibility and responsiveness of adult learning provided by higher education institutions will make significant contributions to developing the regional knowledge-based economy. Moreover, this will offer a more coherent and integrated response to economic concerns of competitiveness and employability, and social issues of poverty and social exclusion within Central and Eastern Europe.

### **Bibliography**

- Connor, H. (2007). *Workforce Development – What works and why*. The Council for Industry and Development, London, June 2007
- European Commission (2005). *Mobilising the Brainpower of Europe: enabling universities to make their full contribution to the Lisbon Strategy*. Communication from the Commission, Brussels, 2005.
- European Commission (2006). *Delivering on the Modernisation Agenda for Universities: Education, Research and Innovation*. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Brussels, 2006.
- European Training Foundation (2006). *Designing Adult Learning Strategies – The Case of South Eastern Europe*. European Training Foundation, Torino, 2006.
- Eurostat. <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Rudiger, K. and McVerry, A (2007). *Exploiting Europe's Knowledge Potential: 'Good Work' or 'Could do Better'*. Knowledge Work and Knowledge Workers in Europe. The Work Foundation, London, November 2007.
- The Council for Industry and Development (2003). *Diversity and Cooperation in Higher Education – a contribution to the debate*. The Council for Industry and Development, London, September 2003.

## CROSS-BORDER COOPERATION AND ITS FUNDING ON THE CASE OF SLOVAKIA AND UKRAINE

*Oto Hudec, Nataša Urbančíková*

*Technical University of Košice, Faculty of Economics,  
Department of Regional Science and Management,  
Košice, Slovak Republic*

### **Abstract**

The conditions of regions in the regionalisation process are gradually changing in the past two decades, what brings – in accordance with learning regions concept - new challenges such as change of the regional governance system toward more networking structure, embedding together cooperation and competition, away from hierarchical structures. Regionalisation accompanied by decentralization of power and resources leads to a situation when regional policies started to play more important role. The concept of cross-border regional context is studied on the case of the Slovak-Ukrainian border confronting the demand and supply of funding of the cross-border projects and strategic planning in a broad multi-level governance system.

### **1. State Borders and Economic Development**

State borders are likely to avoid freedom of movement people and goods. (Jones, 1945; Clark, 1994; Hudec, 2008). Within the European integration process, formation of European Union, the implementation of an internal market in 1993, free traffic of commodities, services, persons and capital has been made possible. The formation of the European Union has brought a huge amount of literature on the economic, social and political benefits and cost of the association of a variety of neighbouring countries. Amazingly, rather a small number of articles have been written about the power of national borders and national identity, an also upon the interactivity among entrepreneurs of different nationalities. Besides, frequently used terms, such as border or frontier, are only rarely to be found in economic literature – they are studied exclusively in political sciences, philosophy or history, although, the economic impact of border is observable in everyday life.

In the field of international economics, any physical border is considered as a purposeful barrier to free trade (see, e.g. Balassa, 1961; Tella, 1982). In economic point of view, borders are supposed in relation to tariffs, quotas, duties etc., i.e. the discussion is usually led to the model of free trade versus protectionism.

There are a number of books or articles in economic geography, as the spatial impact of borders (and border regions) was previously a subject of research in traditional models of Christaller (1933) or Lösch (1940). Although, the consideration was traditionally mostly focused on the impact of borders on the choice of the locations of firms in border regions. The scope of the classic works was only marginally concentrated on cross-border economic integration among firms.

There are numeral studies based on argument that trade liberalization may strongly influence the economies of border regions. Although, there is a question - does integration and liberalisation of the trade necessarily lead to economic prosperity of border regions? The recent studies based on the New Economic Geography models demonstrate several wide-ranging conclusions for the border regions related to integration and liberalization.

Distance matters a lot, though possibly less than it did before modern telecommunications. Borders also matter a lot, though possibly less than they did before free trade agreements. The spaceless, borderless world is still a Platonic ideal, a long way from coming into existence (Krugman, 2007).

The typical reasons for regional disparities in social and economic development – in the European conditions - proximity to western borders, urbanisation, diversification, quality of infrastructure, the level of human and social capital, entrepreneurial traditions, etc. should be than enriched by the important factor of national border.



The main idea of cross-border collaboration is subsequently formulated in the concept, that border regional economies may possibly take advantage from the raise of the amount of cross-border networking, clustering and intertwining. Cross-border areas are defined generally as a space consisting of neighbour territories which belong to different nation states.

## **2. Regionalisation and Globalisation**

Globalisation brings declining importance of national borders and in such a new situation, regions happen to be more responsible for their own development. The process of regionalisation has emerged along with the globalisation and this is generally considered as a support of cross/border regional activities, making neighbour regions closer. Negotiating and building alliances and partnerships, among different local and government institutions located in the region, universities, private sector interests and non-profit organisations is a fundamental mission in any proper region, not to speak about cross-border context.

Especially in former Central and Eastern Europe is the partnership still weakly developed and in Porters idea of competitive region (Porter, 1990), rivalry prevails the cooperation. So, problems are compounded mainly in the former communist countries facing their heritage of centrally planned economies.

An increasing interest has emerged in literature, which focuses on the importance of knowledge, learning and innovation to the economic success of firms, regions and nation-states (Lundvall, 1988; Farrant, 2001). New theories emphasise the role of human and social capital in regional growth and development as missing elements of its explanation. Regional strategic planning and decision-making suppose high quality of human capital and the involvement of regional authorities, research entities and business community in national and European initiatives to mobilise to facilitate actions.

As the conditions of regions in the regionalisation process are gradually changing over the time, what brings – in accordance with learning regions concept - new challenges such as change of the regional governance system toward more networking structure, embedding together cooperation and competition, away from hierarchical structures. Recently, an extensive work has highlighted the relevance of the regional level of governance for the generation, dissemination and utilisation of knowledge, as a projection of knowledge-base economy theory. While the steps of national government should create equal conditions for entrepreneurs in all regions, regional governments within its competences, should complement these steps and create more favourable environment within own region(Džupka, Šipikal, 2007).

An important input for the discussion comes from the regional innovation systems (RIS) approach, which accentuates the critical significance of geographical proximity and adequate institutional support of economy, entrepreneurship and innovation at the regional level. There is a new theoretical debate and empirical studies dealing with the application of RIS concept in the cross-border areas (Tödting, Tripl, 2005).

## **3. European Commission and Cross-border initiatives.**

The European integration under the title “single market” resulted in the internal free movement of people, goods, services and money, with an aim of having EU market as free as within one country. On the other hand, state governments and state borders remain - the citizens of EU captured additional European identity, access to single European market and became partakers of that unique integration movement. European Commission supposes natural development of economic relationships among companies to have plentiful positive effects, besides cross-border economic relationships and interaction may sustain in cohesion among the economies of the member states including border regions in EU. National borders often caused the split or even “severance“ of neighbouring regions. Hence, border regions are in general nationally leaning, taking only small consideration to the other side of the border.

European Commission (EC) is aware of cross-border territorial importance and there exist a number of programmes and financial aids to suppress the influence of national borders within EU since the 1990s. EC endeavours to promote the creation of Euroregional networks through its INTERREG

programme. The other tool, Euregions, are built to provide an institutional framework to enable the regional economic and social performers to get and develop formal and informal links across national boundaries and to motivate generation and strengthening of cross-border co-operations.

When evaluating the impact of cross-border programmes such as INTERREG, it makes a considerable difference whether INTERREG support was accommodated into existing local cross-border cooperation structures or whether the launch of INTERREG actually triggered cross-border cooperation initiatives that had not been existing beforehand. (Perkmann, 2003). About one fifth of the cross-border projects funded under INTERREG IIIA addressed the goals of economic growth, employment and competitiveness. This is followed by knowledge sharing, innovation and research and thereafter come topics related to cross-border social interaction, environment and quality of life.

Cross-Border Cooperation programmes for 2007–2013 follow up the previous INTERREG IIIA Community Initiative, implemented in the 2004–2006 programming period. It is aimed to ensure, apart from further extension and amplification of co-operation in border regions, also their socio-economic development. The objectives of individual programmes are accommodated to strategic objectives of regional development strategies. Priorities include horizontal support of sustainable development, implementation of Community policies in the spheres of equal opportunities, protection of the environment and natural heritage.

European territorial cooperation is generally aimed to enhance cooperation at three levels:

- Cross-border cooperation,
- Transnational areas,
- Cooperation networks and exchange of experience for the entire EU.

The objective takes 3.94% of the Cohesion policy instruments (13.2 billion EUR) in the following structure:

- 35,61% for cross-border cooperation within the boundaries of the EU,
- 12,12% for the European Neighbourhood and Partnership Instrument
- 47,73% for areas involved in transnational cooperation,
- 4,54% for the European cooperation and exchange networks.

Cross-border levels of governance include national spatial planning, regional planning, and local level planning in a variety of groupings and aggregation and at different levels of concentration along the EU-borders. An expected result is usually the creation of all-inclusive strategic documents for the cross-border region. In ideal conditions, such cross-border strategies provide a high quality snapshot and setting goals in accordance with existing trends in the cross-border regions and the other multi-level strategies. Unfortunately, this is often not the case, particularly in regions of highly centralised countries, and just co-existing or even alienated border regions showing a low willingness to interaction, weak acceptance or existing tensions in the worst case.

#### **4. Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Cross-border Cooperation Programme**

In the period 2007-2013, the Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Cross-border Cooperation Programme is to be implemented. So called Joint Operational Programme (JOP) is aimed to provide a framework for the activities which may possibly lead to a more intense and deeper social and economic cooperation between regions of Ukraine and regions of Member States sharing common border.

ENPI reflects on the EU's general policy and objectives for the cross border cooperation activities in the structure:

- To promote sustainable economic and social development in the border areas in the way of harmonized development of tourism and creating better conditions for SME's and business development;
- To work together to address common challenges, in fields such as environment, public health, and the prevention and fight against organized crime;
- To ensure efficient and secure borders;
- To promote local "people-to-people" type actions, with an aim to improve the effectiveness of public services and increase mutual understanding of various groups of the society

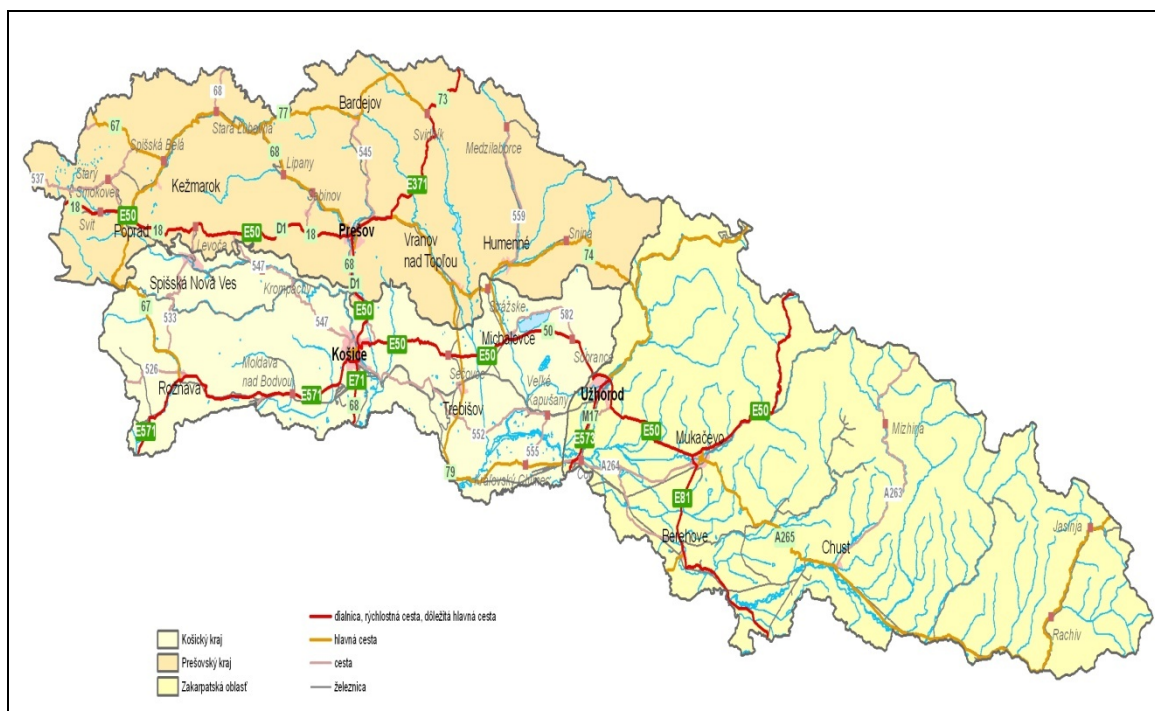
The programme area is located on the Hungarian-Slovak-Romanian-Ukrainian border, and includes the following territorial units:

**Table 1. Territorial units of the Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine ENPI Programme**

Country	Territorial Units
Hungary	Szabolcs-Szatmár- Bereg county
	Borsod-Abaúj-Zemplén county
Slovakia	Košice region
	Prešov region
Romania	Maramures county
	Satu-Mare county
	Suceava county
Ukraine	Zakarpatska region
	Ivano-Frankivska region
	Chernivetska region

For the Košice region it is particularly important to take into account the common past of the state bodies in Austro – Hungarian Empire, interwar Czechoslovakia, or in a common block of former socialist countries, COMECON and the Warsaw Pact. Despite the common history between the two neighbouring regions, a number of significant differences are still highlighted border. Ukraine has significant economic potential, in which the key role played by industry and energy. Ukraine holds large stocks of Industrial minerals. It is needed to say that the majority of mineral wealth is located in the Dnipropetrovsk and Donetsk. Zakarpatska oblast belongs, in terms of raw materials, among the poorest parts of Ukraine.

Currently, the border between the territory of the Košice self-governing region and the Ukrainian Zakarpatska oblast is in the attention because of its Schengen nature (The Schengen Agreement treaty was signed in 1985, Slovakia became a member of the Schengen Area froming a group of 25 European countries which have abolished all border controls between each other). The border between Slovak part of Schengen Area and Ukraine is also considered in terms of Huntington's theory of the boundary of two civilizations, Western and Eastern. Hence, it is interesting to tackle with its perception as a bridge or gateway - or from another perspective as one of the borders of a broader Carpathian territory.



**Fig. 1 Zakarpatska oblast and its neighbouring areas of Košice and Prešov region**

Is it possible to make use of the border with Ukraine, often referred to as the gateway to the east? The following table shows the basic population differences of the regions of consideration.

**Table 2. Population figure of the Košice and Zakarpatska regions.**

Territorial Unit	Surface area (km <sup>2</sup> )	Population	Urban population		Rural population		Population density (per km <sup>2</sup> )
			abs.	%	abs.	(%)	
<b>Košice region</b>	6,752	771,947	433,622	56.2	338,325	43.8	114.0
<b>Zakarpatska oblast'</b>	12,800	1,245,500	462,081	37.1	825,642	62.9	97.3
<b>Slovakia</b>	49,037	5,389,180	2,986,802	55.4	2,402,378	44.6	110.0
<b>Ukraine</b>	603,700	47,105,200	31,943,400	67.8	15,161,800	32.2	78

Source: Statistical Office of Slovak Republic, the Regional State Administration Zakarpatska, Ministry of Economy of Ukraine

On the territory of Ukraine there are 188 enterprises with participation of the Slovak capital, of which 138 are joint ventures. The largest volume of Slovak investments in Ukraine is focussed to industry - more than 37 million USD. In 2008, the National Council approved the Treaty between the Slovak Republic and Ukraine on local border travel, which was intended to allow crossing the Slovak-Ukrainian state border, in particular of social, cultural, economic or family reasons. The contract was signed with a good aim not to allow the state border between Slovakia and Ukraine as the EU's external borders to become an obstacle to cross-border cooperation (trade, cultural and regional). Local border traffic refers to the village in 50 km away from the border.

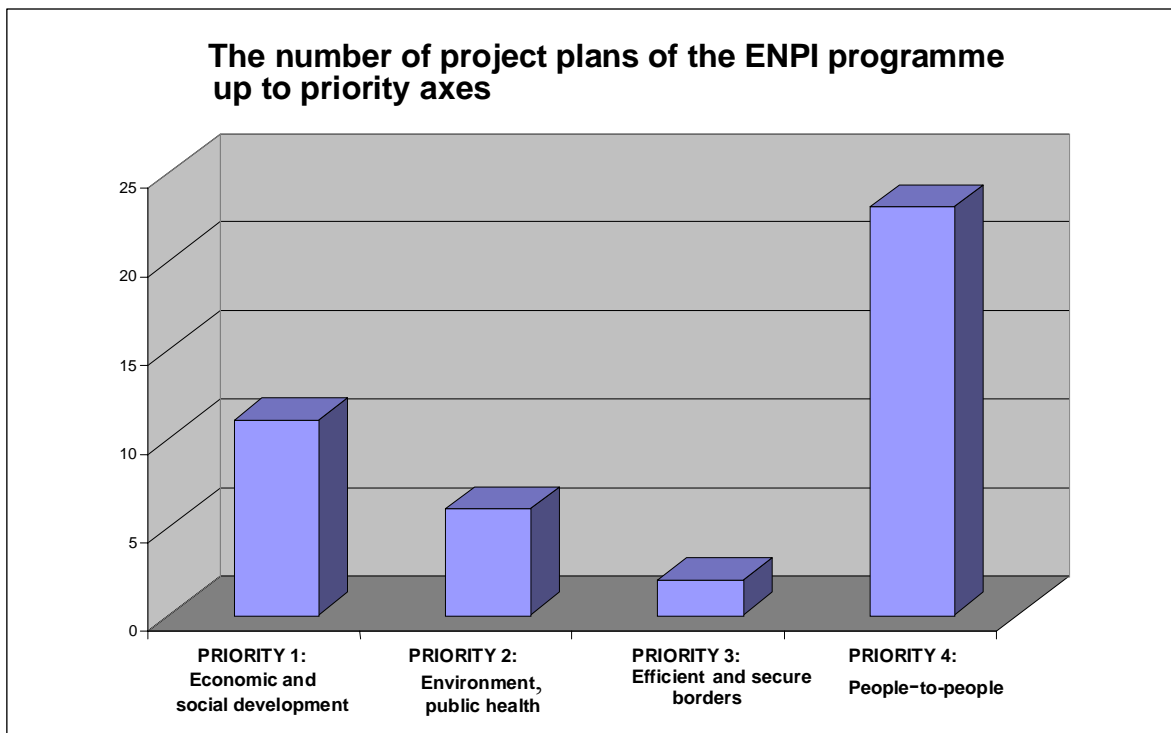
From the point of view of the Košice region, Zakarpatska oblast is an area of rather contradictory economic interests. In general it is clear that there is a great opportunity to exploit the potential for the development of the Košice region, but the prevailing are concerns about the sustainability of cross-border economic activities, risk and lack of information. In August 2006, the framework agreement on cooperation between the Košice self-governing region and Zakarpatska Regional State Administration has been signed. The representatives of both the border region signed implementation of this Protocol in May 2008. A part of this protocol is specific events in the areas of regional development, tourism, business, education, culture and sport. At the same time, the Framework Agreement provides the basis for the close cooperation between the two regions in the preparation and implementation of projects submitted in the next period.

The following analysis of problems of Slovak-Ukrainian cross-border cooperation is based on several sources, including questionnaire survey in the period from October to November 2008, researching the collaboration between the Košice and Zakarpatska region. Questionnaire survey was conducted in the territorial government organizations, especially in border municipalities, private sector, support and intermediary institutions, universities and research institutes. The problems have been analysed in the following fields:

- visa policy, transitivity of borders,
- local development,
- economic development and tourism,
- public administration.

The questionnaire survey was delivered to 312 respondents with an assumption of already working or planning to cooperate with Ukraine. Overall, 62 questionnaires have been completed and in addition, 33 of project plans. The aim was to assign each of the project plans to the objectives and the priority axes of the ENPI programme, Hungary - Slovakia - Romania - Ukraine 2007 – 2013. Most of the project plans are aimed to the Priority Axes 1 (Economic and social development) and 4 (Promotion people to people), as it can be seen from the Fig. 2.

The indicative financing plan of the ENPI programme has an opposite distribution of funding by priorities, preferring the priorities 2 and 3, as it can be seen from the following table. This indicates that the demand of regional players is opposite to the setting of the goals and financing of the ENPI programme at the Slovak-Ukrainian border.



**Fig. 2. The number of project plans of the ENPI programme up to priority axes.**

**Table 3. Financing plan of the ENPI programme according to priority axes.**

Priority	Percentage
1. Economic and Social Development	16,7
2. Environment, public health	27,8
3. Efficient and secure borders	33,3
4 People-to-people	22,2

Source: *European Neighbourhood and Partnership Instrument Hungary – Slovakia – Romania – Ukraine Cross-border Cooperation Programme 2007-2013. Final Draft, 19 October 2007.*

There is an open question in regards of the programming of the cross-border programme, its priorities and related financing. In the past 15 years demonstrating the expected impacts of regional development was only incidentally dealt with in the period of program making (Kocziszky, 2006). Meeting so different ideas of strategic planning in a broad multi-level governance system requires a high quality of identifying a variety of policy objectives, measures and tools, to classify them into categories and to generalise them into a strategic model of the relations among three components of regional policy mix - the socio-economic environment, strategic objectives and tools and measures. The expected strategic model should be based on decomposition and subsequent categorisation of the above three components, and recommendation of appropriate combinations by defining convenient and adequate policy mix of objectives, tools and measures corresponding to existing national and regional socio-economic environment, to develop new specific strategic objectives determined to improve the cooperation and to reach higher involvement of public investors. The regional policy mix is to be projected as a result of project methodology matching the strategic learning process based on combination of methods such as peer-review process, mutual learning, benchmarking, good practises and foresighting, respecting the complexity and territorial conditions. As the title of the article (Tödting, Tripl, 2005) draws – “One size fits all?”, there is no universal regional policy leading to expected results. And this is particularly true in the cross-border conditions.

#### Literature:

- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Richard Irwin: New York.
- Böhme K. et al: (2007). Territorial evidence and cooperation: Linking analysis and action. *INTERACT-ESPON Synthesis Report*, final results by winter 2006/2007
- Christaller, W. (1933). *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs.
- Clark, T. (1994). National Boundaries, Border Zones, and Marketing Strategy: A Conceptual Framework and Theoretical Model of Secondary Boundary Effects. *Journal of Marketing*, 58, pp. 67-80.
- Džupka, P., Šipikal, M. (2007). Postavenie a význam malých a stredných podnikov v regiónoch Slovenska. In: *Analýza podnikateľského prostredia a bariér absorpčnej schopnosti regiónov*. pp. 56-90.
- European Neighbourhood and Partnership Instrument Hungary – Slovakia – Romania – Ukraine Cross-border Cooperation Programme 2007-2013. Final Draft, 19 October 2007.
- Hudec (2008), Regional innovation strategy as a policy instrument. *North Hungarian Development Strategies*, Thematic Issue on Innovation, Volume IV, Issue 2, pp 3-13.
- Jones, S.B. (1945). *Boundary-making*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington, DC.
- KOCZISZKY, G. 2006. Chances of convergence of the Region of Northern Hungary. *European integration studies*. Volume 5, No 1. Miskolc: Miskolc University Press, pp. 139 – 159.
- Krugman, P. (2007). The "new" economic geography: where are we? In: *Regional integration in East Asia - Basingstoke, Hampshire et al. Palgrave, Macmillan*.
- Lösch, A. (1940). *The Economics of Location*. Yale University Press: New Haven.
- Perkmann M. (2003) Cross-border regions in Europe: significance and drivers of regional cross-border co-operation. *European Urban and Regional Studies* vol. 10, No. 2; 153-171.
- Porter, M.E. (1990) "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York, 1990.
- Tella, G. di (1982). The Economics of the Frontier. In: C.P. Kindleberger, and G. di Tella (Eds.), *Economics in the Long View*. MacMillan: London Basingstoke, 210-227.
- Tödting, F. and Tripl, M. (2005) One size fits all? Towards a differentiated regional innovation policy approach. *Research Policy*, 34, pp. 1203-1219.

## CATCHING UP AND THE ECONOMIC GROWTH IN THE EUROPEAN UNION

*Péter Halmai<sup>1</sup>, Viktória Vásáry<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>DSc, Professor, <sup>2</sup>PhD, Senior lecturer

<sup>1,2</sup>Institute of International Economics, Szent István University, Hungary

The European integration is highly determined by the convergence between economic development of certain countries and the catch-up process of less developed countries. These issues are crucial also from the point of view of the growth theory.

The paper studies and systematizes the main trends in catching up in the cohesion countries that joined the EU earlier and in the new Member States (EU-10) that joined the EU in 2004. By applying the supply side approach based on the production function trends expected in growth and catch-up are described by the authors. Using the mentioned analyses the processes of real and nominal convergence, the impact mechanism of the euro-adoption and the challenges faced during the transition period can be examined.

Key words: catching up, convergence, economic growth

### 1. Catching up and convergence

The pace of catching-up and convergence are not identical concepts. Both concepts may be interpreted in a negative light. However, their dynamics are not identical: *catching-up* is the distance to be travelled, while *convergence* expresses the measure of progress. Consequently, in the context of growth reducing the difference, the extent of the catch-up will be greater in the case of a narrower residual difference, while the measure of convergence shall accordingly be lower.

*Convergence experiences of the old Member States are the following:*

- *The convergence shows a relatively steady pace.* The  $\beta$ -convergence indicates how long convergence will take (see Barro and Sala-i Martin (1992)). The pace of  $\beta$ -convergence was 2,1-2,3% among countries over the period 1960-2003. (The latter could be explained by the differences among periods under review and by the fact, that the income differences are greater at regional level than among certain countries. See European Commission (2004)) The difference in per capita GDP compared to the EU average fell by 50% at country level over 30-33 years and at regional level over 16-17 years.
- The convergence among regions seems to be faster. The caution is, however, justified: on the one hand the pace of convergence might be very different in certain countries and periods, on the other hand the method applied to quantify the abovementioned indicators could cause distortion. The disparity in GDP per capita can be measured as  $\sigma$ -convergence that is by the fluctuation around the average per capita GDP. According to results of previous researches carried out for the European Commission the disparities among EU-regions are greater than among countries. Disparities decreased over the period 1982-1996 especially 1988 onwards. The pace of the average annual decrease in disparity is higher in the countries under review than in the case of the regions examined. (European Commission (2004))

According to this analysis the convergence is stronger at country level than at regional level. This differs a bit from the results of the abovementioned  $\beta$ -convergence. The inconsistency can be dissolved: pursuant to the quoted results of the  $\beta$ -convergence the average pace of convergence is well above 2%, but the results of the regions are very different that could explain the results of the  $\sigma$ -convergence. (See Chatterji (1992)) The convergences at regional and at country level did not show the same pace over the past period of time. While the dispersion of GDP per capita among EU countries fell in the 1980's and the 1990's, the regional disparities increased in the same countries. (See Esteban (1999), Duro (2001), Puga (2002)) The Theil-index and the coefficient of variation can be used within countries and among countries. According to these results (European Commission 2004 p. 98-99) the decrease in the regional disparities in the EU over the period 1982-1996 masks the

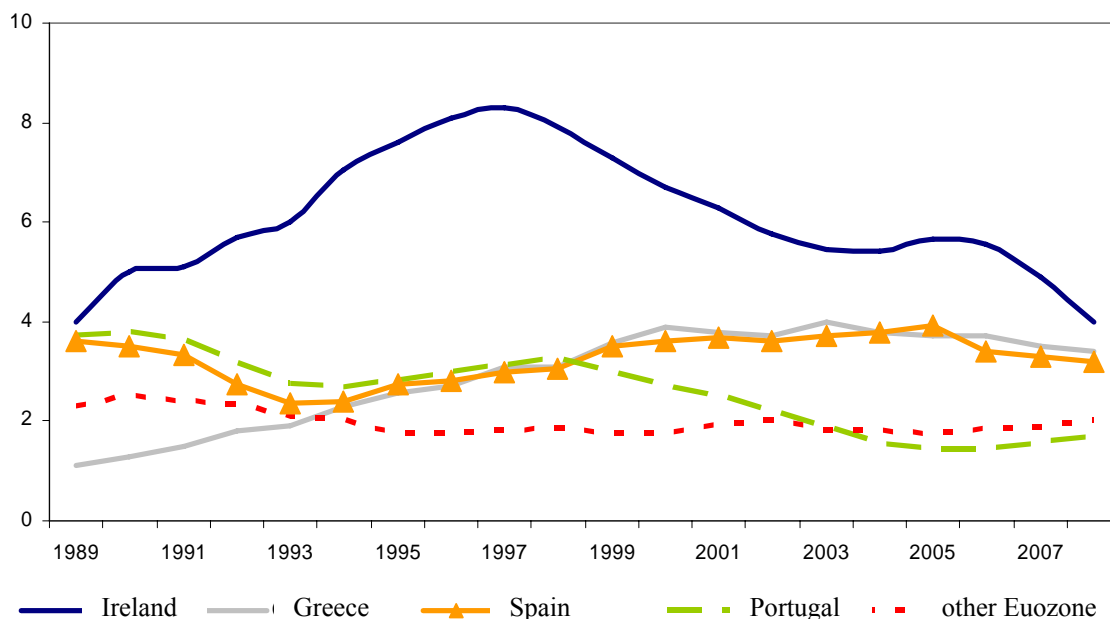
reverse shift in which the *disparities among countries decreased while disparities within countries increased*.

According to all that the *economic integration* that proceeded significantly in the EU in the period examined *favoured only a limited number of regions, especially at the outset*. Among those there are the most dynamic and innovative regions of certain countries that could be mostly favoured through potential externalities produced in the entire EU-economy. (Gianetti (2002)) As a result the convergence increases at country level, that increase is however driven actually only by a few regions. At the same time the level of GDP per capita might move further apart within countries. This conclusion is very important for the new Member States where the disparities of GDP per capita within countries are higher presently than the disparities in earlier periods of the development in the EU-15. *It is possible for internal disparities to even grow – at least temporarily – as country level convergence progresses*.

## 2. Catching up and growth in the “old” convergence countries

The *potential growth* in Ireland increased dynamically from the late 1980’s to the end of the 1990’s (from 4% to 9% per annum) then it has fallen to about 4% lately.

This growth rate, however, exceeded the performance of the other “old” convergence countries and the other Eurozone Countries throughout the whole period examined. The case of Ireland proves the possibility of *fast catching up* – under certain circumstances. Both Spain and Greece have reached a remarkable growth over the past two decades. The potential growth rate in Greece has risen from 2% over the period 1989-1998 to almost 4% over the period 1999-2008. The performance in Portugal was disappointing: the potential growth rate of 3,5% at the beginning of the 1990’s has decreased to 1,5% lately. (See Figure 1)



Source: European Commission

**Figure 1: Potential growth rate in the „old” convergence countries**

Main *growth characteristics* of “old” convergence countries in the past two decades are listed below:

- Among the *sources of growth* the *impact of labour and capital input* was higher in all four countries than in the other Eurozone countries, that is there was a relative high growth rate with extensive character in most of the countries examined (See Table 1).

**Table 1: Potential growth and its factors**



	Eurozone	EU-4	EU-8	IE	EL	ES	PT
potential growth, as percentage per annum							
1989-1998	2,3	3,0	2,2	6,5	2,1	2,9	3,1
1999-2008	2,2	3,8	1,8	6,5	3,9	3,7	1,9
potential growth factors							
labour							
1989-1998	0,2	0,8	0,1	1,3	0,4	1,0	0,3
1999-2008	0,5	1,6	0,3	1,9	0,6	2,0	0,7
capital							
1989-1998	0,8	1,2	0,8	1,1	0,8	1,3	1,3
1999-2008	0,8	1,5	0,6	1,8	1,3	1,6	1,0
total factor productivity							
1989-1998	1,3	1,1	1,3	3,8	0,8	0,6	1,4
1999-2008	0,8	0,7	0,9	2,6	1,9	0,1	0,2

Note: EU4: the average of the „old” convergence countries (IE, EL, ES, PT)

EU8: the average of more developed countries in the Eurozone

Source: European Commission (2008)

- In the case of Spain the high contribution of the labour factor reflects the *decrease in structural unemployment* as an impact of the labour market reforms (as an impact of the moderated real wages and the growing employment).
- As regards the *total factor productivity* (TFP) only Ireland exceeded the other Eurozone countries, while in Spain and Portugal there was a low TFP-growth that was positive but marginal over the latest decade. Consequently the *high potential growth rate in Ireland* was based on the high contribution of capital and labour and *to a great extent on the highest TFP growth in the EU*, the determinant factors of which are considered the absorption of high-technology accompanying the high FDI and the intensive investment in human resource.
- As an effect of the *money market integration* and the euro-adaptation the risk premium the inflation and the real interest rate decrease; in line with the latter the *real costs of capital fell remarkably* in these convergence countries (See Figure 2), a growing gap evolved between the capital productivity and the cost of capital; as a result – not surprisingly – growing investments and growing contribution of capital to economic growth became characteristic.
- The effect of the *fiscal consolidation* prior and ensuing the euro-adoption is significant, the current account deficit decreased in the countries examined and over many years. In Ireland and lately in Spain budget surplus has arisen; at the same time the state debt (over the last few years with the exception of Portugal) and the rate of interest payment compared to the GDP has notably decreased.
- The *EU-transfers provide* a significant contribution to the promotion of structural adaptation, Structural Funds support has reached 25-50% of public investments in the “old” catching up countries since the beginning of the 1990’s.

The development of former convergence countries proves that *the EMU is the driving force of the real convergence*. The mobilization of labour and capital sources and the fulfilment of nominal convergence criteria prior to EMU-membership resulted in a strong pace of catch-up.

Countries with successful catch-up process pursue policies that benefit from the decrease in risk premium, the money market integration and the fiscal consolidation. At the same time, the sustainability of growth processes based on housing development is risky, and the effectiveness of capital allocation is questionable.

*The monetary union contributed to the economic convergence first of all by means of the money market integration and the elimination of exchange risk premium*. In several catch-up countries facing traditionally high inflation the *fight against inflation* resulted in lower and more stable inflationary expectations in the 1990’s than previously.

Beyond the *fiscal consolidation* the EMU has a strong effect on the composition of the budget thereby contributing to distorting taxes and productive expenses. In Portugal contrary to other countries the level of debt increased thereby offsetting the potential effect of the decrease in risk premium.

The cases of Spain and Portugal prove the significance of *adequate and pragmatic national economic policies*. The fiscal consolidation, the establishment of robust fiscal institutions and the continuous improvement in regulating the labour and product markets in Spain differs fundamentally from the case of Portugal where procyclical policies, high budget deficit and bad regulations of submarkets dominate.

### 3. Main trends in catching up of the new EU Member States

The analysis of the convergence processes of the new Member States which joined the EU in 2004 is more difficult due to the lack of data of long time series. Because of the lack of these data certain econometric analysis (e.g. calculation of  $\beta$ -convergence) cannot be carried out.

Table 2 shows the average annual catch-up rates of the new Member States as well as Greece, Portugal and Spain compared to the EU-25 average as the point of reference. The pace of catching-up is expressed by *the catch-up rate*, as follows:

$$\text{Catch-up rate} = 100 \cdot \frac{\Delta(y_{it} - y_t^*)}{(y_{it-1} - y_{t-1}^*)}$$

where  $y$  is the level of GDP per capita at purchasing power standard for country  $i$  at time  $t$ ;  $y_t^*$  is the average of  $y_t$  for the EU-25;  $\Delta$  indicates the difference between  $t$  and  $t-1$ ,  $y_t^*$  is the weighted average of the EU-25.

**Table 2 Average catch-up rates\* of cohesion countries\*\* (in % per annum)**

	1991-1994	1995-1998	1999-2003	2004-2008	1991-2008
EU-10 average ***	0.48	-1.79	-1.66	-2.92	-1.56
Czech Republic	1.04	0.71	-1.89	-5.60	-1.69
Estonia	0.62	-2.44	-4.31	-4.53	-2.86
Hungary	0.88	-0.86	-4.54	-0.60	-1.09
Lithuania	16.00	-2.56	-2.39	-4.47	1.08
Latvia	14.84	-1.21	-2.98	-4.42	0.97
Poland	-1.53	-2.55	-0.48	-2.19	-1.65
Slovakia	-2.33	-2.08	-1.41	-6.58	-3.20
Slovenia	0.36	-3.64	-4.23	-7.10	-3.88
Malta	-6.34	0.57	2.07	1.15	-0.39
Cyprus	-5.18	-3.36	-2.79	-1.20	-3.01

Source: calculated by authors based on Eurostat data

Note: /\* The negative catch-up rate indicates the reduction in the GDP gap compared to average GDP per capita of the EU-25, and the positive catch-up rate shows the pace of growth of the rate.

/\*\* Mediterranean countries (ES, EL PT) and countries which joined in 2004 (EU-10). /\*\*\*

Weighted against the population of the countries concerned.

In the case of negative catch-up rates the disparity between the country concerned and the EU average decreases, while the positive catch-up rate shows the increase of this difference. According to the data in Table 2 by 2003 Spain reached the average per capita GDP of the EU-25. The catch-up rate of Slovenia was the fastest for the entire 1991-2008 period (with an annual average rate of about 4%). An annual average catch-up rate of over 3% was reached by Slovakia and Cyprus, and an annual average catch-up rate of almost 3% was reached by Greece and Estonia.

*The average catch-up rate in the EU-10 countries for the period of 1991-2008 was 1.56%. Above-average catch-up rates for the entire period were seen in Slovenia, Slovakia, Estonia, Cyprus and the Czech Republic. Poland's rate was average, while Latvia, Lithuania and Hungary came in below the average.*

The effect of the transformation recession is striking, particularly in 1991-1994, and especially in Latvia and Lithuania. *After 1994, catch-up (i.e. a negative catch-up rate) is observed in the EU-8*

countries. (With the sole exception of the Czech Republic between 1995 and 1998) The annual catch-up rate in the EU-10 was approximately 1.7% in 1999-2003. The best performance in this period was achieved by Hungary with a figure of 4.5%. A rate of above 4% was also attained by Estonia and Slovenia too.

*Starting from the year of accession* and on average for the EU-10 – except for Hungary and Malta – all the countries experienced *significant growth in the catch-up rate*, with the average rate almost doubling compared to the previous five years. Exceptional catch-up rates were displayed by Slovenia, the Baltic countries, the Czech Republic and Slovakia.

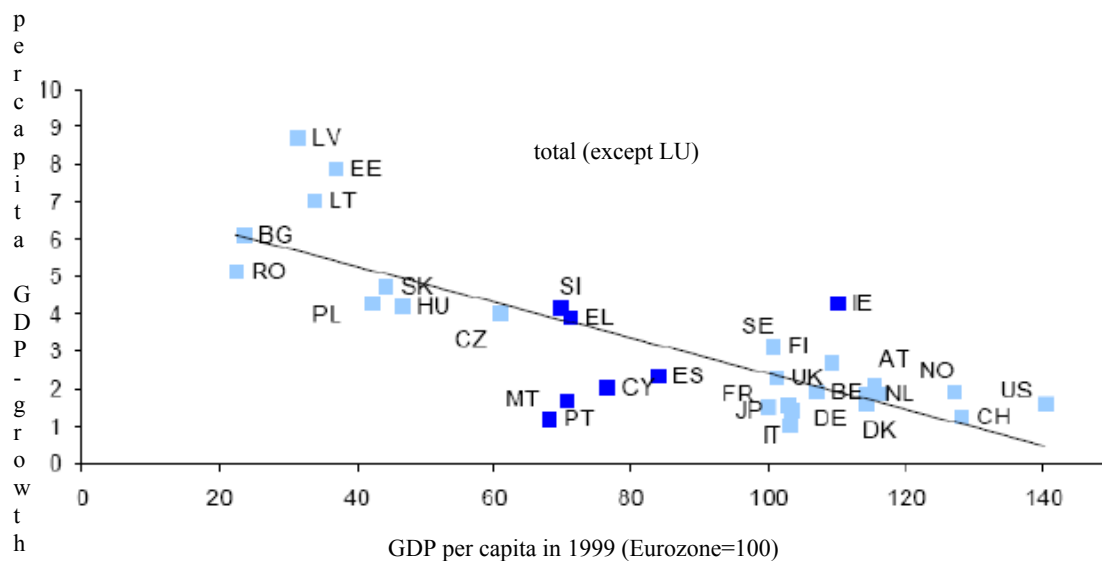
Compared to the trends of previous years, one fundamental change was the *halt in the Hungarian catch-up process* from 2004. In Hungary's case, as a result of the macroeconomic (especially equilibrium) difficulties as well as the coerced stabilization program launched in the autumn of 2006, *there has essentially been no catch-up in GDP per capita since accession*, moreover from 2007 the catch-up rate has been positive, i.e. there has been divergence. The trends of recent years have really put the brakes on the catch-up rate for the entire period under review. For Hungary the average annual catch-up rate totalled 1.09% between 1991 and 2008. At the same time, within this period – between 1995 and 2003 – the average catch-up rate approximated 3% per annum.

Against the methodological problems the  $\sigma$ -convergence can be examined if the results are treated cautiously. According to the European Commission's examination the disparities are much larger if the new Member States are taken into account too. (European Commission (2004)) The average annual fluctuation of the three convergence indicators shows that the disparities of the per capita GDP in the EU are narrowing. The pace of catch-up is enhancing compared to previous periods, especially at regional level, but the initial level of regional disparities is much higher.

The regional disparities decreased essentially due to the decrease in disparities among countries. The disparities within countries increased by 2,4-2,6% depending on the applied indicators. It strengthens the results for the EU-15: there is a certain degree of convergence to be observed at country and regional level in the whole EU25, but the disparities within countries are increasing (or might increase).

The convergence over the past decade is depicted – as a simple regression - in Figure 2. (In Figure 2 also the data of the USA, Japan, Norway and Switzerland are to be seen.)

Diagram 2 may support the conditional convergence hypothesis. The lower initial GDP is thus generally accompanied by a higher growth rate. At the same time, the figure clearly emphasizes the disparities between the catch-up performances. Exceptional growth is recorded in the Baltic countries as well as in Ireland, and in the development of certain 'Nordic' Member States carrying out bold structural reforms (Sweden, Finland). Nonetheless, unfavourable dynamics are observed in Portugal, Malta and Cyprus, as well as in the larger continental Member States.



Source: Eurostat database

**Figure 2 Convergence trend (1999-2008)**

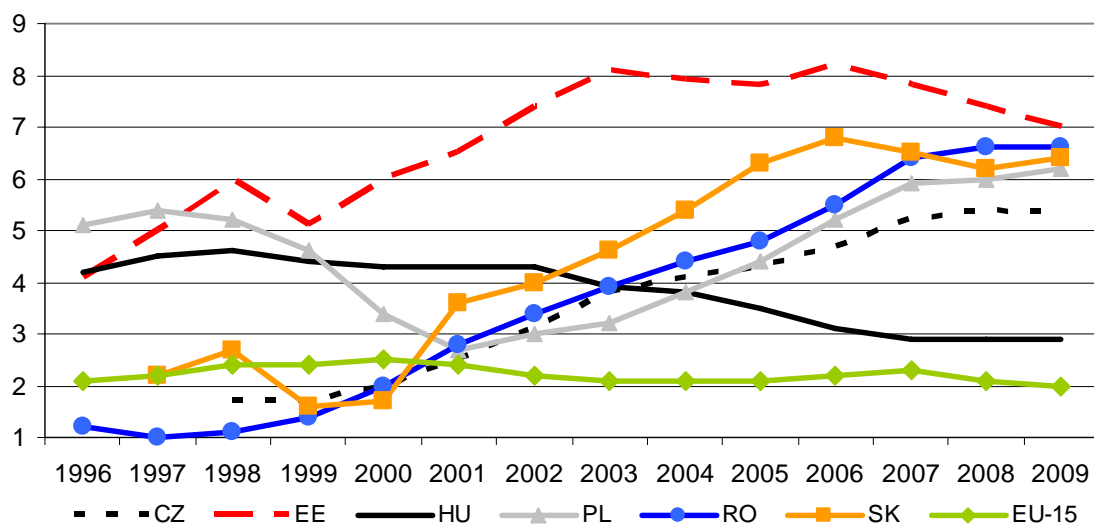
#### 4. Fundamental factors and perspectives of catching up

The dissimilar characteristics of new Member States preclude a standard formula for catching up. Significant differences appear in the sectoral structures of individual economies. Five of the ten states joining in 2004 are small economies. Thanks to their open nature, efficient growth strategies rely far more on external competitiveness than in the big Member States. This exerts a considerable influence on the role of currency variations or domestic capital costs. No endeavours to imitate the successful policies of other countries (such as Ireland) can prevail without considering the particular circumstances of the given country.

Economic activities are typically carried out on the market. However, the importance of *political frameworks* in the decisions of market players cannot be underestimated. For example, property rights, the security of a return on capital investments, research or education and the accessibility of infrastructure may play key roles in decision-making. These factors strongly determine the growth process. At the same time, the market-driven allocation of resources does not lead per se to an optimal supply of goods. (The market does not reward products whose consumption does not involve exclusion and competition, or which create a certain externality.) All this applies to investments in knowledge as well.

Applying the *production function* approach provides opportunities to identify potential for economic growth and catching-up. This focuses primarily on the supply side of the economy (labour and capital accumulation, as well as the evolution of ‘total factor productivity’ as the main drivers behind output growth). This approach – thanks to its structure – accords less importance to demand in terms of growth.

Growth and convergence trends in the European Union: From the mid 1990’s onwards the EU-8 increasingly overcame the transformational recession. The pace of the potential growth (see Figure 3) and the catch-up accelerated after 2000.



Source: Eurostat database

**Figure 3 Potential GDP growth**

According to longer-term simulations, the potential growth rate in the EU-25 also falls (see table 3).

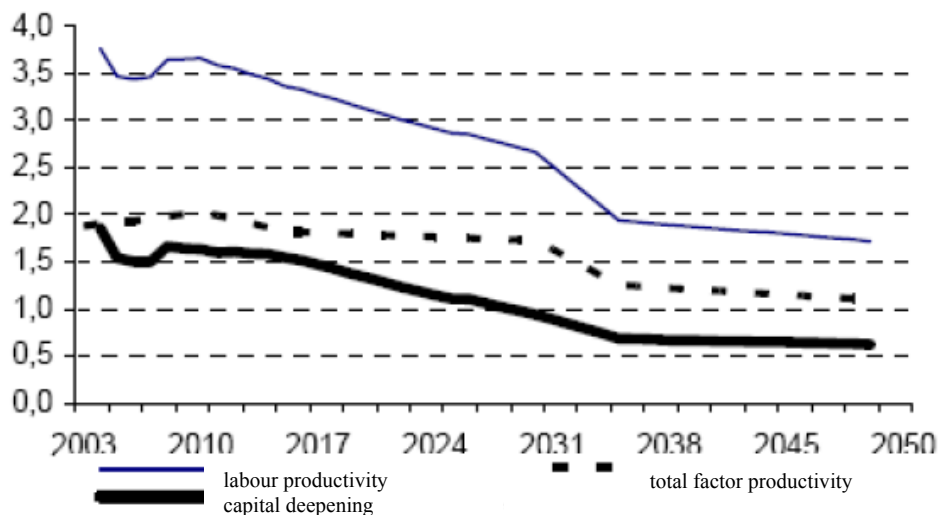
**Table 3 Potential GDP growth (annual average %)**

	2004-2010	2011-2020	2021-2030	2031-2040	2041-2050
Czech Republic	3.5	2.9	2.2	1.0	0.7
Hungary	3.7	2.8	2.3	1.2	1.0
Poland	4.6	3.8	2.7	1.2	0.5
Slovenia	4.6	4.2	2.6	0.9	0.3
EU-25	2.4	2.2	1.5	1.2	1.2
EU-15	2.2	2.1	1.4	1.2	1.3
EU-10	4.7	3.5	2.5	1.2	0.6

Source: Carone-Denis et al, 2006

This reduction will be continuous, moving from an annual 2.4% in 2004-2010 to an average 1.5% in 2021-2030 and then down to 1.2% in 2031-2050. The forecast decline in the potential rate of growth is far greater in the EU-10 countries than in the EU-15 states. Output in the EU-10 between 2004 and 2050 will expand far more rapidly than in the EU-15 countries, i.e. the convergence process will continue. But as time passes the pace of convergence will slow and then stop after 2030. (Based on the simulations, annual GDP in the EU-10 will grow by only 0.6% in 2041-2050, compared to a figure of 1.3% for the EU-15 countries.)

In the EU-10 countries, demographic developments are likely to be a particularly important factor in the decline of the potential growth rate. The increases in productivity per worker are converging between the EU-15 and EU-10 countries. In the long run we are likely to see an average productivity growth rate of 1.7%, which in the case of the EU-10 constitutes a substantial slowdown of more than 50% over approximately three decades.

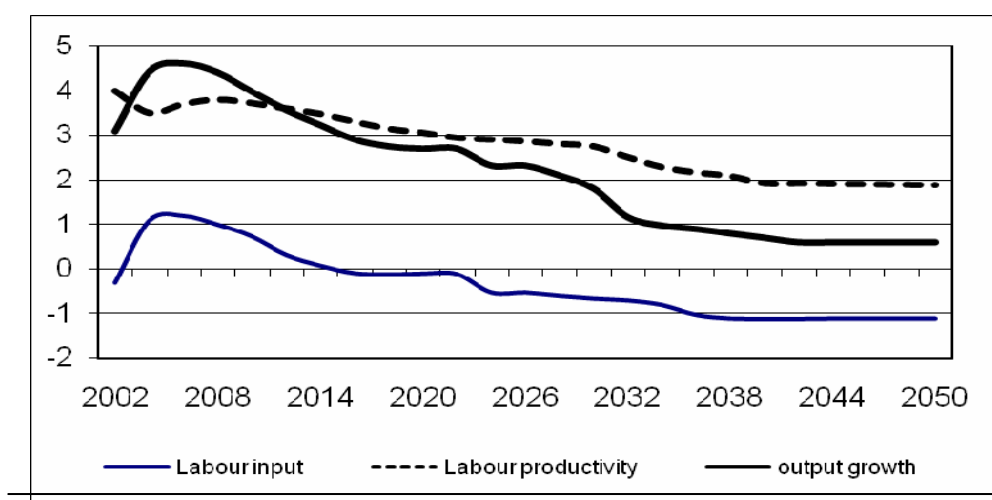


Source: Carone et al. (2006)

**Figure 4: Factors of labour productivity growth (EU-10, % per annum)**

The majority of productivity growth per worker is attributable to total factor productivity (TFP). In the long run, the increase in TFP will be followed by capital deepening. According to an analysis of long-term development, total factor productivity growth may converge between the EU-15 and EU-10 countries at an annual rate of 1.1%. This enables a 1.7% increase in labour productivity per year (Figure 4), which in the long run will also converge between Member States. (Carone, McMorrow et. al. (2006) 38 p.)

In the EU-15 the contribution of capital deepening will rise from 0.4% to 0.7% between 2004 and 2010, before dropping to 0.6% after 2030. In the case of the EU-10 countries this contribution between 2004 and 2020 will be roughly 1.6% each year. This high rate is one of the indicators of convergence. Later on such contribution will gradually fall to 0.6%, the level of long-term growth in the EU-15. Based on these developments, productivity per worker in the countries of the EU-10 will rise to 83% of the level recorded in the EU-15 states by 2050. Changes in total factor productivity are of crucial importance both in terms of long-term economic growth and convergence. In comparison to the annual average over several decades indicated above (1.1%) the growth of total factor productivity in most countries of the EU-15 has fallen since 1990 and grown by only 0.8% each year. If we base our forecast on this slower growth, then the long-term growth prospects are substantially worse than those presented in the baseline scenario.



Source: Carone et al. (2006)

**Figure 5 Labour input and labour productivity growth  
(% per annum, EU-10)**

The decrease in the per capita GDP growth rate is more moderate than the decline in the dynamics of total output in the period studied, as the EU population is diminishing in the long term. (Table 4) GDP per capita in the EU-10 countries compared to the EU-15 shall catch up significantly in the coming decade, as shown by the simulations: it could increase from roughly 50% in 2004 to 83% by 2030. Later the convergence may come to a halt, and by the end of the period under review the GDP per capita in the EU-10 countries may fall somewhat compared to the EU-15. The estimated dynamics of per capita GDP are based on the productivity growth of the EU-10. *This relative productivity level – i.e. compared to the EU-15 average – may also reach 80% of the EU-15 by 2030, 82% in 2040, and 83% in 2050.* At the same time, in light of the ageing population in the EU-10, per capita GDP in 2050 will only be 78% of the EU-15 average.

**Table 4: Development of per capita GDP (EU-15=100)**

	2004	2010	2030	2040	2050
Czech Republic	64	71	89	90	86
Estonia	46	60	86	91	87
Hungary	54	60	76	77	75
Poland	45	53	75	77	73
Slovenia	48	57	83	83	77
Slovakia	73	80	94	96	94
EU25	92	93	97	97	97
EU-15	100	100	100	100	100
EU-10	50	59	80	82	78

Source: Carone et al. (2006)

As the main trends indicated take effect, the *growth rates of individual EU Member States* may differ substantially. The main reason for this difference, principally over the first half of the projected period, is the differing paces of productivity growth in the countries. (Demographic factors take on a greater role in the second half of the period.)

Yet the growth process is also influenced by important elements which cannot be quantified by the production function method. The most recent growth theories see the determinants of production factor accumulation and deeper sources of innovation primarily in trade, geographical location and institutions.

Economic policies make a great contribution to conditions of economic growth by creating and sustaining *macroeconomic stability*. The longer investment and development programmes (including research and education) are particularly sensitive to macroeconomic stability. The more insecure the

macro environment is, the fewer resources are used by market players for long-term investments, and the growth potential is accordingly lower.

As for *public finances* there is probably a country-specific threshold above which market players consider the fiscal situation unsustainable, and request a high risk premium for financing the government securities of the country.

*The fundamental challenge of macroeconomic policies is to create and sustain stability, as well as promote convergence both in the real and the nominal sense.*

## Conclusion

1. Main experiences gained in the European Union as regards economic convergence:

- In the long run the process of the convergence can be shown, its pace is nearly 2%, that is, the catch up requires more than 30 years in the case of a GDP level reaching half of the average GDP.
- The degree of catch up is very different among countries and periods.
- Experiences of former cohesion countries prove that the accession doesn't cause automatically rapid catch-up.
- Convergence periods are shorter in individual regions as in individual countries – taking into account the whole EU. In fact regions within the countries rather diverge than converge, especially at the outset. This tendency reflects the strong performance of more dynamic regions of the countries.
- In the economic growth of cohesion countries the labour- and capital input growth played an important role, the simultaneous significant TFP growth ensured an outstanding growth and catch-up performance.
- NMSs that joined the EU in 2004 have usually an increasing catch-up rate but the Hungarian catch-up has come to a temporary halt due to macroeconomic problems.

2. Catch-up and convergence is based on the economic growth. At the same time - also in relation with challenges of the globalisation and competitiveness problems of the European Union's economy - the current average annual rate of *potential growth in the European Union of 2.4% could fall to half this level on average in the coming decades*. The potential growth rate will be cut in half, despite the prognosis containing relatively benign development in labour productivity. This may also indicate adverse demographic changes.

Since accession the new Member States have been following transition paths leading to substantial convergence. Yet *the pace of this catch up will dwindle over time and may eventually stop* - assuming that there are no changes in the policies. It is possible that the convergence of the new Member States will reach around three-quarters of the per capita GDP level of the EU-15, i.e. after the rapid initial convergence *the EU-10 countries will increasingly constitute a stagnating "convergence club"*.

3. The accession to the *stability oriented EMU* provides remarkable long term advantages for the NMSs. At the same time important *new challenges* need to be responded to also in the context of the catch up. The significant capital inflow, challenges related to the fast monetary integration and interest rate convergence (low real interest rates) are considered to be relevant issues even before the euro-adoption. The risks of boom-bust dynamics require stability-oriented economic policy and flexible product and labour markets. As regards the NMSs the direct impact of the euro-adoption itself is less significant – especially in countries with fixed exchange rate – as in certain former Cohesion countries which joined the Eurozone. In the catch-up countries the need for economic policies promoting the equilibrium and facilitating the adjustment (i.e. strong fiscal position, flexible markets) remains dominant.

Comprehensive, integrated structural reforms (*Lisbon-type reforms*) (*plus the EMU-membership*) could provide an opportunity to overcome these adverse developments and achieve *higher growth than above*. Consistently implementing these reforms will facilitate a renewal of the European model and thus a better outcome to convergence processes. Fulfilment of the set goals depends to a not insignificant extent on convergence within Europe. The more developed EU Member States took the Lisbon process as their own from the very beginning. But the new EU members are very important factors in this framework. *The successful convergence of the new Member States which implies far-reaching reforms is a major prerequisite to the successful development of the European integration.*

## References

- Baldwin, R., Wyplosz, C. (2006) *Economics of the European Integration*. McGraw-Hill, Berkshire
- Barro, R. (1991), "Economic Growth in cross section of countries, *Quarterly Journal of Economics* 106 (2), 407-43.
- Barro, R. and X. Sala-i-Martin (1992), "Convergence", in: *Journal of Political Economy* 100(2), pp. 223-251.
- Barro, R. and X. Sala-i-Martin (1995), "Economic Growth", New York, Mc Graw Hill.
- Carone, G., Denis, C. Mc Morrow, K., Mourre G, Röger W. (2006): Long-term labour productivity and GDP projections for the EU25 Member States: a production function framework, European Commission, Economic Papers No. 253, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/economic\\_papers/economicpapers253\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_papers/economicpapers253_en.htm)
- Chatterji, M. (1992), "Convergence clubs and endogenous growth", in: *Oxford Review of Economic Policy* 8(4), pp. 57-69.
- Crafts, N., and Kaiser, K. (2004), Long-term growth prospects in transition economies: a reappraisal, *Structural Change and Economic Dynamics* 15, p. 101-118.
- Darvas, Z., A. Rose and G. Szapáry (2005), 'Fiscal divergence and business cycle synchronization: Irresponsibility is idiosyncratic', *NBER Working Papers*, No. 11580.
- Denis, C. Mc Morrow, K., Röger W. (2006): Globalisation: Trends, Issues and Macro Implications for the EU, European Commission, Economic Papers No. 254, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/economic\\_papers/economicpapers254\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_papers/economicpapers254_en.htm)
- Denis, C., D. Grenouilleau, K. Mc Morrow and W. Röger (2006), "Calculating potential growth and output gaps – a revised production function approach", Economic Papers No. 247, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- Denis, C., K. Mc Morrow and W. Röger (2002), "Production function approach to calculating potential growth and output gaps – estimates for the EU Member States and the US", Economic Papers No. 176, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs.
- Duro, J.A. (2001), "Regional income inequalities in Europe: an updated measurement and some decomposition results", Instituto de Análisis Económico, CSIC, forthcoming.
- European Commission (2008): EMU@10. Successes and Challenges after 10 Years of Economic and Monetary Union. European Economy No. 2. Brussels
- European Commission (2004) The EU Economy: 2004 Review. European Economy No. 6. Brussels
- Fidrmuc, J. and I. Korhonen (2006), 'Metaanalysis of the business cycle correlation between the euro area and the CEECs', CESifo Working Paper Series, No. 1693.
- Giannetti, M. (2002), "The effects of integration of regional disparities: Convergence, divergence or both?", in: *European Economic Review* No 46, pp. 539-567.
- Halmi, P. (2007): *Convergence and growth. Development and Finance, 2007/3*
- Jones, I.L. (2002) *Introduction to Economic Growth*. McGraw-Hill.
- Lejour, A. M., Solanic, V., Tang, P. J. G. (2006), EU accession and income growth. An Empirical approach. CPB Discussion Paper No 72. October 2006.
- Lejour, A.M., R. de Mooij and Nahuis, R. (2004), EU Enlargement: Implication for Countries and Industries. In H. Berger, and T. Moutos (eds.), *Managing EU enlargement*, MIT Press, p. 217-255.
- Lipschitz, L., T. Lane and A. Mourmouras (2005), 'Real convergence, capital flows, and monetary policy: Notes on the European transition countries', in S. Schadler (ed.): *Euro adoption in central and eastern Europe: Opportunities and challenges*, International Monetary Fund, pp. 61–69.
- Mankiw, G., Romer, D. and D. Weil (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107./2. pp. 407-437
- Puga, D. (2002), "European regional policies in light of recent location theories", in: *Journal of Economic Geography* No 2, pp. 373-406.
- Quah, D. (1996), "Regional convergence clusters across Europe", in: *European Economic Review*, 40 (3-5), pp. 951-958.
- Rivera-Batiz, L. A. and Romer, P. (1991), "Economic Integration and Endogenous Growth", in: *The Quarterly Journal of Economics* 106, pp. 531-555.
- Sampo Bank (2007), 'Growth prospects of emerging markets in Europe: How fast will they catch up with the Old West?', EME Report, September.
- Schadler, S., Mody A., Abiad, A., and Leigh, D. (2006), "Growth in the Central and Eastern European Countries of the European Union", IMF Occasional Paper 252, IMF: Washington, 2006.



# INFORMATION ON PRICE – POINT OF VIEW OF RETAILERS AND CONSUMERS

*Vladimír Gazda*

*Doc. PhD., Senior Lecturer, Faculty of Economics, Technical University in Košice*

## Abstract

Information diminishes the uncertainty in the agents' decisions and becomes a kind of goods with all the aspects – i.e. quantity, quality and price. The advertisement, leaflets carried into the households on one side but also the interest of consumers in studying price offers in Internet, catalogues et cetera, means the common information motive of retailers and consumers. We discuss the motives for establishment of the information relation between retailers on one side and a consumer on the other side. The results are presented in an example using 10 retail outlets, 1 consumer and the continuous uniform distribution of the price (it varies uniformly in the closed interval  $\langle 0;10 \rangle$ ).

**JEL:** D11, D44, D82

**Keywords:** Information, Price, Outlet, Retailer, Consumer

## 1. Introduction

Information is an everyday concept we meet in theory and practice. There are many applications not only in economy but also in Physics, Communication, Management, et cetera. The seminal work was performed by Shannon [8] who laid the basic concepts of the information theory. He introduced the entropy as a measure of the uncertainty of the agent's decision associated with a random variable influencing his decision process.

Grossman and Stiglitz [4] showed that the producers of costly information earn more than normal gross profits if comparing to the traditional markets. Their theory was experimentally tested by Sunder [9].

The most famous problem of information in economics (we do not discuss the information concepts in management) is information asymmetry described by Akerloff [1]. He showed that this phenomenon can damage the market powers and found certain solution of the problem. The information asymmetry in insurance markets and Internet aspects of online processing of insurance information were discussed Daňhel [3], Šoltés and Delina [10].

According to some theoretical conclusions, it has been shown that, under some certain circumstances, there is a negative relation between the price of information on one side and the quality or reliability of the information on the other side. Using a business simulation, Sarvary and Christen [2] empirically tested this phenomenon.

Internet as an effective marketing tool of information dissemination discussed Křivský [5], [6]. In the presented article, we discuss the profit motives for establishment of the information relation between retailers on one side and a consumer on the other side. The results are presented in an example using 10 retail outlets, 1 consumer and the continuous uniform distribution of the price (it varies here uniformly in the closed interval  $\langle 0;10 \rangle$ ). The uniform distribution was chosen because of its simplicity and ability to model high entropy situations.

## 2. Basic Assumptions and Definitions

Let  $J$  be a set of  $m$  retail units and  $p : J \rightarrow \langle 0; b \rangle \subset \mathbf{R}_0^+$  be a unit price function assigning a positive price to a homogeneous piece of the goods offered by each retailer. Assume that prices are identically and independently distributed variables with the density function  $f(p)$ . Then, the distribution function is given as

$$F(P) = \int_0^P f(p) dp.$$

The cost minimizing consumer  $i$  is purchasing one piece of goods. If the consumer knows the price of the particular retail outlet, then he has an information connection to this unit and he considers this price to be a deterministic value. In this article, we analyze the situation of a purchasing consumer having  $n < m$  information connections. Then, his expected outcome depends on the available information.

**Example:**

In the case of the continually and uniformly distributed price, the density function is defined as  $f(p) = 1/10$  and the distribution function is  $F(P) = P/10$ .

### 3. Model

If the consumer has no information connection then he randomly chooses a retail unit and buys the product. His expected outcome is

$$E(p) = \int_0^b pf(p)dp,$$

where  $b$  is an above boundary of the considered price.

On the other hand, he can diminish his expected costs by establishing the information connections. To explain the information connection impact on the expected outcomes of the consumer, let us introduce a few math of probabilistic theory. Vector  $(i_1, i_2, \dots, i_n)$  denotes the retail units with information connections.

Distribution function  $F(P)$  denotes the probability that the price of a randomly selected unit of goods is lower than  $P$ . Then,  $1 - F(P)$  denotes the probability of the randomly selected goods price being higher than  $P$ . Consequently,  $(1 - F(P))^n$  is the probability that all the prices in  $n$  retail units are higher than  $P$ , which means, at the same time, that the minimal price of  $n$  retail units is higher than  $P$ . The random variable of the minimal price being less than  $P$  is characterized by the distribution function

$$Fn(P, n) = \Pr(\min(p_{i_1}, p_{i_2}, \dots, p_{i_n}) \leq P) = 1 - (1 - F(P))^n.$$

Obviously, the increasing of the information relations  $n$  means diminishing of the probability that the minimal price is less than  $P$ . Then, the derivative of  $Fn(P, n)$  is an unconditional probability distribution of the min price in  $n$  retail units, where

$$fn(P, n) = \frac{d}{dP} (1 - (1 - F(P))^n) = n(1 - F(P))^{n-1} f(P).$$

**Example (continue of the previous example):**

The probability that the minimal inspected price (inspection using the information relations) is less than  $P$  is

$$Fn(P, n) = 1 - \left( \frac{10 - P}{10} \right)^n.$$

The density function of the min price in  $n$  retail units is given as  $fn(P, n) = 10^{-n} n(10 - P)^{n-1}$ .

We assume that the consumer's decision process is as follows: Firstly, he inspects all the information connections. If the minimal price of all inspected prices is less than  $E(p)$  then he decides to buy the goods for this price. On the other hand, if the minimal price is not less than  $E(p)$ , he chooses randomly one retail unit without the information connection and buys a unit of goods regardless its price.

Then, the conditional distribution becomes of great importance in the next steps. It is the distribution of the minimal price in the outlets with the information connection on condition that

$\min(p_{i1}, p_{i2}, \dots, p_{in}) \leq E(P)$  (which means that consumer really chooses an outlet with the information connection). According to the probability theory, we define it as

$$Fnp(P, n) = F(P, n / \min(p_{i1}, p_{i2}, \dots, p_{in}) \leq E(P)) = \frac{1 - (1 - F(P))^n}{1 - (1 - F(E(P)))^n}.$$

On the other hand, the derivative of the conditional distribution function  $Fnp(P, n)$  gives the conditional probability distribution as follows

$$fnp(P, n) = \frac{d}{dP} Fnp(P, n)$$

and the conditional mean price is

$$En(P, n) = \int_0^{E(p)} fnp(P, n) P dP,$$

that is to be interpreted as the mean outcome of the consumer in the case of finding an appropriate price in  $n$  inspected outlets with information connections.

The probability that the consumer is purchasing in a retail unit with the information connection is  $Fn(E(P), n)$ . Then, the weighted mean value of the consumer's outcome gives us the mean value of purchased goods price regardless on condition as

$$ZAE(P, n) = Fn(E(p), n)En(P, n) + (1 - Fn(E(P), n))E(p).$$

The unconditional mean income of the firm with the information connection is given

$$FI(P, n) = \frac{Fn(E(p), n)En(P, n)}{n}$$

and the unconditional mean income of the firm without information connection is

$$FNI(P, n, m) = \frac{(1 - Fn(E(p), n))E(p)}{m - n}.$$

Then, the profit of the consumer resulting from establishing of the  $n + 1$ -st information connection is given as

$$SZI(n) = -ZAE(P, n + 1) + ZAE(P, n).$$

On the other hand, the profit of the firm building the  $n + 1$ -st information connection is given as

$$FZI(P, n, m) = FI(P, n + 1) - FNI(P, n, m).$$

Suppose  $c$  represents the costs of the information connection creation. Then, the necessary condition to build the  $n + 1$ -st connection is

$$c < SZI(n) + FZI.$$

**Example (continue of the previous example):**

In the case of uniformly distributed continues variable, the conditional distribution of the min price is characterized by the conditional distribution function

$$Fnp(P, n) = \frac{5^{-n}((10 - P)^n - 10^n)}{1 - 2^n},$$

and the conditional density

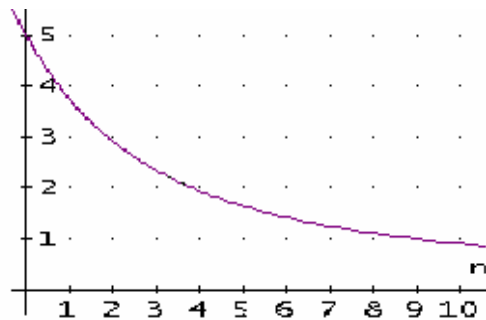
$$fnp(P, n) = \frac{5^{-n} n (10 - p)^{n-1}}{2^n - 1}.$$

Then, the conditional mean price is

$$En(P, n) = \frac{5(2^{n+1} - n - 2)}{(2^n - 1)(n + 1)},$$

and the probability that the consumer is purchasing in a retail unit with the information connection is  $F_n(E(P), n) = 1 - 2^{-n}$ . The unconditional mean value of the outcome of the consumer is given as

$$ZAE(P, n) = \frac{10}{n+1} - \frac{2^{-n}5}{n+1}$$



Source: Own calculations

**Fig. 1: Unconditional mean of consumer's outcome**

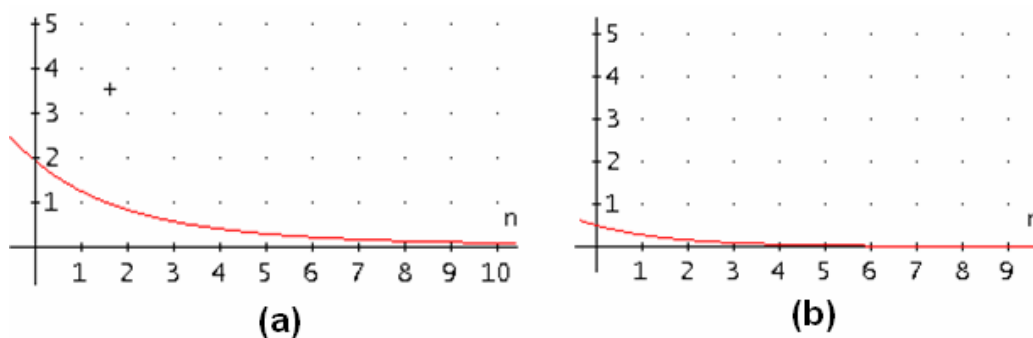
According to Fig. 1, it is obvious that any increase of the number of information connections ( $n$ ) causes decrease of the mean consumer's outcome. On the other hand, the unconditional mean income of the firm with information connection is given as

$$FI(P, n) = \frac{2^{-n}5(2^{n+1} - n - 2)}{n(n+1)}$$

and, according to Fig. 2, we say that any increase of the information connections diminishes the mean income of the firm with information connection. Now, to answer the question on the information relation termination, the other analysis is needed. In our specific case, we enumerate the unconditional mean income of the firm with the information connection to get formula

$$FNI(P, n, m) = \frac{2^{-n}5}{10 - n}$$

Comparison of both formulas (as well as Fig. 2a, 2b) enables us to conclude that any elimination of the information connection is inappropriate for any firm.



Source: Own calculations

**Fig. 2:**

**Unconditional mean income of the firm with the information connection (a)**

**Unconditional mean income of the firm without the information connection (b)**

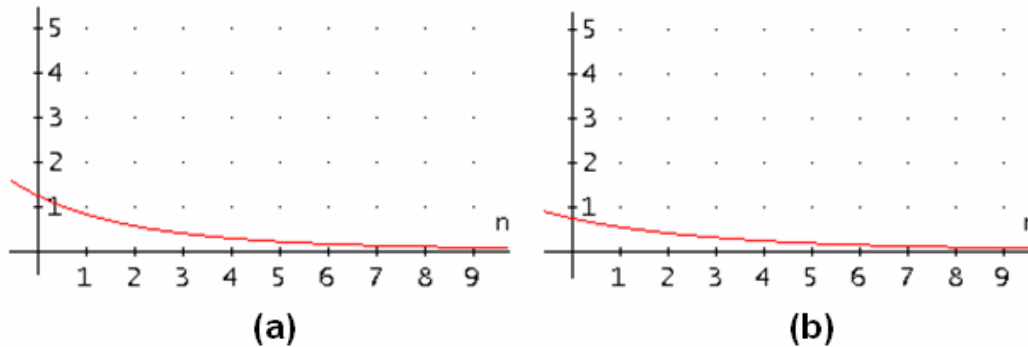
Then, the profit of the consumer resulting from the  $n + 1$ -st information connection building is given as

$$SZI(n) = \frac{10}{(n+1)(n+2)} - \frac{2^{-n-1}5(n+3)}{(n+1)(n+2)}$$

and is positive for any feasible value  $n$ . It means that consumer has always motives to have additional information connection. On the other hand, the profit of the firm building the information connection is given as follows

$$FZI(P, n, m) = \frac{2^{-n-1} 5(2^{n+2}(n-10) + n^2 + 13n + 34)}{(n+1)(n+2)(n-10)}$$

The formula is also positive for any feasible  $n$  which means that the firm is always willing create an information connection. Both situations are presented in Fig. 3a and 3b.



Source: Own calculations

**Fig. 3:**

**The consumer's profit resulting from the  $n+1$ -st information connection building (a)**

**The profit of the firm creating the information connection (b)**

#### 4. Conclusion

We proved that the creation of the information connection is appropriate for both sides – i.e. retailers and consumer. Now, the question is, where are the limits for this boom of the information connections creation? The answer may be based on two ideas: Either there are some capacity constraints in the consumer perception or there are costs limits (even in Internet) in the infinite extending of the information connections. As the information creation seems to be advantageous for both sides (not only in the case of uniformly distributed prices) the another fruitful space for scientific research is given by the formalization of the bargaining on the financing of the information connection building using the tools of game theory.

#### References

- AKERLOF, G. The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 1970, 84 (3), 488-500.
- CHRISTEN, M., SARVARY, M. Competitive Pricing of Information. *Journal of Marketing Research (JMR)*, Feb2007, 44 (1), p42-56.
- DAŇHEL, J. K problému asymetrie informace v pojišťovnictví. *Politická ekonomie*, 2002, roč. 50, č. 2, s. 809-814. ISSN 0032-3233
- GROSSMAN, S.J., STIGLITZ, J.E. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets, *American Economic Review*, 70, 3, 393-408.
- KŘIVSKÝ, J. Nové formy marketingu na českém internetu a vývojové trendy. *E+M Ekonomie a Management*, 2003, roč. 6, č. 4, s. 119-122. ISSN 1212-3609 [2]
- KŘIVSKÝ, J. Způsob Internet as a Marketing Tool. *E+M Ekonomie a Management*, 2003, roč. 6, č. 2, s. 71-75. ISSN 1212-3609.
- MACH, M., SABOL, T., PARALIČ, J. Knowledge Modelling in Support of Knowledge Management. *E+M Ekonomie a Management*, 2003, roč. 6, č. 4, s. 119-122. ISSN 1212-3609.
- SHANNON, C. E. Mathematical Theory of Communication. *The Bell System Technical Journal*, 1948, 27, 379-423 + 623-656.
- SUNDER, A. Market for Information: Experimental Evidence. *Econometrica*, 1992, 60 (3), 6687-695.
- ŠOLTÉS, M., DELINA, R.: Analýza online poist'ovnictva. *E+M Ekonomie a Management*, 2004, roč. 7, č. 4, s. 109-119. ISSN 1212-3609.

## FINANCIAL ANALYSIS OF AN ENTREPRENEURIAL SUBJECT

*Marián Gál*

PhD., lecturer, *Technical University in Košice, Faculty of Economics*

### 1 Introduction

Financial-economic analysis recaptures and evaluates the enterprise results within the analysed period, it identifies and quantifies circumstances which determined present development and finally, it prologues obtained results to the future. Using the financial analysis, we can find the causes that determined the financial situation of the enterprise (Vlachynský, 2006). The financial situation of the enterprise involves production volume and quality, level of marketing and commercial activities, its innovation capacity as well as the other company's activities. Financial-economic analysis complies the proposals and actions in order to sustain the firm goals. Financial analysis can thus discover weaknesses and strengths and offers significant information to enterprise management. Financial analysis has external consequences for bankers, investors, and other business partners as well (Zalai, 2007). The aim of the financial position analysis is to determine complexly enterprise financial situation. Only enterprise able to fulfil notion of its existence is considered to be healthy. In the market economics, it means that enterprise valuated investor's input capital concerning the level of risk connected with business. According to Revsine (2002), without adequate information, investors cannot properly judge the opportunities and risks of investment alternatives. Financial analysis refers to the assessment of a business to deal with the planning, budgeting, monitoring, forecasting, and improving of all financial details within an organization. Understanding the organization's financial health is a fundamental aspect of responding to today's increasingly stringent financial reporting requirements. To avoid risks (Revsine, 2002), organizations must quickly:

- identify ascertain financial ratios and trends across in liabilities and assets,
- analyze and adjust planned and forecasted amounts,
- act to provide regulatory statements as needed.

Financial statement analysis is a judgmental process. One of the primary objectives is identification of major changes in trends, and relationships and the investigation of the reasons underlying those changes. The judgment process can be improved by experience and the use of analytical tools. Nowadays, a company's financial statements are demanded by: shareholders, investors, managers, employees, lenders, suppliers, customers, and government agencies.

Probably the most widely used financial analysis technique is ratio analysis (Revsine, 2002; Vlachynský, 2006; Zalai, 2007), the analysis of relationships between two or more line items on the financial statement. Financial ratios are usually expressed in percentage or times. Generally, financial ratios are calculated for the purpose of evaluating aspects of a company's operations and fall into the following categories:

- *liquidity ratios* measure a firm's ability to meet its current obligations.
- *profitability ratios* measure management's ability to control expenses and to earn a return on the resources committed to the business.
- *leverage ratios* measure the degree of protection of suppliers of long-term funds and can also aid in judging a firm's ability to raise additional debt and its capacity to pay its liabilities on time.
- *efficiency, activity or turnover ratios* provide information about management's ability to control expenses and to earn a return on the resources committed to the business.

A ratio can be computed from any pair of numbers. Given the large quantity of variables included in financial statements, a very long list of meaningful ratios can be derived. A standard list of ratios or standard computation of them does not exist (Revsine, 2002; Brownlee, 2001; Harington – Wilson, 1990). The following ratio presentation in Ex-ante analysis provided in Section 2, includes ratios that are most often used when evaluating the credit worthiness of a customer. Ratio analysis becomes a very personal or company driven procedure. Analysts are drawn to and use the ones they are comfortable with and understand.

The aim of paper is to provide financial analysis of selected company in order to evaluate its current position and finally, to propose required actions for improving market position of Reliningserv, ltd. We start with ex-ante analysis by evaluating the most common financial indicators described above. To predict a future position of the subject, we use the multidimensional discrimination analysis suggested in Financial Reporting & Analysis by Revsine, Collins & Johnson (2002).

From selected sample of companies we analysed the one with relatively good position at the market and thus proposed the actions in order to maintain and even strengthen such position. Firm was chosen after the basic hypothesis was set up: Good and fair financial performance contributes to the positive economic perspective.

The reminder of this paper is structured as follows. Section 2 provides many financial indicators to describe the current position of the subject. In almost all cases good and fair financial performance is observed. In Section 3, we employ more technical approach to predict the future position of the subject. Using the multidimensional discrimination analysis, we conclude that the financial-economic company analysis and its prognosis are very good. Finally, Section 4, presents some conclusions and suggestions for the future research.

## **2 Ex-post analysis of reliningserv, ltd.**

Reliningserv, ltd. was established on October 10, 2002 as a wholly-owned subsidiary company of U. S. Steel Košice, ltd. and began its business activities in December 2002. The company today has 263 employees including highly-qualified refractory installers.

The company specializes in the supply, repair and maintenance of refractory linings in metallurgy, energy production, chemical, engineering and wood processing industries.

The company's main customer is U. S. Steel Košice, ltd., but it also has many references in terms of the other customers in Slovakia and abroad.

Reliningserv company has over 40 years of experiences in the installation of refractory materials. Quality and service permeates every activities at Reliningserv, ltd. They are dedicated to the quality of their workmanship and in providing service to their customer with confidence in their abilities. Their dedication to customer service is demonstrated through:

- Quality workmanship,
- Responsive Sales & Technical team,
- 24 Hour availability,
- Maintenance contracts,
- Engineering Design support.

Using advanced technologies, Reliningserv, ltd. efficiently and flexibly handles all requirements of its customers. By working in partnership with its customers, Reliningserv, ltd. meets the challenge of providing prompt service and solutions to the needs of industry.

The healthy and safety protection is field where Reliningserv company is giving a high importance and is adjusting to its customer requirements.

The employees are equipped with all necessary safety protections according to individual requirements of the individual division plants.

The area of quality policy involves long-term, successful and complex development within the entrepreneurial activities, to receive consumer and all involved persons' acknowledgements. Company applies controlling system. The total efficiency of the company is evaluated by marketing audit.

### *2.1 Indicators of liquidity*

Credit risk refers to the ability and willingness of a borrower to pay its debt. Ability and willingness influence the likelihood that the lender will receive promised principal and interest payments when due. In corporate arena, two factors must be kept in mind (Revsine, 2002; Zalai, 2007):

- A company's ability to repay debt is determined by its capacity to generate cash from operations, assets sales, or external financial markets in excess of its cash needs.
- A company's willingness to pay depends on which of the competing cash needs is viewed by management as most pressing at the moment.

**Table 1: Indicators of liquidity.** Table presents basic selected liquidity factors in period 2003-2007.

	2007	2006	2005	2004	2003
<b>current ratio</b>	0,5227	0,4009	0,9915	1,0541	1,3488
<b>quick ratio</b>	1,5866	1,7738	1,999	2,1069	2,4713
<b>total liquidity</b>	1,9014	1,9312	2,1591	2,2621	2,3984

Short-term liquidity problems may arise when operating cash inflows don't match outflows. The operating cycle must not only generate sufficient cash to supply working capital needs, it must also provide cash to service debt as payments become due.

One index of a company's short-term liquidity is its **current ratio**:

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{cash} + \text{"near cash"}}{\text{current liabilities}} \quad [1]$$

The indicator of current ratio shows rather positive company results. The values oscillated within the recommended interval 0,9-1,0 (Janok, 1997; Rivsine, 2002; Zalai, 2007) in 2004-2005, though the situation has worsen since 2006. If the company reaches value "1", it owns as many financial sources as necessary to cover the current liabilities. In 2004, share of current financial assets on current liabilities reached 105,41%. Financial assets dropped and current liabilities rose in the following years. In 2005, the value of indicator was 0,9915. Comparing the indicators within 2003 – 2007, the firm introduced the lowest value in 2006 when results oscillated around the middle value of recommended interval. If these figures maintained for a longer period, company may lose its "goodwill" if all current liabilities became due at once and the company would be unable to repay them promptly.

A more short-run reflection of liquidity is the **quick ratio**:

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{cash} + \text{marketable securities} + \text{receivables}}{\text{current liabilities}} \quad [2]$$

The quick ratio indicator involves also receivables. We can judge the firm results positively as well. The quick ratio shifted beyond the upper level of recommended interval 1-1,5 (Janok, 1997; Rivsine, 2002; Zalai, 2007). The amount of current receivables rose within analysed period. The highest values were reached in 2003 when the sum of current financial assets and current receivables more than doubled the current liabilities. In 2005-2007 this sum decreased and quick ratio became thus acceptable. The most liquid sources were useless too high in 2003-2005. Though, it always depends on character of the company and branch, in which it performs, what amount of the most liquid sources to keep in cash or receivables (great differences occur when we compare banking sector with production companies or with advisory companies) in order to set the most acceptable quick ratio interval.

Total liquidity indicator also involves firm inventories.

$$\text{Total liquidity} = \frac{\text{current assets}}{\text{current liabilities}} \quad [3]$$

The values oscillates within the recommended interval 2-2,5 (Zalai, 2007; Janok, 1997), respectively slightly under the lower level. The inventories increased what caused fixing of finances in inventories and thus firm was unable to offer them effectively to purchasers. The most positive results were obtained in 2004-2005, while in 2007 the indicator showed the lowest value. In order to maintain a fairly good position, the firm should try to concentrate on more effective production to avoid high level of inventories in its stores. According to Vlachynský (2006), if firm succeed to keep the level of current liabilities on 40-50% of the current assets, it should not get into unexpected difficulties.



## 2.2 Indicators of activity

**Table 2: Activity ratios.** Table presents basic selected activity indicators in period 2004-2007.

	2007	2006	2005	2004
<b>accounts receivable turnover (times per year)</b>	7,44	6,70	5,88	5,70
<b>days accounts receivable outstanding</b>	59,70	51,23	38,43	33,25
<b>accounts payable turnover</b>	49,56	43,75	38,5	34,09
<b>days accounts payable outstanding</b>	230,474	212,189	187,991	175,855
<b>assets turnover (times per year)</b>	1,70	1,72	1,94	1,89

Activity ratios tell us how efficiently the company is using its assets. Activity ratios can highlight causes for operating cash flow mismatches.

Accounts receivable turnover ratio is an activity ratio that can help analysts determine whether receivables are excessive when compared to existing levels of credit sales.

$$\text{Accounts receivable turnover} = \frac{\text{net credit sales}}{\text{average accounts receivable}} \quad [4]$$

The receivables increased in 2006 compared to 2005 (also in 2007 compared to 2006), but the revenues grew up as well. The receivables turned in 2005 for almost 6 times per year in average, while in 2007 it was for almost 8 times per year. These results can be judged as positive. The company was able to use finances fixed in receivables effectively.

The accounts receivable turnover ratio can also be used to spot changing customer payment patterns. We divided the account receivable turnover ratio into 365 days and the result told us the number of days that the average customer receivable was before it was collected. The level of accounts payable grew in 2006 compared to 2005 by app. 8 000 thousand Sk (as seen in Balance sheet). In 2005, the accounts payable were collected in 38 days in average, while year later in 51 days. No matter what, the indicator values are very positive, firm should try to improve purchasers' payment ability, though. These values could negatively influence the financial flows and thus solvency.

If we evaluate firm's payment discipline, the results are comparable with the days accounts receivable outstanding. Company noticed slight increase in liabilities. In 2005, the liabilities were repaid in 38 days, in 2006 in 44 days in average and in 2007 in almost 50 days, respectively.

$$\text{Days accounts receivable outstanding} = \frac{365 \text{ days}}{\text{accounts receivable turnover}} \quad [5]$$

Indicators of days account payable outstanding and assets turnover indicate how effectively company uses its assets. These two indicators help analysts understand the company's pattern of payments to suppliers.

$$\text{Accounts payable turnover} = \frac{\text{inventory purchases}}{\text{average accounts payable}} \quad [6]$$

$$\text{Days accounts payable outstanding} = \frac{365 \text{ days}}{\text{accounts payable turnover}} \quad [7]$$

In 2005, the asset turnover period was 188 days what means 1.94 times per year. In 2006, the assets turnover period was 212 days, 1.72 times. The asset effectiveness is more than satisfactory mainly in 2007. Less timely payment of accounts payable led to a higher average payable balance, a lower turnover ratio, and more days outstanding. Therefore, the company should focus on both sides of the Balance sheet: it should lower the sum of receivables and to try to improve the payment discipline of its customers. On the other hand, firm should lower the amount of inventories and improve assets turnover ratio to avoid balance shortcuts when payables become due.

## 2.3 Debt ratios

**Table 3: Debt ratios.** The table presents basic selected debt indicators in period 2003-2007.

	2007	2006	2005	2004	2003
<b>Own capital to total assets</b>	0,7196	0,7221	0,7315	0,7172	0,6902
<b>Equity multiplier</b>	1,391	1,385	1,367	1,394	1,405
<b>Long-term debt to assets</b>	0,2773	0,2779	0,2685	0,2828	0,3098
<b>Payment insolvency</b>	0,7082	0,7284	0,9925	0,9498	1,1280

Solvency (Rivinsine, 2002) refers to the ability of a company to generate a stream of cash inflows sufficient to maintain its productive capacity and still meet the interest and principal payments on its long-term debt.

Debt ratios (Rivinsine, 2002; Vlachynský, 2006; Zalai, 2007) provide information about the amount of long-term debt in a company's financial structure. The more a company relies on long-term borrowing to finance its business, the higher its debt ratio and the greater the long-term solvency risk. These ratios reflect the range of borrowed capital used in financing the company. The range of borrowed capital can significantly influence company's profitability. Indebtedness could cause also the lower company's liquidity.

Equity to total assets ratio was 72-73%. The lowest level was in 2003 when share of equity was less than 70%. Though, it is a high value and we can say that firm is financially stable. Firm can afford to have more borrowed capital if it succeeds to maintain liquidity and debt ratios on desired level (see the analysis above). As we see latter, using of borrowed capital contributed to higher profitability of own capital. Profitability of capital was higher than interest rate; the company still can increase the share of borrowed capital.

Equity multiplier reflects the relation between total and own capital. The higher equity multiplier is the higher share of borrowed capital is reached. Therefore, company should try to hold its current position. Maximal accepted level is 3 (Kotulič, 2007) in production enterprises, when the share of borrowed capital on total assets is 70%. The higher share of debt the worse financial position in connection with liquidity a payment discipline may occur (especially in production businesses).

$$\text{Equity multiplier} = \frac{\text{total assets}}{\text{own assets}} \quad [8]$$

Long-term debt to assets ratio is flowing but the results do not differ at all. The best result was reached in 2005, when long-term debt share was only 26.85%. The highest share was noticed in 2003 – over 30% of all assets.

Payment insolvency was calculated by comparing the current receivables and current payables because company has no long-term receivables. The results can be evaluated positively because they did not overreached breaking value 1. If obtained results are below 1, it is fair situation. We call it secondary insolvency. Should the result be over breaking value 1, we would call it primary insolvency. Value of receivables overreaches the value of payables. The best result was noticed in 2007 when payables share on receivables was 70% value. Firm performed within the secondary insolvency interval during the analysed period except of the beginning year. Lowered primary insolvency indicator shows a good financial position and indicates the strength of the company to repay payables when they are due.

## 2.4 Profitability indicators

**Table 4: Profitability indicators.** The table presents basic selected profitable indicators in period 2003-2007.

	2007	2006	2005	2004	2003
<b>return on sales</b>	0,0523	0,0497	0,0538	0,0443	0,0402
<b>return on investments (assts)</b>	0,0875	0,0805	0,0987	0,0939	0,0945
<b>return on equity</b>	0,1006	0,1115	0,1349	0,131	0,1472

Profitability and credit risk both influence the return that common shareholders earn on their investment in the company. These indicators determine general effectiveness of capital. The values of

indicators should be the highest as possible in order to maximise business effectiveness (Kotulič, 2007). Nevertheless, they must be at least positive, what indicates positive situation of the company.

$$\text{Return on sales} = \frac{\text{net profit}}{\text{sales}} \quad [9]$$

Return on sales indicator characterises the market successes of the company and answers the question how many crowns of profit has brought one crown of sales, or what is the share of sales on profit. The indicator tends to move upper what signalises good performance of Reliningserv company (except of 2006 when we noticed a slight decrease). The higher share of borrowed capital on total assets in 2007 contributed to higher sales and profit.

$$\text{Return on investments (assets)} = \frac{\text{earnings after taxes}}{\text{total assets}} \quad [10]$$

Return on investments indicator expresses the profitability of total assets put into the business. In other words, how many crowns of profit generated the company from one crown of paid capital. Results presented in Table 4 indicate stable indicator level (2003-2006) with slight decrease from 2003 to 2007. Nevertheless, firm performed positively, because it reached positive numbers.

$$\text{Return on equity} = \frac{\text{net profit}}{\text{own capital}} \quad [11]$$

Return on equity indicator expresses the profitability of own capital put into the business. It indicates whether the investment is a good choice for investor to evaluate his capital. The task for investor is to evaluate his capital better than the risk-free premium at the market, such as government bonds. Figures presented in final indicator indicate that investments into Reliningserv were worth the risk-free premium (interest rate). We can conclude that providing the business in analysed company was a good choice and good investment within the period 2003-2007. These investments contributed to capital evaluation.

The profitability analysis shows that firm is unable to use only own property in order to create new sources what could influence the share-holders or potential investors. The values tend to decrease within the analysed period. The best results are reached in return on equity ratio. Company should try to decrease costs, increase the revenues and profit share on assets.

### 3 Ex-ante analysis

Since the ex-post analysis is provided, we can predict firm financial development. These prognoses allow us to evaluate firm as prosperous or bankrupting. The methods used in prediction of the firm performance and perspective position are relatively new ones comparing to former ex-post firm analysis methods. They were created in sixteenths of the 20<sup>th</sup> century (see e.g. Tamari, 1966, Altman, 1968, Beaver, 1966). The motive for their creation was a need to predict financial development of the enterprise and thus avoid possible collapses. The authors use several indicators relevant for prosperous and insolvent enterprises. Nowadays, they are very suitable for any kind of enterprises: productions, trading as well as services. According to (Vlachynský, 2006) prosperous enterprises are usually clearly divided from those insolvent. On the other hand, there can always occur an intersection of both kinds of firms. This is called “mistake”. Therefore, quantification of discrimination variable should be provided and thus distinguish between prosperous and insolvent enterprises.

In order to quantify synthetic differing variable – a discriminator, we use several methods (Vlachynský, 2006; Zalai, 2007; Baetge, 1998):

1. Point-evaluation methods,
2. Mathematic statistics methods,
3. Neuron networks.

**Point-evaluation method** is based on transferring the values of chosen indicators to points. The transfer is made on a basis of scale provided by experts. The example of such method is Quick test (Revsine, Collins & Johnson, 2002). The method consists of four ratio financial indicators:

- share of own capital on total capital,
- borrowed capital days repayment,
- share of cash-flow on total output,

- own capital profitability.

The method is called Quick test because it copes with only four indicators with simple scale. The lower number of points reached, the better firm prediction. Usually, if firm reaches up to 11 points, its position is considered as perfect and stable. The opposite situation occurs when firm reaches points from 12 to 20. These are lagging results (Vlachynský, 2006). The other method is “Risk-index” by Tamari, 1966). The main objection for these methods is that point scale is influenced by quality and expert interests and thus becomes subjective.

Using of mathematic-statistical methods eliminates subjective influences. The most frequent method used is linear discrimination analysis (Vlachynský, 2006). According to the number of criteria indicators chosen, we recognise:

- single criteria analysis, • double criteria analysis, • multi criteria analysis.

Prediction of the Reliningserv future development was provided using the multidimensional discrimination analysis which encompasses several independent indicators. They allow objective predictions. The multidimensional discrimination analysis consists of:

- Altman method, • Beerman discrimination analysis, • Bonity index.

All enterprises from the sample, prosperous and insolvent, are characterised by several indicators. Discriminator originates as hyper-plane. In order to predict future financial position of analysed enterprise, we elaborated Bonity index.

Bonity index discrimination function is:

$$B = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6, \text{ where: } [12]$$

$x_1$  – cash flow/borrowed capital,

$x_2$  – total capital/borrowed capital,

$x_3$  – profit before tax/total capital,

$x_4$  – profit before tax/total revenues,

$x_5$  – inventories/total assets,

$x_6$  – total output/total capital.

The bigger B is the better firm economic analysis is.

**Table 5.** Calculation of Bonity index discrimination function (data in thousand Sk)

	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Cash flow	15232	15236	12603	$x_1=0,4147$	$x_1=0,4863$	$x_1=0,4285$
Debt capital	36730	31329	29412	$x_2=3,598$	$x_2=3,7242$	$x_2=3,5367$
Total capital	132169	116677	104020	$x_3=0,1014$	$x_3=0,122$	$x_3=0,1162$
Gross profit	13408	14239	12085	$x_4=0,0626$	$x_4=0,0665$	$x_4=0,0547$
Overall output	214028	214251	220830	$x_5=0,0329$	$x_5=0,0306$	$x_5=0,0321$
Inventories	4356	3573	3334	$x_6=1,6194$	$x_6=1,8363$	$x_6=2,1229$
Assets	132169	116677	104020			

After putting the data from Balance sheet and Income statement, Bonity index function reaches the following values: in 2004  $B = 2,583$ , in 2005  $B = 2,773$  and in 2006  $B = 2,409$  respectively. We can argue that the financial-economic company analysis and its prognosis is very good. Company can improve its situation by accepting some of the proposed recommendations in the next chapter.

#### 4 Proposed actions for analysed company

##### 1. liquidity

- a) to maintain relevant level of liquidity means to sustain overall stability and solvency,
- b) to focus on short-term indicators for objective evaluation of liquidity situation,
- c) to lower short-term liabilities (they maintain a constant growth).

##### 2. activity

- a) to keep low level of inventories in order to use financial capital effectively,
- b) to concentrate on logistic activities connected with goods' purchasers,
- c) to check the payables maturity, to improve purchaser's financial discipline,
- d) to increase revenues from selling own goods and services by improving the marketing strategies,
- e) to focus on liabilities from the view of their maturity.

##### 3. solvency

- a) to focus on debt ration and to maintain the financial stability,
- b) to keep low level of payables comparing to receivables in order to eliminate payment insolvency,
- c) to cover long-term property by long-term sources.

#### 4. profitability

- a) to maximise revenues, to keep minimal costs in order to maintain desired profitability,
- b) to focus on asset turnover influencing profitability,
- c) to widen selling channels.

The main goal of every firm is to maximise market value and profit. On the other hand, firm should try to minimise costs. The highest costs in Reliningserv are salaries and production consumption. Personal costs have growing trend, while production consumption costs have decreased within the analysed period. Company improved the production capacity usage, implemented up-to-date technology and invested in knowledge and employees' education and training.

Revenues from selling own products and services had decreasing trend. While in 2004 these revenues reached 22 mill. Sk, in 2007 it was less than 21 mill. Sk, respectively. The most significant influence on lower revenues had growing inventories (3.3 mill. Sk in 2004 up to 4.3 mill. Sk in 2007, respectively).

In order to sustain growing revenues, company should:

- improve marketing mix,
- improve quality products,
- increase innovations in order to differ with similar competitors, and
- to judge price strategy.

These proposals can be provided in short period but effectiveness of their application would occur in time difference. The main assumption is to plan and provide activities with some capital. Financial processes' management would thus contribute to better market position and profitability.

#### 5 Conclusion

Financial situation of Reliningserv company was provided by applying relative financial indicators. They signalise significant features which need to be interpreted. On the other hand, it is not possible and correct to expect generally recommended indicator values. We would thus only compare calculated values with recommended and we would decide whether they are good or bad. It would be more representative if we compared average branch values in which firm performs.

Financial analysis presented in paper is not completed. We calculated the values from accounting statements and thus the analysis became the starting point for future company planning.

Necessity of changes in Reliningserv is evident. They are caused from the external environment. They require shifts in valuation systems within the organisation. I proposed only partial changes in decentralisation of decision-making process. Company should try for department independence what would lead to lower production costs and more effective production process.

#### LITERATURE

- BAJUS, R.: *Financie podniku*. Elfa, s.r.o. 2008. ISBN 978-80-8086-079-0.
- HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ, L.: *Zhodnotenie finančnej situácie podniku služieb*. Year-book of scientific papers of Department of Economy and Economics, ANNO 2007, Faculty of Management, Prešov University in Prešov, 2007, p. 41-54, ISBN 978-80-8068-657-4
- CHAJDIAK, J.: *Economic analysis of enterprise position and development*. Statis, Bratislava 2004, 352 p., ISBN 80-85659-32-8
- REVSINE, L., COLLINS, D.W., JOHNSON, W.B.: *Financial reporting & Analysis*. Prentice Hall, USA 2002. ISBN 0-13-032351-9.
- TAMARI, M.: *Financial Ratios as a Means of Forecasting Bankruptcy*. *Management International Review*, 4/1966.
- TUŠAN, R.: *Využitie ukazovateľa EVA pri hodnotení výkonnosti podniku*. Year-book from international scientific conference „Trends in enterprise management systems“. Herľany, ISBN 80-8073-056-3. 2003, p.256-259.
- VLACHYNSKÝ, K.: *Corporate finance*. EU Bratislava, 2006. ISBN 80-8078-029-3.
- ZALAI, K. and col.: *Financial – economic analysis of the enterprise*. Sprint vfra, Bratislava 2007, p. 15 – 86, 96, ISBN 978-80-89085-74-1
- Reliningserv, s. r. o., information about the company: <<http://www.usske.sk/units/relin-s.htm>>
- Internal Accounting Statements of Reliningserv, s. r. o. for the period 2003-2007.

## LONG-RANGE STRATEGIC TECHNOLOGICAL ROADMAPS THE CASE FOR A „HYDROGEN ECONOMY”

*Imre Hronszky - Ágnes Fésüs*  
Professor, PhD PhD Student  
*BME*

### **Abstract**

Long range strategic technological roadmaps for “grand challenges” provide for a systematic exploration, with aiming at coordination, of the way which can be expected to realise the vision(s) and goal(s) that would answer these challenges. They necessarily inform about the series of unavoidable breakthroughs. Some of these may really prove impossible at the end. RMs work from “insider” perspective because their task is to mobilise for the needed alignments. “Hydrogen economy” was suggested as solution in 50 years to epochal global energy problems, both in the USA and the EU. The presentation makes some critical remarks on the roadmapping efforts for a “Hydrogen economy”. These may get some more timeliness if we consider that, president Obama decided on to change the supported coach into a “hybrid driven” type and leave for the “hydrogen car” a very limited place, only.

If somebody roughly contrasts „Knowledge-based Economy” with its antecedents than putting the „openness of the future” in the very centre of forward looking efforts may be seen as of its decisive characteristics. Actually, „Knowledge-based Economy” conceptualises „the future” as a complex dynamic that repeatedly forms a set of possible uncertain futures as possibilities and selects among them. This is a deeply uncertain dynamic in which, following David Bohm’s metaphor, more the type of the dynamic interaction, the dance is interesting than the dancers. We want to look for some possibilities of the human actor aiming at modifying actions in this complex, evolutionary dynamic.

In stationary environments a clear linearity, progress toward some goal can be realised. Prognostic (causal or probabilistic) knowledge of the dynamic will be provided for goals and will be put into plans. There is an iterative cyclic dynamic that realises the planned and plans can be ordered in some direction, limitless: history realises continuity in time. But, under conditions of complexity and procedural information uncertainty, meaningful actions typically realise changes in directions of actions.

The relation of knowledge and action is different in open situations, in non-linear environments that are perhaps also full of noises of different „colours”. The accessible knowledge may even not allow either recognition of some patterns that are valid at least under special conditions, neither emerging tendencies, at least for a while. Further, the stabilised dynamic may several times surprisingly change its direction and causes may typically lead to non-proportional effects. (By the way any radical and especially breakthrough innovation intends to trigger such sort of changes in the environment.) Recognizing „weak signs” of nonlinear changes in the environment beside capacity for trend sustaining radical and breakthrough innovations becomes decisive to remain competitive. With this, in comparison to deterministic issues, the relation of the human actor to the turbulent environment will turn into a „genuinely experimental”. One side of this is that actions become true modifiers of “the future” that is always in coming into being and learning and action mutually penetrate each other. With all this the human actor is challenged to get orientation in higher level problem spaces. In our opinion, the same applies to constructing ourselves. With growing complexity of the social-economic issues, self-reflexivity becomes essential. Responsibility for actions will be qualitatively new, for path dependence is unavoidable (hence possibility of repeated, correcting action is limited) and prognosis is only possible in a very limited way.

Scenarios embody alternative views of future and altogether try to inform about the range of possibilities. Subsuming prognostic thinking under scenario method is essential to meet the challenges in complex environments. Scenarios are we may be inclined to say with some myopia „scanning” techniques to identify possibilities in some future period of time. Their main value is not their punctual exactness that may unexpectedly change even when we can define it some time, but that, together, they circumscribe the measure of „openness” of the future.

It is often said that most long-term futures assessments challenge future research methodology. Actually this statement is one-sided because not the duration but the type of the changes counts. What is the role of goal setting (some fixing of activity) in complex environments where we are regularly constrained or able to change them and what sort of cognitive tools and how they can help in supporting some patterning and iterative development toward realising human goals? First we have to recognise that scenario making is unavoidably more performative in realisation of future alternatives than just „scanning” them. In its widest sense, the dynamic is, of interaction of environments and (human) actors in which human actors actively accommodate to the environment that partly will take shape through their modifying action. (As an example we may try to help modifying the environment by aggressive regulation, procurement or marketing efforts to help emerging demands for anticipated products.)

What are roadmaps (RM) and what role are they able to fulfil in the necessarily complex environments of long-term strategies? What sort of modulation efforts can they embody and urge in the long-term self-organization of the processes? There are many definitions of roadmaps. In the previous conference, Dezső Szakály elegantly summarised the manifold roles roadmapping may realise (Szakály Dezső, 2007). He concentrates on the overarching task of roadmapping. This is providing for a methodical approach for some needed coordination into future action. Roadmapping organizes information gathering, informs, co-ordinates, provides for thought experiments, works as a planning tool, shows up possible trends, possibilities of synergic unification of different development directions and identifies critical points. An RM gives, in ideal case, a well-ordered answer to the question of ‘how’, when ‘why’ and ‘what’ are known already and gives guidance to answer the question of ‘when’ too. Function of roadmaps is to systematically identify “progress” and every gap in the (system of possible) ways, as „barriers to overcome”. (This same situation can be, and is normally formulated in „insiders” or “outsiders” vocabulary as we come back to this later.) In this presentation we concentrate on technological roadmaps and complex roadmaps for industrial sectors. All this is made with some practical goal: An RM helps to align and attract resources by communicating visions of goals and ways together identified as appealing and possible.

Roadmapping has got a very spectacular development in the last ten-fifteen years. This development may be characterised by the acceleration and rate of its spread, by new types of roadmaps, whether roadmapping is applied to new objects, to firms or industrial sectors, to technology, product or science, to sustaining or recently already to disruptive technologies. Roadmaps become rich in tools, for example multiple path roadmaps are also developed, non-probabilistic scenarios are built in, roadmaps are connected to networking and technology platforms, etc. Softwares are already available to guide roadmapping, demonstrating that schemata are already recognised and made usable. Development of roadmapping leads to customisation of roadmapping and that research on roadmappings, the methodological level has quickly been developing.

Nearly all this development is much deserved. We can expect that the carrier of roadmapping will be further continued and RMs become indispensable instruments. But roadmapping began its carrier as some tool for some simple, deterministic or probabilistic planning, for stationary, well calculable situations. In this presentation, we partly concentrate on some possible tensions that become evident with most cases when roadmapping is used for strategic management in highly turbulent environments when the strategy is charged with the need of (perhaps a series of) breakthrough innovations. This way, taking it from the other way round, roadmapping efforts may, as result, even lead to a profound doubt if the „walking” is realisable at all and a RM may prove a devastating critique from the „which ways to go?” perspective.

Some RMs serve for strategic management for prospected very basic human socio-economic needs, demands that are set in form of visions. They are the “drivers” as “grand challenges”. These are either perceived and prospected constraints. For example challenges of the climate change constrain developing “future plants”. Or, they are prospected possibilities, “future plants” partly belong here, that can be realised by emerging new technological regimes such as a qualitative development of the medical service or possible technologies for the much debated “human improvement” vision. Especially with this extension, the quickly developing roadmapping methodology has to face that roadmapping has been tried to be quickly extended to issues that are incomparably more difficult than the original task. For example realising roadmapping to goals satisfying overarching socio-economic drivers involves accounting for ordered series of breakthroughs in numerous levels of the social-

economic system. But in developing roadmaps such smaller problems were not recognized until quite recently, either, as the difference between roadmapping for sustaining and breakthrough innovations. Steven Walsh recently formulated an important moral of the story how this was learnt by failures in developing strategic roadmaps for nanotech research (St. Walsh 2004). One can imagine the difficulties any roadmapping represents if a “hydrogen economy” is the goal. According to different conceptualisations a “hydrogen economy” is at least a revolutionary change of an industrial sector but may be even the coming “third technological revolution”, with further socio-economic consequences, of course. Realising a “hydrogen economy” would last around fifty years and the “way” to it is full with needed series of breakthrough innovations that are mostly interconnected.

RMs realise a cognitive task by mapping possible ways. What is their role over the cognitive? RMs try to orient too and get this way some performative character. Indirectly, they also serve for aligning, developing partnerships. In relation to the knowledge aspect performativity is certainly an equally essential, but still much neglected characteristic to explore. For example we can ask: How is this orientation and mobilisation role included into the language of roadmaps? How these mobilisation intentions interact with the cognitive? In (probabilistic) deterministic issues RMs may demonstrate the best way, and the performativity role is rather trivial: it is rational to follow the best prognosis, so you have to act accordingly. But how should we assess non-probabilistic roadmaps? What is their, presumably qualitatively different working? We are still accustomed to account in a simple realistic way for knowledge of possible futures even in turbulent environments: we speak about „scanning” the possibilities that allegedly are „simply outside” and believe that we can somehow recognise “the best way”. But actually we can mostly have non-prognostic expectations, only, on the one side, and construct alignments or at least coordinated actions that may become trend building factors. What is at stake is to attract actors that they develop and engage in a strategic game in which they mutually orient their action toward some goal, make their efforts co-ordinated and provide perhaps even synergic effects on each other. Actually, roadmaps are thought experiments that make us expecting or refusing that the scenario can be realised. This way they are performative in constructing some and not another future.

Obviously it is advisable to embody flexibility into strategic roadmapping efforts, as much as possible. A very healthy dynamic of interaction may result with this and, at the end, “good solutions” for originally ill-defined problems may be found. A most important strategic question is how, through these repeated reconsiderations path, patterning (irreversibility) evolves from the original situation? We mentioned choosing goals and keeping to them as selection element, already, but we have to take into account another most important decision constraint, too. Long term human actions, actually long series of actions, perhaps simultaneously on different levels and in different spaces, even in turbulent environments, are in need of some strategic stability, of keeping some direction not only in terms of goals but also of sets of instruments. This way, real action-dynamics may be justified when they disregard the exploration of the whole variability space of instruments repeatedly, but give some advantage to stability. Strategic energy future considerations require some stability in following some way, and not the other into „the future”, if some starts or more, even “progresses” are already made (Vaclav Smil, 2000).

The time and local environment when the engagement to some strategic goals is made may have extraordinary effects, extraordinary path dependence some time. Hence it is obvious that much long term responsibility is embodied in fixing visions and scenarios. In our case, the “hydrogen economy” vision, the first some years in this century are this, path dependence setting special context.

How the long term vision and the RM attached to it may get its persuasive power when it speaks about the, strictly non-calculable future? How the set of needed radical/breakthrough innovations as challenge is accounted for so that the argumentation successfully moves possible actors to align? There are three things here. First, that commitment to the vision, the value(s) in it, has an unavoidable constitutive role. Second, there are types of evaluation. For the one party the argumentation by aligning the facts and factual uncertainties is acceptable, for the other it is not. If roadmaps are not only maps but recruitment instruments too, the quality assurance has to extend to the argumentative and what we intend to differentiate in a soft way, to the “rhetoric” force. This task leads to the problem of the language of a successful roadmap, and the unavoidable assessment of it essential communicative and rhetoric role.



A “boundary object”, something shared in common both in factual and value dimension will be looked for in durable interaction of the different actors. It will spontaneously emerging or/and consciously looked for. A sustainable „boundary object” for long term actions is to define through some consensus if different actors are to be aligned and have to manage their thinking and action accordingly. Their alignment realises some robustness, invariance of the main core even when conditions, perhaps surprisingly change for worse. But constructing a “boundary object” means to construct a partially shared object of interest, only. Under conditions of complexity aligning around a “boundary object” is of some contingent nature, by necessity: actors with only partially overlapping interests, even with partly inimical interests too, align under conditions of complexity. Hence, their interaction is of discursive nature. That is that, from the different perspectives, the complex issues regularly will be assessed differently. To be sustainable, both the goal(s) and the RMs must embody not only a needed robustness but also flexibility. With this, management in complex environments is based on repeatedly but irregularly returning reframing, re-modelling of the issues and re-negotiating joint commitments. Cognition and management must be based on both reflectivity and reflexivity. What sorts of discourses emerge regularly? We mentioned already the “insiders”, “promoters” discourses. Another is with “outsiders” who, by definition are inclined to doubt that the scenario can be realised, if not actively hinder it. “Outsiders” may include environmental groups, or producers of rival products, retreating proprietors of some needed resource, etc. The necessarily contingent cognitive framings /the chosen ontology, epistemology, pragmatics/, through their efficacy/effectivity/efficiency for some goal are mutually used as arguments, but with opposite signs. At its extreme, the factual assessment may still remain the same, but the evaluation of the issues will be the opposite.

### **On the „hydrogen economy” Is it the strategic answer to some basic long-term energy challenges?**

Let us turn to the story of the „hydrogen economy” visions and roadmaps, now. In this short presentation we concentrate on the possible strong effect of the milieu when the strategic assessment was made.

A “hydrogen economy” is an expected comprehensive solution for the epochal global energy challenge marked by three most important strategic drivers. These drivers are the need for the long term security of energy supply, further the need for a substitute for the depleting oil, and the need for meeting the climate change challenge. It is very appealing to imagine a car that is fuelled by hydrogen based fuel cells (HFCs) that produce electricity for moving the car, because the fuel cell is efficient and the output is only water. In a „hydrogen economy”, more than a half of the cars should be moved by HFCs.

The vision of a “hydrogen economy” and HFC based cars as the strategic solution got a unique place early after the turn of the century. HFC cars became the expected solution everywhere for the energy politics of transportation. Let us first summarise some antecedent technological development leading to this situation. Strategic efforts to realise electric cars in the 90s did not satisfy the expectations. But an acceleration of the development of HFCs was realised at the end of the 20<sup>th</sup> century. (This was the glorious years of Ballard, the Canadian HFC producer firm.) In Iceland, that has a very special situation concerning a possible “hydrogen economy”, a strong alliance of economy and politics was established to realise the first “hydrogen economy” in the world, as a ”model”. Shell, that firm that was perhaps the most successful with developing future energy scenarios, established Shell Hydrogen in 1999. Some firms began to experiment in transportation with the first hydrogen buses. Numerous car producers started with car prototypes. It seemed to be very useful and unavoidable to take part in the starting spectacular race of demo cars too. One can say that an enduring and bright “window of opportunity” seemed to be opened, and it could be expected that dedicated long term alignment, providing for the needed resources and cooperation, would lead to a revolutionary transformation of the car industry, the assessment of the measure of which became then everyday object for “visionaries” among leading industry managers, politicians, green people, journalists, “think tank” experts, fiction writers.

This happened exactly then when the feeling that there is a need for urgently setting a strategy to meet all the mentioned basic drivers as soon as possible got the highest ranking. It seemed that all these very deep strategic problems could be solved in one, even when only as the result of a half a century

dedicated determined, perhaps very hard co-operative effort. It was possible to argue by referring to the quickly emerging positive expectations concerning the HFCs that all this needed effort could be formed into an appealing accelerating progress toward the realisation of a “hydrogen economy”. It was also evident that the overarching final goal was to reach through strong enduring alignment and at least in the first phase by a determined political partnership. The “hydrogen economy” appealed a lot of enthusiastic supporters, provided for a very wide unofficial contract.

The message the visions and roadmaps disseminated was that in a period of most serious global challenges there is a solution but to realise it will need the most serious efforts. Roadmapping efforts began and were realised roughly between 2002 and 2005. They organized the available information with the aim to show that the overarching long term task is realisable. They fixed expectations how and when this realisation would be made, even when a huge amount of immense tasks were unavoidably to be solved in a rather well-ordered series of steps with deep uncertainty in a 50 year long progress. The story of the “hydrogen economy” started with a double feeling of both threats of global measure and the happy feeling that exactly one global solution, the hydrogen car is possible to be constructed if the needed long term strategic alignment, to which the roadmaps showed the tasks to be solved, will be achieved. Such immense tasks need the cooperation of a huge amount of different actors that may find their partial goals in the overall programme. The initial efforts triggered a snow ball effect by actors enthusiastically looking for their advantages.

Visions and roadmaps were formulated in “insiders” vocabulary. They were constructed to creating hopes, and, subsumed to this, to report on immense but beatable difficulties on the way, sometimes called “roadblocks”. Let us look at them in a nutshell. To begin with there are immense technological tasks to solve to realise such an „economy” in production (because it should be “green”), distribution, storage, and at the end, use of hydrogen in FCs, all of them in need for “breakthroughs”. But realising a “hydrogen economy” needs a much more complex action system, in which these technologies are only some part. Developing infrastructure for a “hydrogen economy” is a “chicken and egg” organisational problem that adds to the challenges in producing cars. That means that producing cars and providing for distribution system for hydrogen and realising a service network are interdependent and can only be gradually developed. Numerous analysts think that this is the strongest “roadblock”. To realise a “hydrogen economy” on the long run needs a determined political framework that enables new technologies to develop to gain market entry. So, a need for a long term, enduring and aggressive political intervention was identified, that had to start from setting, supporting and governing the strategic research agenda.

To all this national, European, world-wide technology partnerships are essential. A US, a European roadmap, other national roadmaps were constructed to help guiding this very complex transition to a “hydrogen economy”. Need for repeated corrections with time was to expect. But leading committed experts formulate already in 2004 that “picking the wrong horse is in the game” (Ogden – Sperling, 2004, p. 84). Their solution is that there is no other comparable long term alternative.

By insisting on the uniqueness of hydrogen for the strategic goals a quite rigid top-down approach was fixed. Really, hydrogen is one of the very few long-term strategic fuel options for the car industry, but not the only possible. A really systematic assessment has not only to take into account that series of difficulties within the hydrogen vision but has systematically to compare it with its alternatives, repeatedly, in terms of fuels for car driving, as one of the most important alternative, with development path of electric cars. To put it in different terms, it has to turn planning upside down and look for assessing a much more evolutionary race of fuel alternatives.

At some of its parts, one can easily attack the argument that a “hydrogen economy” is the only possible strategic solution. “Hydrogen economy” was promised as an essential part of the solution of the climate change problem. But it was evident from the very beginning that it would not be any solution for meeting the climate change, at least in the first 25 -30 years from the start. (The most optimistic prognoses changed their prognosis-like scenario recently from 10 to 25 million hydrogen-based cars running in the US - by 2030, but the US has already now around 175 million cars running.) It adds to this that there is not any scenario that imagines that mass production of “green” hydrogen could be solve before 2020. Keeping and repeating this promise for climate change has been more a part of the ideology. This ideology included a rich armament. For example, it included a one sided concentration on the water as result of burning of the hydrogen in the car for producing electricity to

move the car. The “output is nothing but water” argument was several times nicely demonstrated by President Bush himself.

But one can base the critique on basic physics already. According to one of its most steadfast critics, Bossel and his co-researchers, the “hydrogen economy” is necessarily worse strategic solution than an “electron economy” because it produces hydrogen by electricity and then electricity by hydrogen (First, by Bossel, Eliassen and Taylor, 2003). That means that conversion losses and costs are only worthwhile if the resulting form of energy is more efficiently or conveniently usable than the original form. That means that exactly only the overall “round-trip efficiency” assessment is the non-biased frame for comparison. For Bossels this type of comparison leads to decisive conclusion against the hydrogen case.

We should continue the assessment and take the management point of view. From this point of view is a “hydrogen economy” a collectors piece for not suggesting for management students to follow. In its form, at least until 2008, it involved a series of “roadblocks” to overcome, as indicated already, over the technological, every sort of marketability roadblocks, infrastructure, cost, “needed learning by the masses to develop a new consumption culture”, the extraordinary time scale, the probability of regularly reconsidering the financial costs, the lack of any serious “business model” because that was newer constructed for the whole period. It is a rarely concentrated commitment to try to solve a strategic issue by approaching it from the “steepest side”, to make the commitment to climb up. Because it was seen as the only strategic possibility, hydrogen roadmaps did not assess at all any possible uneven development, for example the possible quick development of batteries and hybrids, and especially the turn to plug-ins. In short, any evolutionary approach was neglected, i.e. concerning technological solutions, the moving ahead with a range of possibilities simultaneously, including hybrid vehicles, hydrogen fuel cells, hydrogen internal combustion engines, ethanol, clean diesel and refinements to gasoline-fuelled engines and advanced transmissions. The biggest firms in the background moved simultaneously by experimenting with the different possibilities, but with much less resources.

“Hydrogen economy” visions concentrated on the long term goal, one sidedly. But a basically linear understanding, from vision, through stating strategic goals, then turn to R&D needs, and then to mass production and commercialisation threatens with different failures, first of all with a premature closure and exclusion with, for a while perhaps much less promising alternatives. This way, they did not take into account the possible interactions of developing HFCs with different other development directions, based on other sorts of fuels, outside the expected “hydrogen economy”. But it is to expect based on general considerations that a more evolutionary development will occur by combinations “through the walls”, so to speak. Exactly this happened by now and changed, at least some shorter perspective. By the early 2008, many firms, considering complementary routes, changed the slogan and partly their practice and declared as Shell open for “everything”. As it was announced by Barack Obama one a half year ago, the US government quite recently changed the ranking for electric hybrid cars, because of their immediate promises and “hydrogen” as strategic fuel was only kept in the corner, only as a possible alternative. That seems a much more natural development. It will be interesting to see how the EU will react on this. The EU, having been in the same first raw as the US in 2002 in dealing with a possible “hydrogen economy”, followed the US with some delay and declared a Fuel Cell Joint Technology Initiative with a Lead Market potential (LMI) in 2007, with potential to bring the results of the developing “hydrogen economy” into the global market as leading seller. Will the EU also change its expectations and decisions to the opposite?

## **Literature**

Commission promotes take-up of hydrogen cars and the development of hydrogen technologies, EC MEMO/07/404/, Brussels, 10.Oct.2007

Ulf Bossel, Baldur Eliasson and Gordon Taylor, "The Future of the Hydrogen Economy, Bright or Bleak?" April 2003, [www.efcf.com/reports](http://www.efcf.com/reports)

Imre Hronszky – Ágnes Fésüs: A jövő energiaforrásai (Energy resources of the future) conference, outline, [http://www.ambafrance hu.org/spip.php article834](http://www.ambafrance.hu.org/spip.php?article834), last visited on the 31.03.2009

- National Research Council of the National Academies, Committee on Assessment of Resource Needs for Fuel Cell and Hydrogen Technologies: Transitions to alternative transportation technologies – a focus on hydrogen, The National Academies Press, Washington, D.C. 2008
- Obama aims for a million green cars by 2015, ABC News, March 20, 2009
- Joan Ogden, Sperling, D.. 'The Bumpy Road to Hydrogen.' Issues in Science and Technology: (2004) 82-86.
- Joseph J. Romm: The Hype about Hydrogen, Washington DC, Island Press, 2004
- Dezső Szakály: Which way are you going to, which one will you take? (Szörényi – Bródy) Methodology of Technological Roadmapping, in Hungarian, in: Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, VI. Nemzetközi Konferencia, v.1. Miskolc – Lillafüred, 2007, 370-377
- Vaclav Smil: Perils of Long-Range Energy Forecasting: Reflections on Looking Far Ahead, Technological Forecasting and Social Change 65, 251–264 (2000)
- USA DOE: A National vision of america's transition to Hydrogen Economy – to 2030 and beyond. Based on the results of the National Hydrogen Vision Meeting Washington, DC November 15-16, 2001, February 2002
- USA DOE: National Hydrogen energy Roadmap, Toward a More Secure and Cleaner Energy Future for America, Based on the results of the National Hydrogen Energy Roadmap Workshop, Washington, DC, April 2-3, 2002, November 2002
- Steven Walsh: Roadmapping a disruptive technology: A case study, The emerging microsystems and top-down nanosystems industry, Technological Forecasting & Social Change 71 (2004) 161–185
- Alex Waegel, John Byrne, Daniel Tobin, Bryan Haney: Hydrogen Highways: Lessons on the Energy Technology-Policy Interface, Bulletin of Science, Technology & Society Vol. 26, No. 4, August 2006, 288-298

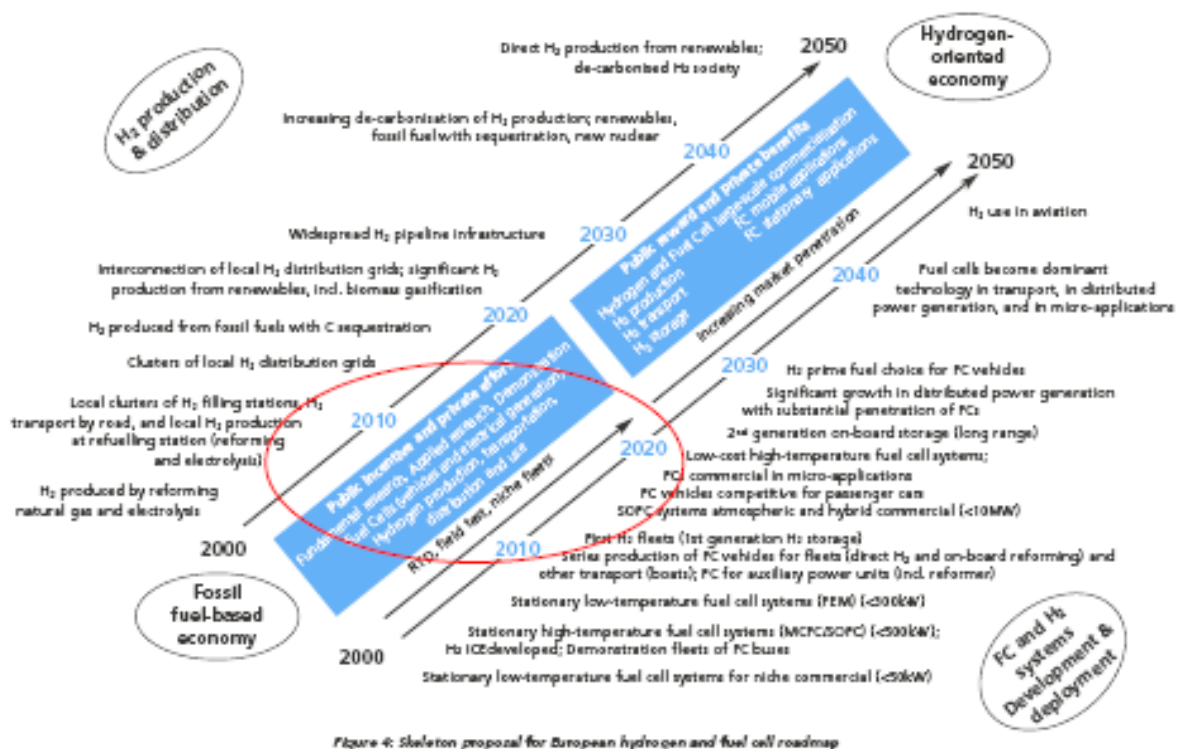


Figure from the Hydrogen Energy and Fuel Cells A vision of our future p. 23.

(The ellipse is drawn into the figure by us to show the period when uncertainty was expected by the developers.)

## REGIONAL DEVELOPMENT IN ROMANIA: BETWEEN CONSTRAINTS FOR DECENTRALIZATION AND CENTRALIZATION

*József Benedek*

PhD, Professor

*„Babeş-Bolyai” University, Faculty of Geography, Cluj*

**Abstract:** This paper discusses the question of whether the actual administrative and regional organization of the Romanian territory fits the basic question which always separated planners, policy-makers and different fields of the social and economic science: how strong should be the state intervention in the regional development processes? It finds that the process of region-building in Romania was oriented on the EU expectations, which are in turn low what concerns the criterias for the establishment of regional development institutions and of different territorial levels of the NUTS system. Paradoxally while voices for a stronger decentralization of the state institutions are becoming even stronger, the global financial crisis suggests an opposite logic. The fundamental issue is how the political stakeholders in Romania will negotiate this two opposite major tendencies?

### 1. Introduction

The question of devolution and decentralization has received a large academic attention in very different contexts (Jones, Goodwin and Jones, 2005; Costa-Font and Rico, 2006; Zhang and Wu, 2006). There are different perceptions of whether the state can influence the regional development and, if yes, which are the proper strategies and instruments to do it. The most recent examples of the British and Spanish devolution are related to the general concept of state modernization. In detail, the question is not viewed only as a political one, it is merely related to high expectations of better tailored public policies and an improved economic governance (Rodríguez-Pose and Gill, 2005). The later implies the establishment of a new regional policy based on a new distribution of roles between national and regional governments: the main role of the national governments will be to create a macro-economic stability, while regional governments will drive a range of micro-economic instruments to increase the regional competitiveness: skills, technological innovation, investments, enterprise (Jones, Goodwin and Jones, 2005). The rapid transition to the democracy and market economy, the EU integration process and, after 2007, the EU membership have created a good opportunity for Romania in order to establish the institutional framework for regional governance. The new worldwide economic crisis had put in new light the relation between state and economy on the one hand, and between the state and the sub-national territorial levels on the other hand. It is expected that the global trend towards state decentralization and devolution will be followed by a period marked by state interventionism and the centralization of the administration and resources. In this broader framework the debates about the decentralization and the reshaping of the administrative-territorial and regional units in Romania come into a new light.

### 2. Regional development and the NUTS system in Romania

In the course of Romanian political, economical and social transition the evolution of the relations between the state and the sub-national territorial units in Romania has followed somehow the above presented international trends. The construction of the regional level stood in close relationship to the EU enlargement process of the country and to the implementation constraints of the EU pre-accession funds. The institutional framework for the regional policy have been established in the Law Nr. 315/18. 06. 2004, which sets the goals, the institutions (including 8 development regions), and the instruments for the regional development. According to it the main goals of the regional policy in Romania are:

- the reduction of the regional disparities;
- the institutional preparation for the EU Integration and for the accession to the Structural Funds;
- the connection of sectoral policies of the government with the regional level;

- the sustainment of the inner- international- and interregional cooperation, and of the crossborder cooperation.

Territorially, a regional level has been created, without juridical personality - it means that they are not administrative-territorial units - by grouping the 41 counties according to several criteria in eight development regions, equivalent to the EU NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) II level (fig. 1). They have a framework function for the establishment, implementation and evaluation of regional development policies, as well as a technical function as basic territorial units for the collection of specific statistical data according to the EUROSTAT regulations. The boundaries of the new regions are following the boundaries of the counties and of the City of Bucharest.

The new NUTS II regions were instrumentalized by creating a new institutional network for the administration of these spatial units: the National Council for Regional Development (NCRD), the Regional Development Councils (RDCs) and the Regional Development Agencies (RDAs).



1. North-East, 2. South-East, 3. South-Muntenia 4. South-West Oltenia, 5. West, 6. North-West, 7. Center, 8. Bucharest-Ilfov

**Figure 1. The development regions (NUTS II regions) and the counties (NUTS III regions) in Romania**

Source: Benedek, J. (2004), with changes.

The delimited development regions are the followings:

- Development region 1 Northeast has the largest territory and the largest population (about 3.6 million). The majority of its development indicators have low values;
- Development region 2 Southeast is the most heterogeneous region from cultural point of view, comprising two counties from Moldova, two from Muntenia and two from Dobrogea. The region also shows low cohesion regarding transportation routes, and its indicators are around the country average values;
- Development region 3 South Muntenia lies around the capital Bucharest. Its development indicators place it on the next to last place in the country, due to its dual territory structure: in the north there are economically developed counties (Prahova, Argeş, Dâmboviţa), while four underdeveloped counties in the south pull down the overall level of the region;
- Development region 4 Southwest Oltenia comprises the counties of the historical province Oltenia, and is on the same development level as region Southeast;
- Development region 5 West comprises the historical region Banat and county Hunedoara. After Bucharest it is the most developed region of Romania;
- Development region 6 Northwest has a better position in the development hierarchy of the country than development regions Southwest and Southeast, but is behind the regions West and Centre, because it contains two small counties that have the lowest development indicators in the Western provinces: Sălaj and Bistriţa-Năsăud;
- Development region 7 Centre comprises exclusively Transylvanian counties and follows immediately after regions Bucharest and West regarding the development level;
- Development region 8 Bucharest-Ilfov comprises the capital Bucharest and county Ilfov, it is the economical growth centre of Romania, a situation that is structurally limited, since this development region has a very small surface.

Two basic problems are emerging from the implementation of this law (Benedek and Horváth, 2008). At first the criteria for area designation are heterogeneous and not consequently applied. This problem is not related specifically to Romania, it is linked to the weak regulations at the EU level. It is a critical question because for the Structural Funds the basic units of assessment are the NUTS III regions, although the situation in the NUTS II regions as a whole determines eligibility. Although the eligibility for funding is determined by the economic performances of the regions, in the most cases of the EU member countries they are based on political (administrative) boundaries (Gripaios and Bishop, 2006).

What concerns the size of NUTS II regions, it varies in the EU from 154.300 sqkm (in Sweden) to just 30 sqkm (in Spain). The population ranges from 25.000 inhabitants (in Finland) to over 10,8 million inhabitants (in France). Compared to the EU average, the Romanian development regions are however too large in terms of their total population and surface. One of the regions is culturally very heterogeneous (Southeast) and in several cases the county representatives demand the reassignment of their county due to economic interdependence with counties assigned to other regions. In addition, in the two counties where the Hungarians build the majority of the population (Harghita, Covasna) there is a growing tendency into the direction of the thematisation of the autonomy question, the political representatives of this minority proposing a distinct development region for this two counties. Also the number of units into which countries are subdivided differs considerably between the EU countries. Countries comparable in size with Romania have a greater number of both NUTS II and NUTS III regions, according to their internal constitutional arrangements (Spain has 18 NUTS II units and 52 NUTS III units, while Italy has 20 NUTS II regions and 103 NUTS III areas). The 1993 Structural Fund Regulation provided for greater flexibility in area designation, enabling NUTS units to be subdivided, a opportunity not used in Romania. Also the implementation of EU competition policy enables Member States to target assistance at specified labour market areas, another possibility not being taken into consideration in Romania.

Second, the development regions in Romania do not have financial and legislative competencies. They fulfill two main functions: a statistical function and an implementation function for the EU cohesion policy. It means that they have no executive or legislative powers, and are subordinated to the governmental level which distributes the financial resources to them. The regionalization was top-bottom oriented, it is the result of consulting a very limited number of actors.

### **3. Is a territorial reform really necessary?**

The spatial and territorial reorganization of the state was put in the early 2009 on the political agenda by the president Traian Basescu. Before this moment different suggestions regarding the regrouping of the counties into development regions in place of the current one have been formulated by different groups: political parties, representatives of the local government authorities and academics (Benedek, 2004; Săgeată, 2004; Veress, 2005). But no coherent paper was delivered in order to reorganize the administrative divisions of the country. The question is highly sensitive. The existing system was established in 1968, and in the meantime at the level of the counties different kind of public institutions became strongly embedded in the territorial framework, and certain political representations and interests have been shaped on this level.

Despite of the existence of strong regional identities in different historical regions of Romania, it has evolved a low intensity of the political regionalism (Benedek, 2008). As a consequence, there is little pressure from inside on devolution and decentralization. Two factors had a huge contribution to this situation. First, the law of political parties makes the registration of a regional party very difficult, because the list of supporters should include at least 25,000 founding members, which are resident in at least 18 counties and Bucharest City, but not less than 700 persons in the case of each such county and Bucharest City.

Second, the programmes of the main political parties do not reflect questions related to the regionalization. Among the parliamentary parties, only the Democratic Alliance of Hungarians in Romania (DAHR) has the larger chapter regarding the issue of regions. The programme of this party speaks about the need to change the present NUTS II regions, because certain economic, historical and geographical aspects have not been taken into consideration when they were set up. Therefore, the NUTS II regions are not a central issue of the public debates in Romania. However, it does not mean



that the issue is not discussed at all. For instance, in many occasions the National Union of the County Councils of Romania spoke out for the reorganization of the present NUTS II regions, by an effective involvement of the counties, thus reflecting the interests of those communities. In 2007 the issue of reorganizing the NUTS II regions came back on the political agenda, as it was included in the debates of the electoral campaign for the European Parliament. DAHR presented a proposal for the reorganization of the NUTS II regions, fulfilling the role of what Swyngedouw called “development coalition” (Swyngedouw, 2000), by mobilizing the regional identity of the Hungarian minority. But the political dialogue was hindered by the wide spread stereotypes related to the fear that more regional power will lead to separatism and active regionalism (Jordan, 1998, Benedek, 2008).

A group of intellectuals took up the thesis that in view of the reform and modernisation of the state, the regional dimension should be privileged (Capelle-Pogăcean, 1998, Fati, 1999). However, it may be seen as certain that the political regionalisation of the state territory has exploited the already existing regional differences to a large extent, and can thereby, paradoxically, promote regionalism in the future (Benedek and Jordan, 2007; Benedek 2008). The changing contents of the regional shape will probably follow the economic, social, political and cultural struggles of the transition process (Häkli, 1994; Heller, 1998; Sandu, 1999). The characteristics of this process are assumed to provide the essential differences in shaping the regional facets of the Romanian society. The emergence of the NUTS II level development regions in Romania is connected by all stages (territorial-, conceptual- and institutional shaping and establishment as distinct social category) to the idea of European integration and compatibilisation of the Romanian society structures to those of the EU. They can be described as political projects of modernisation and „re-scaling” and are part of an adjustment strategy to changing political and economical conditions (EU enlargement). The new regions represent nothing new in terms of governance; they are reconfigurations of traditional power relationships. In this general framework the following future scenarios of the territorial reorganisations are theoretically possible:

a. The preserving of the existing situation (status quo scenario) is highly possible because of the low costs, because the relatively low conflict risks and because the absence of a serious inner pressure, excepting the Hungarian minority. It means that the state will remain organised in two administrative-territorial levels (counties, communes/cities), according to the Constitution. The Law no. 215/2001 regulates the local autonomy, as well as the organization and functioning of the local public administration. The basic principles of the organization and functioning of the local public administration are the following: decentralization, local autonomy, decentralization of public services. The local autonomy is understood as ‘the right and effective capacity of the local public administration authorities to solve and manage public duties, on behalf of and in the best interest of the communities they represent’ (Article 3/1). This right is exerted by the local councils, mayors and county councils. Both local and county councils have a category of competencies related to the social and economic development. For example, the local council approves the strategies concerning the economic, social and environmental development of the administrative unit and the county council adopts strategies, prognoses and county economic, social and environmental development programmes.

b. The radical change of the administrative-territorial structure of the state. Theoretically such a change can be achieved in two ways:

b.1. by modifying the number of the counties;

b.2. by transforming the development regions into administrative-territorial units.

Both modalities implies exactly the opposite of the threats mentioned by the first scenario: high costs and high conflict risks which would be unavoidably generated by such a reorganisation. In addition, it necessitates the change of the Constitution. But the existing Constitution limits the possibilities of its revision, as according to article 152 “the provisions of the present Constitution concerning the national, independent, unitary and indivisible character of the Romanian state, the Republican form of government, the integrity of the territory, the independence of justice, political pluralism and the official language cannot form the object of a revision.” Even if the indivisibility of the state means only “the fact that the state does not have a federal structure, the inner territorial units are not sovereign and there is only one group of institutions at the highest level of the centralized state” (Veress, 2006, page1).

c. it will be modified the territorial structure of the development regions, increasing the number of the existing NUTS II units. It can be a kind of „third-way” alternative, because it implies lower levels of costs and risks than the second scenario. In addition, there are two more relevant factors for this



scenario: a new EU regulation which sets a maximal population threshold for the NUTS II regions (3 million inhabitants), the development regions North-East and South-West having more inhabitants than this threshold; and the high GDP/head growth rate of Bucharest, which is bringing the capital region more closer to the 75% eligibility threshold for qualifying for the objective one funding of the Structural Funds.

d. the functioning mechanisms of the existing institutions will be modified, by the decentralisation of certain state functions and income resources. This last scenario is more possible than the first one is. It needs only a new setting of laws regulating the distribution of functions and resources between different territorial levels. It would enable a compromise which is necessary for the applying of the principles of subsidiarity (which tends to increase the number of territorial units in order to bring decision closer to the citizens) and the principle of efficiency (which tends to create larger units in order to increase the economic efficiency of public services).

#### 4. Conclusions and discussion issues

The perceptions of regional problems and the mechanisms used to identify and quantify those problems differ considerably between the Member States. The 1993 Structural Fund Regulation provided for greater flexibility in area designation, emphasising the use of national measures of disparity and enabling NUTS areas to be subdivided. The implementation of EU competition policy enables Member States to target assistance at specified labour market areas as well. It seems appropriate that this trend should continue. National and sub-national authorities are better placed to design and implement area designation systems that are suited to domestic regional disparities. Although this fact Romania does not experienced any initiatives into this directions.

It is also worth to be mentioned that the territorial and spatial reorganisation of the state is not simply a technical question. It may have substantial influence on the forms and intensity of the regionalism. The area designation for the purposes of the regional policy (development regions) had instrumentalised existing economic disparities. Therefore an important question for the future is: will have the instrumentalisation of economic disparities any consequences on the regionalism? We expect a growing importance of the regional agendas in Romania as well, but we are sceptical what concerns the change of the existing governance structures.

The exciting fundamental question is, therefore, how the Romanian society will continue to develop its regional shape, which regionalisations will be applied and in what way, and which internal and external constraints will be decisive for the direction adopted in the long run. Many further questions are related to this, namely that of democracy (formal or substantial) and that of the structure and role of the state (centralised, or different forms of the decentralised modern state). If the decentralisation will be implemented as part of the democratisation process, then we have again a very short experience with democratisation (1920-1938, since 1989), a total of 38 years in the last 90 years.

It is a future question if the state will enforce the regional level or not, and the problem becomes a dilemma if we think that the Romanian state had never experienced decentralised political systems and the political action was charged with stereotypes related to the so called “transilvanian problem” (Andreescu, 1998; Molnár, 1998; Mungiu-Pippidi, 1999), where more regional power is feared to lead to separatism and active regionalism (Jordan, 1998), juxtaposed on the claims of the most active regionalist group constituted by the Hungarian community from Romania. Additionally, in the international writings there is no clear evidence that devolution will obligatory lead to better economic governance. Therefore remains as basic question how will the Romanian society assume their regional shape, which regionalisations will be instrumentalised on the knife-edge of internal and external constraints?

#### References

- Andreescu, G. (1998) De la „problema transilvană“ la „problema europeană“, *Altera*, 8, 67-75.  
 Benedek, J. (2004) *Amenajarea teritoriului și dezvoltarea regională*. Editura Presa Universitară Clujeană, Cluj-Napoca.

- Benedek J. (2008) The emergence of new regions in transition Romania, in: SCOTT, J. (Ed) *Decoding New Regionalism. Shifting Socio-political Contexts in Central Europe and Latin America*, 233 – 246. Ashgate. Urban and Regional Planning Series.
- Benedek J., Horváth R. (2008) Chapter 12, Romania, in: BAUN M, MAREK D., (Eds) *EU regional policy after enlargement*, 226 – 247. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Benedek, J. and Jordan, P. (2007) Administrative Dezentralisierung, Regionalisierung und Regionalismus in den Transformationsländern am Beispiel Rumäniens, *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft* 149 Jg., 81 - 108.
- Capelle-Pogăcean, Antoanela (1998) Chestiunea transilvană: dimensiune teritorială și dimensiune etnică, *Altera*, IV, 8. 76-81.
- Costa-Font, J., Rico, A. (2006) Devolution and the Interregional Inequalities in Health and Healthcare in Spain, *Regional Studies*, vol. 40.8, pp. 875–887.
- Gripaios, P., Bishop, P. (2006) Objective One Funding in the UK: A Critical Assessment, *Regional Studies*, vol. 40.8, pp. 937–951.
- Fati, S. (1999) Regionalism prin descentralizare sau criză prin fragmentare, *Altera*, 10, 7-18.
- Häkli, J. (1994) Territoriality and the rise of modern state, *Fennia* 172: 1, 1-82, Helsinki.
- Heller, W. (1998) Transformation: Current importance of the subject, open questions and research deficits, p. 14-22, in W. Heller (ed.): *Romania: Migration, socio-economic transformation and perspectives of regional development*, Südosteuropa-Studie 62, München.
- Jones, M., Goodwin, M., Jones, R. (2005) State Modernization, Devolution and Economic Governance: An Introduction and Guide to Debate, *Regional Studies*, vol. 39.4, pp. 397–403.
- Jordan, P. (1998) Regionalisation and decentralisation in Romania-opportunities and obstacles, 271-288, in W. Heller (ed.): *Romania: Migration, socio-economic transformation and perspectives of regional development*, Südosteuropa-Studie 62, München.
- Molnár, G. (1998) Problema transilvană, *Altera*, 8, 42-66.
- Mungiu-Pippidi Alina (1999) *Transilvania subiectivă*. Humanitas, București.
- Rodríguez-Pose, A., Gill, N. (2005) On the ‘Economic Dividend’ of Devolution, *Regional Studies*, vol. 39.4, pp. 405–420.
- Sandu, D. (1999) *Spatiul social al tranziției*. Editura Polirom, București.
- Săgeată, R. (2004) *Modele de regionare politico-administrativă*. Editura Top Form. București.
- Swyngedouw, E. (2000) Elite Power, Global Forces, and the Political Economy of «Glocal Development», in Clark, G. L., Feldmann, M. P., Gertler, M. S. (ed.): *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, 541–558.
- Veress, E. (2005) A közigazgatás reformja Romániában (2003-2004), in: Bodó, B. (ed.): *Romániai Magyar Évkönyv 2004-2005*. 199-212. Fundația Diaspora-Editura Marineasa, Temesvár.
- Veress, E. (2006) A regionális fejlesztés szabályozását meghatározó tényezők Romániában, *Kisebbségkutatás*.
- Zhang, J., Wu, F. (2006) China’s Changing Economic Governance: Administrative Annexation and the Reorganization of Local Governments in the Yangtze River Delta, *Regional Studies*, vol. 40.1, pp. 3–21.

# MINIMUM WAGE CHANGES AND YOUTH EMPLOYMENT. A CASE OF SLOVAKIA

*Renáta Vokorokosová<sup>22</sup>*

*Technical University of Košice, Faculty of Economics,  
Department for Banking and Investment*

## **Abstract**

Impact of Minimum wage changes upon the employment of young generation is often discussed within experts and public alike when new level is to be set. This article presents the results obtained within Slovak conditions on the labor market as to the minimum wage changes on the employment status of labor force aged of 15 to 24. However, results should be taken with a slight part of restriction, as data used in the model are seasonally adjusted and restricted for a complex prognosis.

**Key words:** Minimum wage, employment, young generation, classical model, and alternative models.

## **1. Introduction**

There are different approaches to minimum wage changes and their impacts upon the employment. It is due to the differences especially in periods during which observations were completed using various sample sizes and different scientific methods. Central point of interest to economic theory is in relation to minimum wages the investigation of its effects on e.g. total employment status, employment according to age and educational differences.

Any examination of minimum wages rests on models described in the economic theory. It usually starts with the basic competitive model, followed by alternative – modified specifications. The first one (basic competitive model) posits a labor market with many identical companies and homogeneous workers (Zavodny, 1998). It rests on the behavior of a labor force so that the additional unit of labor takes the work only if wages are enhanced. Thus the value of the last unit of labor (marginal product) declines as labor increases. However, this approach (model) does not consider any differences as to ability, experience or knowledge of labor forces.

On the contrary, alternative or sometimes called dynamic models<sup>23</sup> (e.g. substitution model of labor force) examine two types of labors: skilled and no skilled and compare the level of minimum wage with that of a market clearing wage<sup>24</sup>. Employing workers with different skill levels one can assume a negative impact of the minimum wage changes upon the employment of unskilled low-wage workers leaving total employment unchanged.

Another approach is covered by monopsony model (one employer) assuming the increase of employment due to minimum wage changes. Monopson as employer is a firm facing an upward-sloping labor supply curve. Additional unit of labor is accompanied with increase of wage.

The overview of theoretical models needs some practical application. Therefore the aim of this paper is to examine the impact of minimum wage changes upon the employment status of young workers under the conditions of Slovakia. The paper proceeds as follows: section two provides a general overview of models and scientific approaches along with genesis of minimum wage relating to Slovakian legal environment. Section three puts details to empirical arrangement and the outcomes. Section four concludes.

## **2. Overview of scientific approaches**

---

<sup>22</sup> Renáta Vokorokosová, Associate Professor at the Department of Banking and Investment, Faculty of Economics, Technical University of Košice.

<sup>23</sup> Dynamic models do not consider negative impacts of minimum wage changes on employment due to e.g. substitution effects among workers regarding their qualification.

<sup>24</sup> Market clearing wage is the result of an upward-sloping labor supply curve and a downward-sloping labor demand curve. The market labor supply curve is upward sloping, individual firms are however, facing a horizontal labor supply curve.

Majority of scientific studies did not confirm the theoretical assumptions about the decline of employment due to minimum wage changes (e. g. Card and Krueger, 1994; 1995; Dickens and Machin, 1999). Econometrical methods (regression) were often applied in research when identifying the effects of minimum wage changes on employment.

Original working papers investigated the minimum wage changes in relation to total employment shifting attentiveness towards differences among labor forces - as to education and age (Brown, Gilroy and Kohen, 1981; Kelly, 1975; Ragan, 1977). The empirical evidence provides indirect support for the substitution model. Low-wage workers or unskilled workers are likely to be more adversely affected by the minimum wage increases than other workers (Zavodny, 1998).

Many studies relating to effects of minimum wages focus on teens because a relatively high proportion of teens is affected by minimum wage increases. However, not all teens are low-wage workers, so these studies underestimate the effect of a minimum wage increase on affected workers.

Results of recent studies that have used a variety of data and methods show that higher minimum wages do not reduce employment. Estimations of the relationship between the level of the minimum wage and proportion of young labors who are employed were based upon long time series of data (Zavodny, 1998). Models using time series involved lagged variables (e. g. minimum wage) assuming some time since the effect of minimum wage changes can occur (Brown, Gilroy and Kohen, 1982). However, also the mechanism of setting the minimum wage plays important role when deciding whether to apply dynamic econometrical models (Welch, 1976).

Standard statistical model takes a form

$$Y_t = \sum_{i=1}^k \beta_i X_{it} + \gamma T + \varepsilon_t \quad (1)$$

whereas  $Y_t$  is employment to population ratio,  $X_{it}$  stands for relevant variables e.g. minimum wage, price index, unit labor costs, etc;  $T$  is a time variable,  $\varepsilon_t$  is random error term,  $t$  stands for time,  $\beta_1, \dots, \beta_k$  are parameters, which ceteris paribus indicate relation between independent variables and dependent variable,  $\gamma$  points out relation between trend variable and employment.

### *Genesis of minimum wage*

Minimum wage was for the first time approved in New Zealand (1896) later in Australia (1899), followed by Great Britain (1909). In 1912 the state Massachusetts in the USA appointed the minimum wage to women and children work. Minimum wage was legally introduced in the USA in 1938, in France in 1950 and in Holland in 1968.

Within the EU setting the minimum wage is in the competence of individual economies. According to Eurostat and The European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions there are 20 countries which introduced some kind of national minimum wage (set legally or through collective bargaining). Six countries (Denmark, Finland, Germany, Austria, Italy, Sweden) approved minimum-wage tariff settled in sectoral collective bargaining. E. g. Cyprus introduced the minimum wage however, only for six selected professions (Barošová, 2008).

### *Minimum wage in Slovakia*

Minimum wage along with mechanism for its setting are in Slovakia defined in the Law 633/2007, Collection of Laws, on Minimum wage, involved in Law 354/2008, Collection of Laws, and in Law 460/2008, Collection of Laws<sup>25</sup>. Thus in Slovakia, according to the latest version of the Law, is the minimum wage level for the appropriate calendar year appointed by the government of the Slovak Republic. For individual sectors, it is, however, allowed to settle up a higher minimum wage level than that legally defined. The sum of the minimum wage is adjusted owing to the economic and social conditions of two previous years preceding the calendar year for which the level of minimum wage is

<sup>25</sup> Introducing a new law on minimum wage the hitherto legislative regulations became void. The previous law set reduced rates towards selected groups of employees titled to lower rate of 50 % and 75 % from the minimum wage.

to be determined. The sum of monthly minimum wage for the coming calendar year is adjusted according to the national average wage index.

### 3. Empirical arrangement

Performing analysis we keep to a standard statistical model introduced above often applicable for time series observations. Model applied in our investigation involves selected variables with potential impact upon employment status of young people. We rely on quarterly data (1996 q2 – 2006q4) taken from the database of the Statistical Office of the Slovak Republic. Our model does not involve seasonal variables, since the data were seasonally adjusted with method Census X11<sup>26</sup>, it encompasses time variables – linear and quadratic trends. Model meets assumptions of classical regression. Thus this article identifies and quantifies the relation between minimum wage<sup>27</sup> changes and employment<sup>28</sup> of young workers<sup>29</sup>.

Following regression expresses the relation between minimum wage and employment of young workers.

$$SSA_t = C(1) + C(2)*T + C(3)*T^2 + C(4)*X1SA_{(t-3)} + C(5)*X2SA_{(t-9)} + u_t \quad (2)$$

Variable SSA – ratio of employed people (15 – 24) to corresponding EAP SR, a lagged variable X1SA is the share of minimum wage to average national wage, a lagged variable X2SA denotes the average unemployment support. Model is added by two time variables – linear (T) and quadratic (T<sup>2</sup>) trends. Table 1 provides the regression estimates.

**Table 1. Values of coefficients and standard errors. LS (Least Squares)**

Variables	Model
Constant	0.763068** (0.030490)
X1SA(-3)	0.369666** (0.149789)
X2SA(-9)	-3.37E-05** (3.25E-06)
T	-0.018458** (0.001995)
T <sup>2</sup>	0.000393** (3.14E-05)
R <sup>2</sup>	0.976
N number of observations	34

Numbers in parentheses denote standard errors, R<sup>2</sup> – coefficient of determination.

\*\*Significance at 5 %

Our results show positive relation between minimum wage changes and employment of young people. A 1 % increase of the minimum wage variable tends to improve the employment position of young generation by 0.197 %<sup>30</sup>. Increase in employment may be a result of characteristic features of young

<sup>26</sup> Seasonal adjustment of variables is expressed by suffix *sa* added to them.

<sup>27</sup> Variable Minimum wage is expressed as proportion of minimum wage to national average wage.

<sup>28</sup> Variable Employment is expressed as proportion of young workers (aged 15-24) to corresponding economically active population (EAP).

<sup>29</sup> Young workers involve people in working process aged of 15 – 24.

<sup>30</sup> Values are obtained using arch elasticity. Putting our variables into its general formula (in our model dependent variable (y) is denoted by SSA, independent variable (x) e. g. X1SA) it assumes the following form :

$$\bar{E}_{Y/X} = \frac{dY}{dX} * \frac{\bar{X}}{\bar{Y}}$$

workers at present. This number of labor force is communicative and foreign language skilled, capable of promptly absorbing labor market challenges within new labor environment.

A negative connection between unemployment support and employment status simulates theoretical assumptions that lowering the gap between the minimum wage and unemployment support changes the behavior of working forces on the labor market (workers calculate the value to remain in the working process, consider opportunity costs, and compare the wage without and with expending labor), they finally tend to prefer free time.

## Conclusion

Minimum wage is often a subject of many debates. There are critical voices for minimum wage as being an instrument that does not fit into market conditions of an economy. In some countries the level of minimum wage influences the minimal insurance payments of entrepreneurs.

In Slovakia minimum wage served (for 2009 still serves) as a basis for calculating minimum installments for social and public health care insurance. January 1, 2010 entrepreneurs will not calculate the minimum payments from the level of minimum wage. Minimum wage will be substituted by proportional part of average national wage (44.2 % from the average national wage in economy of Slovakia).

However, economic and social functions of minimum wage make it a useful instrument for regulating wages regarding economic activity of a given country along with the global situation on the labor markets.

Supporters mark out the functions of the minimum wage and contributions for workers. These are e. g. mitigation of wage discrepancies, motivation enhancement of workers and employers. Employers are thus encouraged to invest into human capital for increasing labor productivity getting benefits of it.

However, many countries have signed international agreements about minimum wages. Thus Slovakia is obliged with agreements of the International Labor Organization (ILO) e. g. Agreement No 26/1928 on mechanisms for setting minimum wage.

## References

- Barošová, M. 2008: Fungovanie a vývoj minimálnej mzdy v Slovenskej republike. *FÓRUM SOCIÁLNEJ POLITIKY*.
- Brown, Ch. - Gilroy, C. - Kohen, A. 1981: Effects of the Minimum Wage on Employment and Unemployment. *Journal of Economic Literature*. Vol. XX.
- Brown, Ch. - Gilroy, C. - Kohen, A. 1982: The Effect of the Minimum Wage on Youth Employment and Unemployment. *Journal of economic literature* 20.
- Dickens, R., S. – Machin. – Manning: 1999: The Effects of Minimum Wages on Employment: Theory and Evidence from Britain. *Journal of Labor Economics*.
- Card, D. - Krueger, A. 1994: Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania. *American Economic Review*.
- Card, D. - Krueger, A. 1995: Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage. *Princeton N. J: Princeton University Press*.
- Kelly, T. (1975): Youth employment opportunities and the minimum wage. An econometric model of occupational choice. Unpublished paper, *The Urban Institute*.
- Ragan, J. 1977: Minimum wages and the youth labor market. *Review of Economics and Statistics* 59.
- Welch, F. 1976: The minimum wage legislation in the United States. Evaluating the labor market effects of social programs, *Princeton University*.
- Zavodny, M. (1998): Why Minimum Wages may not reduce employment. Federal reserve bank of Atlanta. *Economic Review*, Q2.

## GLOBAL SWAY: FRAMING SOCIAL RESPONSIBILITY IN BUSINESS PRACTICE

*Christina Garsten<sup>1</sup>, Matilda Ardenfors<sup>2</sup>*

1. Professor, Chair of Department  
*Dept of Social Anthropology & Score (Stockholm Centre for Organizational Research)*  
*Stockholm University, Sweden*

2. Research assistant  
*Score (Stockholm Centre for Organizational Research)*  
*Stockholm University, Sweden*

### *Introduction: values at odds?*

A traditional assumption in the economy of the Western world is that economic rationality and social responsibility are basically at odds. The logic that characterizes market transactions is often in conflict with other kinds of logic, that are more concerned with social, ethical, and environmental considerations. The growth of a global economy and the de-regulation of markets have placed these challenges in the limelight. Not least today, with the financial crisis impacting across nations with brute force. Nation states are facing tremendous challenges to govern and control the workings of transnational capital and financial interest. The difficulties of governing market actors through political means and at national level have stimulated discussions around *how* market forces are to be regulated, and *by whom*. Social movements as well as representatives of states and multilateral organizations are expressing demands for what is often referred to as a ‘normative economy’. Corporations are finding ways to combine economic priorities with social responsibility, through e.g. voluntary codes of conduct.

The intensified discussions on corporate citizenship and enterprises’ societal responsibilities do, however, not only stem from the deregulation of the national economies. They are also related to administrative problems within the nation state and the growth to limits of governmental commitments, as well as to the rising interest in the general public in immaterial values, corporate behaviour and corporate ethics. Today regulatory instruments that previously were restricted for the state are supplemented, and sometimes even contested, by new forms of public/private arrangements. New forms of authorities are emerging on regional, national and trans-national levels. These arrangements are not all the same, they are spread out along the private/public continuum, some of them with little state involvement such as self-reporting supervising activities, independent certification organization, codes of conduct. Other arrangements build more clearly upon already established forms of legitimacy, where the nation state still is the major player. But in any case, they confirm that it is no longer taken for granted that social concerns are the business of nation states. In Saskia Sassens’s terminology (1998), new ‘sites of normativity’ are appearing on the global scene, with power and resources to influence, shape and fashion thoughts and actions of others. These actors, often organizations of some sort, work by crafting and diffusing norms, standards, codes of conduct, and by putting into work educational programmes for the transformation of minds and actions. They work, we suggest, by way of sway.

Organizationally, there is a zone of convergence, in which the language, the ideals, and the values of the corporate sphere increasingly overlap with that of the public. For example, public authorities are today using terms emanating from the market to describe the direction of their organizational change. Organizations are to be made more ‘flexible’, aim for ‘best practice’, be more ‘customer-oriented’, and ‘cost-efficient’. Forms of governance with business-oriented values, what we may call ‘managementality’ (Nyqvist, 2008) are being developed and put into practice. On the other hand, values that traditionally have been associated with public administrations have travelled into the sphere of business. Enterprises are now becoming more ‘responsible’, there are ‘ethical accounting principles’, and standards for moral conduct. In line with, or responding to, democratic ideals, corporations are making themselves amenable to claims for more ‘transparency’ (Garsten & Lindh de Montoya, 2008). There is thus a criss-crossing of established boundary-lines, and a negotiation as to

where to position the organization along the continuum of profit and social good. How are new terms and ideals brought into an alternative sphere of activity? What happens when business becomes social and public authorities become market-oriented? Also, as different logics, different priorities, and different values meet, tensions and frictions may, and often do emerge. What is at stake in negotiations and battles over priorities?

There is ample evidence to suggest that not only are there new sites of normativity emerging, but new 'programmes for normativity' are as well being developed. Managers, job-seekers, investors, and retirees are learning to think about their activities in the market in new ways. Educational programmes aimed at teaching employees to audit themselves, or how to engage in skills enhancement'. Likewise, leadership programmes are being developed to help managers to think ethically. Correspondingly, new forms of partnership and collaborations between the corporate and the public sphere are being developed. These new alliances speak of new agreements and alignments, temporary or longer term. A number of questions emerge out of these new constellations. How to merge the logics of the market with social and ethical logics? What are central tensions between these 'strange bedfellows'? Which are the mechanisms applied to make these actors legitimate? What are the future prospects for the state, a player among non-public stakeholders? How are the multilateral, horizontal networks between public and private authorities regulated?

In the balancing of economic and social values, both individuals and organizations may look for new ways in which to 'give and take'. New forms of reciprocity may be seen, that speak both to the forms of alliances that are developed and to the values that are being exchanged and shared. It may be in the informal economy of service exchange that we find people balancing the financial with the social investments in ways that establish a reciprocity of sorts. It may also be in the interest of loan providers to refrain from high interest rates in order to 'give something back' to people with little financial resources. How are such exchanges reasoned about so that they appear legitimate and reciprocal?

Throughout recent years the corporate world has gradually included the idea of social responsibility into their communication towards the outside world. Large corporations all over the world have joined the mission of corporate social responsibility (CSR), incorporating codes of conducts and accepting standardization organizations scrutinizing their business (see e.g. Garsten, 2003; Boström & Garsten, 2008). Portraying an image of true commitment towards issues such as human rights, labor standards, the environment and anti-corruption has become an almost for granted taken feature in the annual reports of leading businesses around the world. The idea of CSR has most definitely had a great impact on the corporate sphere. In this paper we aim to open up the corporate box, looking at the ideas and thoughts of Swedish corporate leaders in regard to social responsibility. We aim to untangle the idea of what it means to be *social* by analyzing the stories of people within corporate organizations unveiling the ideas permeating the corporate discourse in regard to CSR.

Starting in the fall of 2007 and ending in the spring of 2008, 25 interviews were carried through with people working at management level at five Swedish companies. This study is part of the research programme *Social Affairs – Governance for a Normative Economy*, funded by the Bank of Sweden Tercentenary Foundation. The programme is located at Score (Stockholm Centre for Organizational Research) and engages about ten researchers from social anthropology, economic history, political science, and business management. This report is based on interviews with corporate leaders at ABB, AstraZeneca, Elanders, Electrolux and Ericsson. The participating companies were chosen in cooperation with researchers at the Innovation Management Cooperation Research Centre at the University of Miskolc with a comparative ambition to investigate the same five companies in both Sweden as well as in Hungary. The study resulted in a report (Ardenfors, 2009) that presented the stories and reflections of these people.

The main objective of the study was to get an understanding of how people in leading positions working at corporations committed to a CSR agenda talked about, or articulated, the idea of CSR and the work that a CSR agenda brings. The participants were asked to answer questions about how they viewed the role of corporations in regard to the surrounding society. They were also asked to talk about what they thought of as the commitment; how far the responsibility of CSR reached and also to describe what they thought was the origin of their company's CSR agenda. In addition, questions were also asked about CSR in regard to making profit and about risks and expectations. The interviews were analyzed and the study resulted in a few interesting privities about the response within the corporate world toward the idea of CSR.



Even if the result cannot be generalized and applied to all businesses everywhere, the stories of the participants were very much alike which implies that a common idea of CSR in some sense has rooted among Swedish companies. The stories reveal an ambition to act in accordance with the expectations of the surrounding society, exposing a high degree of perceptivity. The participants did not talk about companies as segregated entities in relation to the surrounding society; rather corporations were described as parts of society with the responsibility to act in unison with the adjoining world. When asked to talk about risks, stories about risks in regard to having a CSR agenda as well as not having a CSR agenda were told. However, the risk of not having a CSR agenda was especially emphasized, or rather; the risk of being discovered with not taking responsibility for e.g. production in regard to social, ethical or environmental issues was talked about as a potential disaster (see also Garsten & Hernes, 2008). The longterm risks mean losing business shares, the trust of the consumers and in the end not surviving as a company. Thus, the mission of CSR means focusing on the outside world and focusing on stakeholders, taking into account their agendas while formatting their own. This is also very closely linked to an idea of how to make profit; having a CSR agenda was described as having an obvious impact on the profit of the companies.

What the report showed was that even though the participating companies differ from each other in terms of size and business, the ideas of CSR were talked about in very similar ways among the interviewees. This was an interesting finding because it brought the notion of the idea of CSR as quite well rooted in the Swedish corporate world. However, this leads to further interesting questions about how well attached these ideas really are in terms of real consequences to the business of the companies. Even though the study did not investigate or compare the stories about CSR to the actual work of the companies the report still gives a hint about how well attached the idea really is. The report namely shows that the talk about CSR, how enthusiastic and committed it might have been, still was kept quite general.

By talking about CSR in a general way a space is created that allows for a maneuver and adaption depending on situation. It can be seen as a formative and adaptable form of CSR. Here we talk about it as a responsive form with the objective to take the result of the study one step further. We intensify the analysis and focus on what this kind of view on social responsibility actually reveals. We discuss what the consequences of the responsiveness could be. By taking departure in the notion that CSR is formative and talked about in a general way, the idea is to deepen the understanding of the reality of corporations in a transnational world. How can we understand this way of using the term CSR? What values are negotiated in the articulation of a corporate positioning? The discussion can be connected to the challenges of a global market economy and of the limits of governance in transnational financial flows and managerial activity. We argue that this can be seen as a logic of appropriateness.

### **Capturing ‘the social’**

In order to capture what the commitment to being ‘socially responsible’ means to the respondents, the stories of management within organizations that portray themselves as socially responsible were analyzed. Focus was placed on how they talk about CSR, how they describe the reason behind working with CSR, the role of the company in society, the mission of committing and where to draw the line. With this in mind it is important to note that what is presented in this report may not give a full description of the CSR work of the participating companies, rather it presents the ideas and thoughts identified in the talk of the participating people.

Narratives can be described as the main mode of human knowledge (Czarniawska, 1998:3) and the narrative approach has had a great impact on different areas of research. Within the field of policy studies this type of approach is used as a way to understand how certain ideas, shaped as arguments and preferences, push and create political agendas. Fischer (2003) discusses narratives in terms of storylines that are used in the everyday communication between people and give voice to ideas that can be found on the macro level of a discourse. Through narratives individuals position themselves within their respective community and understand goals and values within social groups and conventions (Fischer, 2003:161f.). In the field of organizational studies the narrative approach can be used when collecting organizational stories for analysis (Czarniawska, 1998:13f.). There is no clear connection between the narrative approach and any specific method but one way to go about is to conduct interviews (Czarniawska, 1998:20), transcribe the interviews and then analyze them through a

code system in order to discover common denominators within the material. By putting together tables that illustrate narrative tendencies in the material, stories within the dominating narratives can be identified (Roe 1994:155ff.).

Initially, there five prioritized business areas or positions were approached; the CEO or manager, CSR manager, head of HR, head of PR and head of Sales. The areas were also chosen in cooperation with researchers at the University of Miskolc in order to simplify comparison. At each company five people were interviewed, with the exception of one where two people participated in a joint interview due to a request made by the company. An interview guide was used and the interviews were conducted at the workplaces of the interviewees, except for one that took place at a café. The interviews were relatively structured in order to allow for comparison, they were recorded and lasted for 40-90 minutes. The interviews were then transcribed and analyzed through a code developed within the qualitative data program NVivo and before the material was analyzed the interviewees were given the possibility to read the transcripts and make comments.

The five companies participating in this study all have developed codes of conducts that contain rules on how to behave in accordance with values of the company. These codes of conducts resemble the content of the UN Global Compact and employees have been asked to sign documents where they bind themselves to these rules. The participating companies have implemented these codes of conducts within their respective organizations in order to ensure a CSR compliant way of doing business. This is however carried about in different ways. Elanders mainly use the code when doing business and have not implemented it within the organization the way the other four have. ABB, Astra Zeneca, Electrolux and Ericsson on the other hand use well developed internal systems for ensuring that the contents of the codes of conducts are understood and practiced by everyone working within the organizations. A reason for this might be the difference in size between Elanders and the remaining four companies. Also, all five companies have joined different kind of organizations and networks working with CSR and have a clearly expressed ambition to be as transparent as can be towards the outside society. This is however not presented further in this report since this study focuses on the views and stories of corporate leaders working within corporations advocating a CSR agenda. People at all five companies have however expressed an interest in these issues, which was especially apparent in the initial phase when the companies were approached with a request to get access. In general the interviewees were very willing to participate and interested in the study and the field of CSR.

### *Positioning the company*

Starting off by looking at how they talk about the role of the company in society, the analysis shows a few common stories from people at all five companies. There are mainly two ideas that dominate the empirical material; the idea of the company playing an important role with regard to being an employer and the description of the products of the company as important to society.

The employer role is talked about in terms of creating work and therefore contributing to the governmental income through taxes. It is also talked about in terms of responsibility for the people employed and the importance of providing good working conditions. When talking about products the stories contain links between the product, or specific knowledge within the company connected to the production of the product, and its important place in society. The idea of being a part of the surrounding society, acting within an institutional setting, is highly present. The borders between what is inside as well as outside of the company are however not all that easy to determine. The stories about commitment are very much characterized by ideas about doing what is 'right'. In this mission focus is aimed towards two categories of receivers; stakeholders and issues, and within both categories there are clear differences between the companies in regard to what type of stakeholders or issue they aim their focus. Common to all of them, however, is that the focus is directly linked to the core business of the companies, or the local community of which they are a part. To have a social commitment means that the company has a responsibility to act in a socially responsible way in all its interactions with the outside world. Also when it comes to projects being run outside of the company's core business, in e.g. the third world, there is still a clear ambition to keep the activity closely linked to the core business of the company.

What the commitment to social responsibility actually means is thus very much dependent on the surrounding society and whatever issues that come in the companies' way. But how far does this commitment reach?

#### *The range of CSR*

Being socially responsible, whether it means focusing on human rights or on the environment, has a limit. A line has to be drawn both internally as well as externally in order to delimit the field of CSR. Among the stories, clear opinions can be detected about social responsibility stretching inwards as well as outwards. Where to draw the line is however not all that clear.

In the narratives, there are two different kinds of social responsibility that is often mentioned in regard to CSR: the responsibility of the employees towards the company and the responsibility of the company towards the employees. The individual also has a responsibility towards the collective and it is quite extended. At all companies, with one exception, there is an anonymous reporting system for staff to use whenever they come across behavior that is not in accordance with the code of conduct or the ethical rules of the company. It is also of great importance that the staff acts in accordance with, and support, the core values and the ethical rules of the company.

Committing to being socially responsible also means focusing on the outside world. 'The social' also stretches outside of their own corporation. The stories do, however, reveal a degree of vagueness in determining the range of the commitment to being socially responsible. There is a common emphasis on the importance in following laws, but since laws differ depending on national context, this creates a space for transnational corporations, like the five participating in this study, to make their own decisions regarding what laws to follow.

#### *Making profit through CSR*

What the commitment to social responsibility is and how far it reaches is hard to define. However, working with CSR and having a CSR agenda is considered closely linked to the core business of the companies and a means through which they can make profit.

To act in an ethically correct way is thus a way to be profitable, for example in regard to bribes and corruption. Ethically correct behavior is generally seen to benefit the company and in the long run it means that the company can make profit in a responsible way. 'The social' is therefore talked about as a part of the determination of profit. One of the interviewees at Electrolux says:

*"... if we don't have a CSR agenda, or if we don't have an ethical profile, an ethical commitment towards the surrounding society, in the long run people won't buy our products, because consumers of today are well prepared, demanding and they don't want to support a company they don't see as, as fair in this area (...) we would loose, we would loose sales profit if our trademark was hurt because we didn't behave in these kind of issues..."*

#### *Risks and expectations*

The managers interviewed talked about risk and expectations as having influence on the development of CSR. Risk is mentioned in regard to both having a CSR agenda as well as not having one. One manager talked about the importance of acting responsibly as a supplier to the public sector; lacking a CSR agenda would probably have severe consequences. Risk is also associated with not being able to control or have complete knowledge of the organization as a whole as well as the suppliers. At Electrolux one of the interviewees exemplifies this:

*"... for example if you don't have a well-functioning control over your productive apparatus and all of a sudden it is revealed that you have child labor in your factories, or that it all of a sudden is revealed that you have suppliers that have child labor in their factories, or that you discover that you have suppliers that deliver material that is poisonous or have a big impact on the environment. Here there are of course a huge risks towards the consumers that they, I mean then we would be screwed..."*

The above mentioned risks are not risks in themselves, but become risks as societal expectations are taken into account. Expectations from politicians, the media, consumers and others are what shape the idea of risk among the interviewees. In order to eliminate risk it is thus important to prevent and work proactively.

There are, however, also risks associated with acting in a responsible way. These are mainly talked about in terms of costs and expenses as the commitment of being CSR compliant prevents companies from participating in certain kind of businesses. It also has to do with costs in regard to internal issues connected to the work within CSR:

*"... it costs money to do this work and to have an organization and a staff and an ongoing work focused on thinking more on the environment and other social commitments, and it is reflected in the price to our customers and there is always a risk that we are more expensive..."*

They also talk about risks in regard to communication and that there is a balance to keep between communicating too little and too much.

In their talk the participants connect the ambition of taking social responsibility to thoughts on risk.

The idea of risks associated with not matching the expectations of society is apparent.

### Concluding notes

This paper is based on the narratives of managers at five Swedish companies, with transnational reach. Thus, the talk analyzed here is the discourse of people who have the position to define, decide and influence the CSR agenda of the companies.

At a general level, the talk of management at the five very different companies is surprisingly univocal. Despite the fact that the companies differ from each other both in size and activities, the stories presented in the report portray shared ideas and views in regard to CSR. The idea of CSR seems to have rooted among people within the Swedish corporate world regardless of company or business. Different kinds of corporations can be recipients of the same type of ideas, but they differ from each other in their ways of incorporating them (Johansson, 2002:99f.). In this study, all five companies participating have responded to the idea of CSR but embraced it in very different ways when focusing on different kinds of stakeholders and issues.

The analysis of the way the interviewees talk about the origin of CSR, about the risks, expectations and the position of the company in relation to the surrounding society show that companies are thought of as integrated entities of society. Responding to societal expectations is seen as a strategy to handle risks. The awareness of being part of a bigger community is highly present and the ideas of risk and social responsibility are closely interwoven. The talk especially emphasizes the risks associated with *not* having a strategy for working with CSR. This can be described as a responsive form of CSR as opposed to a proactive form.

The analysis also shows a kind of uncertainty with regard to costs and profits connected to CSR. CSR is seen as a necessity in order to make profit; if a company does not have a CSR agenda it will be hard for it to survive. Simultaneously, the interviewees talk about the financial costs associated with having a CSR agenda. The loss of profit and the costs of having a CSR agenda are however separated from each other as the interviewees describe costs associated with not taking responsibility as long-term and the other as short-term expenses. Successful ideas are not always the most efficient (Røvik, 2004:34ff.), but despite this they are still incorporated into the activities of corporations (Meyer & Rowan, 1977:154ff.), which is precisely what this report shows.

The stories if managers unveil a view of CSR commitment as hard to both determine and delimit; but still, the idea of the commitment has an important part to play in making business. The analysis shows that 'the social' is talked about in terms of having an obvious and evident connection to the profitability of the business. Thus, the idea of CSR can be seen as kept very general which creates a space to adjust and determine the meaning of the term depending on the situation. To keep the definition of different terms vague and general creates a certain space for maneuver (Alexius, 2007:77f.), which can be detected in the material. Whether it is a conscious choice or not, talking about CSR in a general way, defining it differently depending on situation (e.g. customer, NGOs, core business) creates a space that allows for a more strategic use of the term. However, even though the term CSR is kept general and flexible, the idea of taking a social responsibility and having a CSR agenda seems important to the people interviewed. Working with CSR is something meaningful to

them. They talk about it as being important, in terms of being part of something bigger, and ‘doing good’.

As a closing note, the analysis shows that the commitment to being socially responsible is connected to notions of the expectations of the surrounding society linked to ideas of risks. The talk shows a responsive form of CSR and is characterized by a general idea of what social responsibility actually is. It is described as an obvious prerequisite in order to make profit and therefore of great importance to the core business of the company. It is also viewed as something important and something that brings a certain sense of pride to the people within the organizations.

In the global economy, the sway of CSR and related agendas have spurred new agendas to be added to the business agenda and new markets for CSR tools to open up, with new tools and new professional roles attached to them. New normative packages are appearing on the global scene, backed by corporate power and resources to influence, shape and fashion thoughts and actions. How the social is strategically and contextually matched to the economic remains a classic research question, with great potentials and a number of challenge for practice.

## References

- Ardenfors, M. (2009). *The Commitment of Social Responsibility: Corporate Reflections on the CSR mission*. Score Working Paper Series.
- Alexius, S. (2007). *Regelmotståndarna: om konsten att undkomma regler*. Diss. Stockholm: Handelshögskolan.
- Boström, M. & C. Garsten, eds. *Organizing Transnational Accountability*. Edward Elgar
- Czarniawska, B. (1998). *A narrative approach to organization studies*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Fischer, F. (2003). *Reframing public policy: discursive politics and deliberative practices*. Oxford: Oxford University Press.
- Garsten, C. (2003). The cosmopolitan organization: An essay on corporate accountability, *Global Networks* 3 (3): 355-370.
- Garsten, C. & Hernes, T. (2009) Introduction: Dilemmas of ethical organizing in Garsten, C. & T. Hernes, eds. (2008). *Ethical Dilemmas in Management*. Abingdon, Oxon: Routledge.
- Johansson, R. (2001) *Nyinstitutionalismen inom organisationsanalysen*. Lund: Studentlitteratur.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (2002). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. In Holmblad Brunsson, Karin, ed. (2002). *Organisationer*. Lund: Studentlitteratur.
- Nyqvist, A. (2008). *Opening the Orange Envelope: Reform and Responsibility in the Remaking of the Swedish National Pension System*. Diss. Stockholm University: Dept of Social Anthropology.
- Roe, E. (1994). *Narrative policy analysis: theory and practice*. Durham: Duke University Press.
- Røvik, K. A. (2004). *Moderna organisationer: trender inom organisationstänkandet vid millennieskiftet*. Malmö: Liber.
- Sassen, S. (1998). *Globalization and Its Discontents*. New York: The New Press.

## KNOWLEDGE - BASED INTANGIBLE ASSETS AS A SOURCE OF BANKS' COMPETITIVENESS IN POLAND

*Monika Klimontowicz*

mgr, PhD candidate

*Karol Adamecki University of Economics in Katowice, Poland*

### **Abstract**

Owing to increased competition in the financial service industry, internationalization and globalization, implementing new products, changes in consumer needs and technological progress, banks find themselves faced with the necessity of specifying the determinants of competitive advantage.

Over the two last decades intangible assets has become a crucial factor which is directly connected with banks' competitiveness. Competitive intangibles directly impact effectiveness, productivity, wastage and opportunity costs within an organization and finally the general financial results.

The purpose of this paper is to identify the intangible assets which influence the process of gaining the competitive advantage and to present the role of knowledge-based intangible assets in that process.

### **Key words**

intangible assets, banks' competitiveness, competitive advantage, intellectual capital, banks' value

### **Introduction**

The changing economic environment has a significant impact on banks which, in the face of low rates on loans, rate competition for deposits and the general market changes, industry trends and economic fluctuations, struggle to manage their interest rate spread effectively. It has been a challenge for banks to set their growth strategies with the recent economic market. Marketing, over the last two decades, has become a crucial factor which is directly involved in charting a bank's future. Strategies oriented towards defining the target mix of future consumers has become a routine topic of discussion. At the same time better product, convenience and lower fees are not enough to make the consumers to be loyal. Nowadays the most important challenge for banks in Poland is not only determine factors which influence competitive advantage but find the way how use them effectively.

Undoubtedly knowledge-based assets are the preeminent resource for creating economic wealth. Tangible assets such as property, branches and equipment continue to be important factors of competitiveness but their relative importance has decreased. On the contrary the importance of intangible, intellectual assets has increased in developing and maintaining competitive advantage, value creation and competitiveness. The intangible assets are the items that create the loyalty of customers, competitive advantage and banks' value in a long-term perspective. Recent studies have found intangible assets to be large and important but difficult to be measured. Competitive intangibles directly impact effectiveness, productivity, wastage and opportunity costs within an organization and finally the general financial results.

This paper presents banks' competitive advantage factors, the role of intangible in the process of gaining competitive advantage and the influence of knowledge-based intangible assets on banks' competitiveness and their market value in Poland.

### **RESULTS**

#### ***Banks' Competitive Advantage Factors***

Over the last decades situation of the banking sector in Poland has changed remarkably. The new Act of Banking of 1989 introduced a regulation that enabled the establishment of non-state banks in Poland.

From the very beginning the National Bank of Poland had pursued quite a liberal licensing policy. The domestic market response was immediate. By the end of 1992 there were 54 domestic banks. Yet, they were in general very small and in many cases state-owned companies or municipalities were their shareholders. In the first years there was not much interest among reputable foreign banks in establishing activities in Poland. This may be easily explained by a poor macroeconomic situation, the country's indebtedness, and an early stage of market reform at that time. However, it is worth noticing that during the first two years of transition (1990–1991) there were 4 banking institutions which established in Poland 3 banks under their brand names. These were: Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG and Centro Internationale Handelsbank AG (which together established one bank: Raiffeisen-Centrobank), Creditanstalt and Citibank. Two renowned banks: ING Bank N.V. and Societe Generale established branches in Warsaw. Seven other foreign banks were established in Poland in the years 1990–1993 by a number of other foreign banks, investment funds, foreign companies and, in some cases, with a small participation of Polish state-owned banks or enterprises and state agencies. Initially a scope of their activities was very limited and they concentrated on servicing foreign enterprises active on the Polish market. Therefore, at that early period foreign banks did not compete with state-owned and new domestic banks – they were active on different markets. It had not been until 1995 that foreign banks started to be perceived as competitors. This was caused by both: an increase in the number of foreign banks and their shift from a narrow range of services to a wide range of the banking sector activities. (Balcerowicz, Bratkowski 2001).

Today the banking sector in Poland is mainly dominated by foreign-owned institutions. From among 64 commercial banks (as of November 2007), most are fully or partially privatized. Their privatization was realized by the biggest financial institutions in Europe and the world. As a result, a considerable amount of Polish banks' equity is in the hands of foreign investors (see Table 1). Beside the ownership structure the crucial factor which influence banks' competitive behavior are: technological revolution, deregulation, liberalization and globalization. Additionally banks have to compete with other non-bank financial institutions.

The sum of all changes which have appeared in market environment makes the banking sector to be highly competitive (Pietrzak 2003, Harasim 2004, Korenik 2006).

**Table.1 The ownership structure of banks in Poland** (www.nbp.pl)

Ownership	Percentage
foreign investors	70,9%
state treasury	11.1%
state legal persons	2.2%
co-operative banks shareholders	4.2%
other domestic entities	12.2%
small private shareholders	13.3%

Owing to increased competition in the banking service industry, internationalization and globalization, implementing new products, changes in consumer needs and technological progress, banks find themselves faced with the necessity of specifying the determinants of competitive advantage.

The competitive advantage is defined in very different ways. Generally it is a ability or circumstances which let bank gain the advantage over other banks and financial institutions (Harasim 2005).

According to [M. Porter](#), the three methods for creating a sustainable competitive advantage are through:

- [cost leadership](#) - cost advantage occurs when a firm delivers the same services as its competitors but at a lower cost;
- [differentiation](#) - differentiation advantage occurs when a firm delivers greater services for the same price as its competitors. They are collectively known as positional advantages because they denote the firm's position in its industry as a leader in either superior services or cost;

- focus (economics) – a focused approach requires the firm to concentrate on a narrow, exclusive competitive segment (market niche), hoping to achieve a local rather than industry wide competitive advantage. There are cost focus seekers, who aim to obtain a local cost advantage over competition and differentiation focuser, who are looking for a local difference.

A firm possesses a sustainable competitive advantage when its value-creating processes and position have not been able to be duplicated or imitated by other firms (Porter1998). According to Kay the maintenance of competitive advantage depends on two groups of firms' capability:

- distinctive capability – attributes which other not have and cannot duplicate, such as a structure of relational contacts within or around organization with employees and with customers and suppliers, reputation and innovation;
- reproducible capability – attributes which can be created (or purchased or leased) by any company with reasonable management skills, skills of observation and financial resources, thus by themselves cannot be a source of competitive advantage. Many technical, financial and marketing capabilities are of this kind.

Sustainable competitive advantage is achieved by continuously developing existing and creating new resources and capabilities in response to rapidly changing market conditions. Distinctive capabilities need to be supported by an appropriate set of complementary reproducible capabilities to enable a company to sell its distinctive capabilities in the market it operates. Among these resources and capabilities intangible assets are the most important value-creating assets.

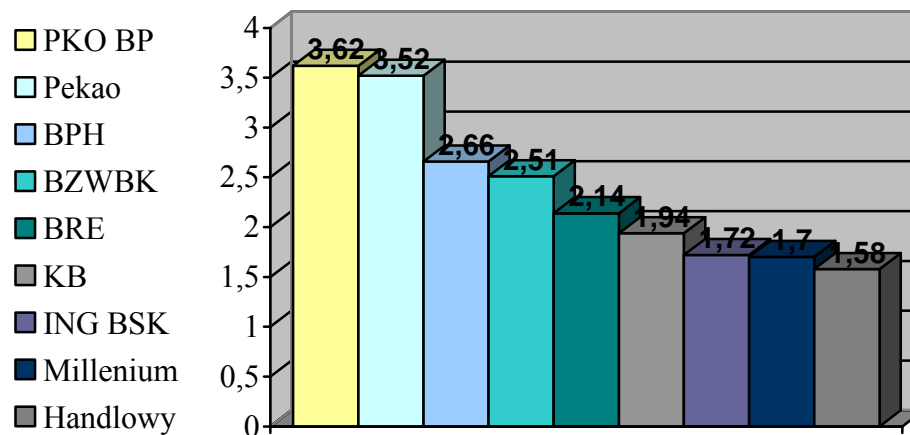
### ***Nature and kinds of knowledge-based intangible assets***

Nowadays the real value of bank is based on assets that economists have not always known how to measure – intangible assets. The expansion of services sector, stronger competition and the emergence of new information technology have accelerated the shift toward a knowledge-based or innovation-driven activities which rely largely on human capital and knowledge. Knowledge embodied in intellectual assets is becoming crucial for banks' competitiveness and growth. Competition is forcing many companies to accumulate intellectual assets and use them effectively to produce profitable innovation. The intellectual assets are not always separately identifiable, but tend to be complementary and can overlap significantly. They by themselves neither create value nor generate growth. They need to be combined with other factors. The ability to create economic value from intellectual assets is highly contingent on the management capabilities of individual bank. The role of management is to direct investments to areas of higher expected returns and develop processes ensuring that those returns are realised (Bismuth, 2008).

Knowledge-based bank is defined as the cumulative stock of information and skills derived from use of information by the recipient. Being knowledgeable organization implies having capabilities or competencies likely to be valuable in the future as well as the present. Intellectual capital is, in fact, a term used to describe organizations of knowledge which use their intangible assets as resources to secure competitive advantage. They also use other intangible assets, such as specific techniques and products, patented processes, know-how inherent to service production and to knowledge of the market, and their own competitive intelligence. (Bilich, Silva, 2006).

Current financial statements provide very little information about knowledge-based intangible assets. Much of the information that is provided is partial, inconsistent and confusing, leading to significant costs to companies and investors (Lev, 2003). However the intangible assets are the source of competitive advantage (Harasim 2004). They are the claim to the future benefits and generally they are now worth an average three times more than the physical assets a company may possess (Wagner 2001). According to Low and Kalafut research up to 35% investors' decisions is based on intangible assets. Figure 1 presents how many times selected Polish banks' market value is higher than their assets value.





**Figure. 1. Market value of selected Polish banks converted to 1 PLN of ownership capital (Hucik-Galicka, 2008)**

There are a wide variety of intangible assets present in today banks' environment. All of them have the following attributes:

- are not physical in nature,
- have specific identification and recognizable description,
- are subject to private ownership and transferability,
- generate some measurable amount of economic benefit in the form of an income increase or a cost decrease which may be measured in any of several ways including net income, net operating income or net cash flow, etc., and

enhance the value of other assets with which it is associated (Green, 2007).

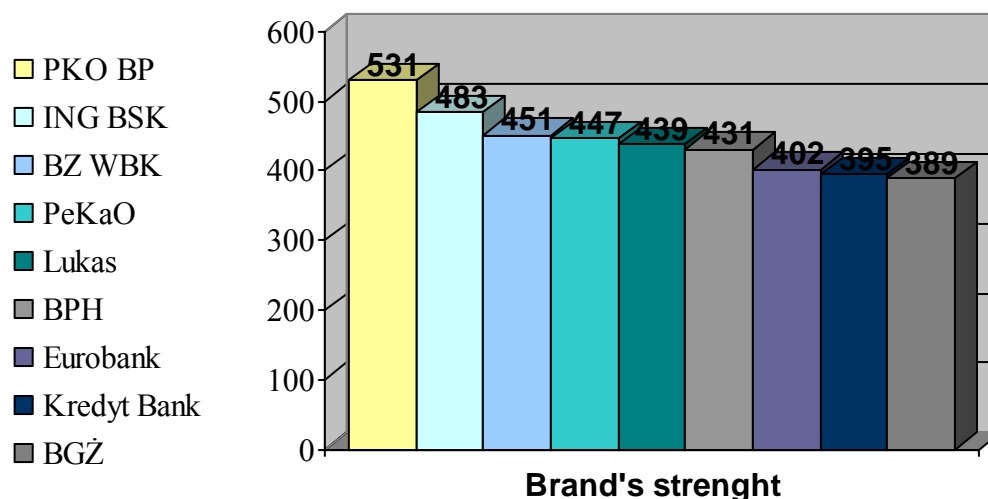
Knowledge-based intangible assets can be divided into four categories:

- market assets,
- human assets,
- processes assets, and
- intellectual property assets.

Other intangible assets include contracts, which became a more-critical management area as outsourcing increases, and statutory-based assets, more commonly known as intellectual property: patents, copyrights, trade name, and the like (Wagner, 2001). The question is which intangible asset is crucial for gaining competitive advantage.

### ***Market Intangible Assets***

The first market intangible asset that surely impacts banks' position on the financial market is their image. It is important for every bank activity and makes it possible to remain competitive. The image of the bank is related with people attitudes, feelings and expectations and it is influenced by many factors (Jagelaviciene, Stravinskiene, Rutelione, 2006). One of the most competitive image factor is good brand because it makes the bank and its services recognizable and memorable on the market. The ranking of the most precious Polish brands shows the strength of Polish banks' brands. It is the first research on Polish market based on financial criteria and verifying in what extent recognisability, prestige, loyalty and the other quality factors influence the brand value. According to the ranking the brand strength is the most important factor because it is a measure of management effectiveness. It shows the relation between the brand value and annual sales value. The Figure 2 presents the strongest bank's brands in Poland.



**Figure 2. The strongest banks' brands in Poland**  
(The Ranking of the most precious Polish brands, 2008)

The next market-based intangible assets are distribution channels and sales strategy. For half of the millennium most of the banks have worked on the basis of physical distribution. Nearing the end of the first decade on the new millennium electronic distribution has matured, works and is proven. Bankers have added automated teller machines, call centres, the internet and the mobile as an extra layer on the foundation of the branch distribution system. The past few years they focus on the multichannel sales strategy and transformation project to improve branch sales (Skinner, 2008).

The market-based intangibles also relate to effective usage of banks' databases that is aimed to attract and retain clients by better identifying their needs. It enables banks to prepare their customer-oriented strategy, to develop better information about clients, to better serve clients' needs and reap profits through increased cross-selling and up-selling. The bank services industry is the consumer-focused one and the good customer service is the goal to which most of these banks aspire. Document such as Good Banking Practise Code presents principles to which most banks have agreed and to which they have committed themselves to comply. Today in Poland a large-scale computer system that stores detailed historical data on customer transactions is implemented in banks and it is used for client segmentation and preparing direct marketing campaigns. According to Brzozowska research Polish banks use their databases mostly for mailings (78% of them) and e-mailings (65%) but during the last decade the importance of call centres increases systematically.

### ***Human Intangible Assets***

A company's human capital asset is the collective sum of the attributes, life experience, knowledge, skills, potential, inventiveness, energy, and enthusiasm that its people choose to invest in their work. It's important to remember, however, that individuals are only an asset insofar as they choose to invest their human capital in an organisation. Human capital is not about describing people as economic units, rather it is a way of viewing people as critical contributors to an organisation's success. It means both physical and intellectual ability.

Human capital management is a reciprocal relationship between supply and demand: employees, contractors and consultants invest their own human capital into business enterprises and the business enterprises need to manage the supplier. Understanding how and why people add value or not to an organisation is an important, and difficult, management skill for the 21st century.

There is much attention focused on investment in:

- the development of a competent workforce which produces gains for the bank through their knowledge, capacity for action and creativity,
- an internal structure which includes new concepts of management, information systems, technology and use of networking, serving as support to allow human resources to develop.

Because of the personal and perceptual dimensions of knowledge the highest return-on-investment knowledge management effort is frequently realized by concentrating on:

- presenting and structuring information in such a way that it supports reification of knowledge and knowledge-enacting behaviours,
- building conceptual frameworks that allow the sharing of ideas and abstractions between people working in the same conceptual spaces,
- identifying individuals or groups who possess critical knowledge, and then supporting these people appropriately with the right techniques and resources(May, Taylor, 2003).

One of the more important knowledge classification schemes is a partition into *explicit knowledge* and *tacit knowledge*, based on where the knowledge resides in a organization:

- explicit knowledge is formalized and transferred by known transfer forms, such as documents, data, reports, pictures, correlation tables, etc.,
- tacit knowledge determines the individual employees skills, experiences, beliefs, intuition, etc. It is not formalized, theoretic, and practical information. It includes many knowledge components of the specialists employed by the enterprise.

Both way of developing the organizational knowledge base (explicit and tacit) and its use are very diverse depending on the personnel's skills, specific goals, and actions of the enterprise, its organizational structure, management methods, traditions, culture, and the environment (Hejduk, 2005).

### ***Process Intangible Assets***

True sustainable advantage will only be created by those banks that successfully integrate their use of client information, sales process across all channels and their technology platforms into a complete and comprehensive solution for clients (Ptak, 2001). Taking into account web culture which creates a generation of people who live and work differently from previous generations the next generation of client will be the most influential factor in the future of banking technology. Apart from other intangibles, trade names and trademarks current technology is often the primary intangible asset identified and valued (Cohen, 2005).

### ***Intellectual Property Intangible Assets***

Today, a banks' intellectual property is integral to its success. Intellectual property can be patents, trademarks, copyrights, trade dress (the visual characteristics of web sites, products, branches, etc.), trade secrets, certain proprietary methods of doing business and the human capital of the owners and employees.

One feature that intellectual property intangibles have in common is that historically they have been provided with some legal protection or recognition. Legal status does not guarantee that the economic benefit associated with some particular intangible asset will not be revoked. Assets of intellectual property also often share a consequential economic characteristic of being marketable. Intellectual property frequently is sold by or bought or licensed.

## **CONCLUSION**

Over the last decades situation of the banking sector in Poland has changed remarkably. Changes in the ownership structure, technological revolution, deregulation, liberalization and globalization, the competition with other non-bank financial institutions are the crucial factor which influence banks' competitive behavior. The sum of all changes which have appeared in market environment makes the banking sector to be highly competitive

Whereas the particular knowledge-based intangible assets are used by Polish banks in the process of gaining the competitive advantage, the same cannot be said in relation to the application of the complex marketing strategy to banks in their totality. The market-based assets, human intangible assets and processes intangible are thought to be crucial in the process of achieving competitive advantage. The intellectual assets are not separately identifiable in Polish banks but they realise that they are becoming crucial for their competitiveness and growth. The market-based assets which

include brand name, distribution channels, etc. are commonly used by Polish banks. The brand strength index shows that banks manage their brands and image. They also use banks' databases effectively to attract and retain clients by better identifying customers' needs. These intangible assets enable banks to prepare bank's client relationship strategy, to develop better information about clients, to better serve their needs and reap profits through increased cross-selling and up-selling. The processes intangible assets focus on gaining competitive advantage through optimizing technological and organizational processes. Those banks that successfully integrate their use of client information, sales process across all channels and their technology platforms into a complete and comprehensive solution for clients will create sustainable advantage, but the integrative perspective of intangible management still remain the exception.

## THE LIST OF REFERENCES

- Balcerowicz E., Bratkowski A. 2001: Restructuring and Development of the Banking Sector in Poland. Lessons to be Learnt by Less Advanced Transition Countries. Center of social and Economic Research, No.44 p. 13-
- Billach F., Silva R. 2006: Valuation and Optomalization of Intellectual Capital., Brasilia Journal of Business Economics, No 6, p. 25-37
- Bismuth A., 2008: Creating Value from Intellectual Assets, Journal of Intellectual Capital, Vol. 9, No.2, p. 228-224
- Brzozowska I. 2008: Marketing bezpośredni w bankowości detalicznej., Zarządzanie zmianami Biuletyn POU, No 12
- Cohen J. A., 2005: Intangible assets. Valuation and Economic Benefis, John Wiley & Sons, Inc, p. 9-26
- Green A. 2007: Intangible Assets in Plain Business Language, VINE: The Journal of Information and Knowledge Management Systems, Vol. 37, No.2, p. 238-239
- Harasim J. 2005: Bankowość detaliczna w Polsce, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, p. 127-129
- Harasim J. 2004: Strategie marketingowe w osiągnięciu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, p. 28-139
- Hejduk I. K., 2005: On the Way to the Future: the Knowlegde-Based Enterprice, Human Factors and Ergonomics in Manufacturing, Vo. 15, p. 5-14
- Hucik-Galicka S. 2008: Majątkowa metoda księgową - cz.1, www.waluty.com.pl
- Korenik D. 2006: Innoacyjne usługi bankowe, Wydawnictwo naukowe PWN, p. 15-31
- Jagelaviciene A., Stravinskiene J., Rutelione A. 2006: Image Factor which Determine Choice of the Bank., Engineering Econimics , No 4, p. 87-89
- Lev B. 2003: Remarks on the Measurement, Valuation, and Reporting of Intangible Assets., Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, <http://www.highbeam.com/>
- Low J., Kalafut P. C. 2004: Niematerialna wartość firmy. Oficyna Ekonomiczna, p. 12
- May D., Taylor P., 2003: Knowledge Management with Patterns., Communication with the ACM, Vol. 46, p. 95-87
- Pietrzak J. 2003: Czynniki przewagi konkurencyjnej na rynku bankowych usług detalicznych., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, p. 8-57
- Porter M. E. 1998: On Competition., Harvard Business Review, p.40-42.
- Ptak L. 2001: Measuring Client vFlue, CMA Management, p.38
- Skinner, C., 2008: Technology: Shaping Tomorrow - Fundamentally Flawed Thinking - It is High Time That Retail Banks Stopped Thinking of Electronic Channels as Extensions of the Branch and Started Thinking About the Electronic Structure as the Foundation upon which All the C., The Banker. FT Business., <http://www.highbeam.com/>
- Raport: Rozwój systemu finansowego w Polsce, 2008, p. 87-www.nbp.pl
- Wagner, C. G. 2001: Making Intangible Assets More Tangible., The Futurist, World Future Society 2001, <http://www.highbeam.com/>

## **STRUCTURING OF TRANSACTIONS OVER NON-CONTROLLING INTEREST UNDER IFRS**

*Olexandr Gavrys<sup>1</sup>, Petro Gavrys<sup>2</sup>*

*PhD, Professor, Dean of Business and Finance Department, M.Sc., PhD Student  
National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”*

The Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements requires the users of IFRS to prepare comparable financial statements, as comparability is seen as one of the principal qualitative characteristics to provide investors with information needed for efficient decision-making. In practical terms, preparation of comparable financial statements is conditional on consistent accounting treatment or, in other terms, application of the same accounting policies for recognition and measurement in similar situations. Simple and efficient accounting tool to achieve this end is reducing accounting alternatives for similar classes of transactions.

At the same time, in the real world companies often face significant problems while applying this principle. They have to operate in a highly complex and dynamic economic environment that gives rise to diverse new forms of economic activities. Unfortunately, adequate and timely accounting solutions can be provided not for all emerging economic issues. As a consequence, in rare cases “grey areas” emerge when accounting treatment of some specific economic situations is not clearly regulated in current accounting standards. One of such controversial practical cases is the situation when the amount of a parent’s ownership interest in subsidiary changes over time while the parent retains its controlling interest.

There are a number of conceivable combinations of changes in non-controlling interest. For instance, parent entity purchases additional portion of equity in its existing subsidiary or it sells some of its ownership interest while retaining more than 50% of voting rights. The amount of non-controlling interest also changes if the subsidiary reacquires a part of its stock or it issues some additional stock. Economically, all these transactions have a similar nature, although they may differ in form. Presently, IFRS do not explicitly require dealing with all these situations in the same way. On the other hand, U.S. GAAP gives clear indications that the changes in non-controlling interest named above represent in principle similar transactions, and, therefore, should be accounted in the same way as equity transactions. As IAS 8.12 (IASB (2003d)) specifies that recent pronouncements of other standard-setting bodies that use a similar conceptual framework while making the judgement about applicable accounting policies in cases where IFRS do not give clear accounting guidelines should be considered, this logical uniting of these transactions into one class under U.S. GAAP suggests that similar approach can be taken towards different situations of change in non-controlling interest under IFRS as well in order to achieve consistency in presentation.

As IFRS does not give clear guidelines on accounting methods applicable while addressing changes in non-controlling interest without loss of control. Hence, various accounting methods have been established in practice to fill this regulatory vacuum, often leading to quite different outcomes while accounting for basically similar transactions.

There have been developed three broad methods of accounting for changes in non-controlling interest without loss of control: entity method, parent entity extension method, and hybrid method that represents the combination of the two. In terms of initial recognition of NCI both concepts actually show certain similarities while differing primarily on the issue whether goodwill attributable to NCI should be recognized in business combinations (entity concept) or not (parent entity extension concept). As far as subsequent accounting for changes in NCI is concerned, treatment according to parent entity extension method can be seen as direct contrary to approach presented in entity method. In this case, application of parent entity extension method will have an effect that transactions should be recognized either through profit or loss. Under any of both remaining approaches, such transactions will be treated as equity transactions. Another important point of discussion is the amount of goodwill and non-controlling interest recognized in transactions. Further, accounting alternatives will be presented for basic situations of change in non-controlling interest without loss of control: (a) partial disposal without loss of control, (b) additional stock issue by a subsidiary subsequently acquired by an unrelated party, (c) acquisition of additional ownership interest in subsidiary by a parent, and (d) share

repurchase from non-controlling shareholders by a subsidiary. The idea of parent entity extension method is that on every transaction with owners of non-controlling interest entity recognizes gain or loss in the income statement. Amount of goodwill attributable to a sold part of interest in subsidiary is derecognized.

If entity accounts for disposals using the entity method, no gain or loss will be recognized in transactions with non-controlling, nor will there be any adjustment to amount initially recognized as goodwill. The amount recognized directly in equity as retained earnings is calculated as a difference between cash consideration received and the portion of net equity attributable to interest transferred to non-controlling shareholders. This approach is consistent with general approach of entity concept that no goodwill should be recognized in transactions with owners after control is acquired. The application of hybrid requires basically the same adjustments for net assets, goodwill and non-controlling interest as in case of parent entity extension method. However, direct adjustment of the equity as in equity method rather than a gain or loss will be recorded. Alternatively, the amount derecognized as goodwill in can be transferred to non-controlling interest instead.

There are concerns whether it is correct to attribute any goodwill to non-controlling interest as it was done in considering that the current version of IFRS 3 prohibits recognition of goodwill attributable to NCI. Those in favour of this approach counter this argument by claiming that IFRS 3 deals with initial acquisition of control over an entity. Therefore, it is incomparable with present situation. They argue that non-controlling shareholders do not participate in initial acquisition in the role of shareholders while here they are parties in this transaction. This would justify attributing some goodwill to them. Another situation of disposal of some interest in subsidiary without losing of control occurs when a partly owned subsidiary issues additional stock that leads to dilution of controlling interest hold by a parent. As economically situation is identical with part disposal, they should be accounted for analogically.

Under the parent entity extension method, the whole transaction will be recorded through partial derecognition of goodwill with recording some gain or loss on disposal. At the same time, some part of equity will be realigned as non-controlling interest. Under the entity method, no gain or loss is recognized. The additional amount of non-controlling interest to be recognized in transaction is calculated in the same way as under parent entity extension method. The difference between the consideration received for issued stock and the amount recognized as non-controlling interest is accounted for directly within equity. Finally, application of the hybrid method is very similar to that of the parent entity extension method. One significant exception is that no gain or loss is recognized upon the transaction. Instead of that, corresponding amount is accounted for within equity.

So far, the situation was discussed when effective interest of an entity in its subsidiary decreases. In either combination, the parent entity's effective interest in its subsidiary went down. Yet, just as probable is the opposite situation when the same entity wants to increase the majority interest in its partly-owned subsidiary. Obviously, since the situation is economically similar to the case of decreasing stake, it should also be accounted for under application of the same principles. Still, in practice accounting treatment of increases of stake in partly-owned subsidiaries is more complicated. Basically, in accounting for the acquisition of the minority interest there are two central issues to be considered: (a) whether acquired entity's net assets should be restated at fair value at the date of additional acquisition of NCI, and (b) how the excess of the purchase consideration over the carrying amount of net identifiable assets attributable to non-controlling interest acquired should be accounted for. As far as the restatement – either full or partly – at fair value of acquired entity's net assets is concerned, the answer should be negative. The reason is that IFRS 3 sees only the date of obtaining control in business combination as a significant economic event that leads to fair value adjustments. By implication, acquisition of additional NCI by a parent is not a significant economic event and, therefore, no adjustments should be made. As far as the second issue is concerned, the current version of IFRS 3 prescribes no specific accounting treatment of such transactions. In practice, the same three broad methods are applied to deal with acquisition additional non-controlling Interest in subsidiary through parent. Thus, according to parent entity extension method, the complete difference is reflected as goodwill in the consolidated balance sheet of the acquiring entity. In this case, the acquirer recognizes extra goodwill is calculated as the difference between the total consideration transferred and non-controlling interest's portion in net identifiable assets at their carrying amount. The change in fair value of entity's equity and by extension of NCI is left out of consideration. However, this method

shows some deficiencies. Thus, the amount goodwill recognized in the transaction is not based on fair values of acquired entity's net identifiable assets at the date of the transaction. Apart from that, the application of parent entity extension method for acquisition of additional NCI is not quite consistent with its own application for partial disposals, since in this case no gain or loss is recognized on the transaction. Alternatively, the application of the entity method for acquisitions of NCI is based on the same principles as in the case of partial disposal. The transaction is treated as equity transaction and has no impact on goodwill. The increase in fair value of equity and by extension of NCI is also left out of consideration.

The hybrid method, as it follows from its name, combines features of both parent entity extension method and entity method. The difference between the consideration paid for additional NCI purchased in the transaction and NCI's portion in net identifiable assets reflected in the consolidated financial statement at the date of acquiring NCI is recognized in part as goodwill and in part as an equity transaction. As a weakness of this approach can be pointed out that it does not consistently follow one single accounting concept. Also, calculation of goodwill recognized in the transaction implies the restatement of entity's net identifiable assets at fair value on the date of purchase of additional NCI, although it does not agree with idea of IFRS 3 that fair value adjustment can be made only at the date of initial acquisition of control.

As far as acquisition of additional non-controlling interest is concerned, another two theoretical methods of accounting should be mentioned, although they are not applicable under IFRS requirements. These are full step-up and partial step-up methods. The idea of full step-up method is that it adopts for acquisition of NCI the same accounting procedures as used in IFRS 3 Business Combinations when control over another entity is initially acquired, that is full restatement of all assets, liabilities and contingent liabilities of the acquired entity at their fair values at the date of transaction so as to determine the amount of goodwill associated with the deal. This method cannot be accepted under IFRS rules, because it requires full revaluation of acquired entities assets and liabilities, including recognition of intangible assets and contingent liabilities at fair value at the date of additional acquisition of non-controlling interest, while IFRS 3 allows such treatment only in case of initial accounting for business combinations with a change of control.

Further, partial step-up method adopts a largely similar approach as full step-up method above. The amount of goodwill and non-controlling interest resulting from the transaction is calculated as in full step-up method. At the same time, revaluation at fair values is made only to the extent that non-controlling involved in the transaction is concerned. This method is considered acceptable by some authors, since its application may deliver some meaningful amounts for goodwill. However, partial step-up method still cannot be applied under IFRS for the same reasons as full step-up method.

Another class of transactions that logically falls under the definition of change in non-controlling interest without loss of control – even though it is usually ignored while discussing this class of transaction under IFRS – is share repurchase. Unlike IFRS, American accounting standards U.S. GAAP treat this issue consistently with the idea that each change in non-controlling interest is basically a similar transaction and should be accounted for in the same way. For that reason, U.S. standard-setter apply the same accounting principles for all changes in non-controlling interest, including share repurchase, and account for them as equity transactions. IASB seems to be less consequent in this matter, as it could be seen above. However, in terms of accounting for share repurchase, IAS 32.33 provides a uniform regulation that entity that reacquires its own stock should deduct its cost directly from equity without any recognition of gain or loss, which corresponds with requirements of U.S. GAAP. In practical terms, accounting for share repurchases based on the same principles as acquisition of additional non-controlling interest under equity method. As it was shown in Section III.B, the fact that current IFRS do not provide clear guidance for treating changes in non-controlling interest without loss of control leads to a number of practical methods for dealing with basically identical situations. Thus, there are presently at least three conceivable different methods to accounting for this issue: parent entity extension method, entity method and hybrid method. Further, there is no common approach to accounting treatment of similar classes of transactions involving changes in non-controlling interest such as partial disposal without loss of control, acquisition of

additional interest in subsidiary, additional stock issue by a subsidiary and share repurchase by a subsidiary. This inconsistency in accounting treatment impairs central qualitative characteristics of financial statements: comparability and reliability. In turn, information usefulness of financial statements diminishes.

Yet, IASB has been aware of problems that many companies face while dealing with this issue. In the new version of IAS 27 issued in 2008r, the new regulation has been introduced for changes in a controlling interest that do not result in a loss of control. According to new IAS 27.27, entities will account for such changes as equity transactions, i.e. as transactions with owners in their capacity as owners, and as such they should be accounted for without recognition of profit or loss. Basis for Conclusion of this Standard gives some further clues as to how practically implement new regulations. Thus, IAS 27.BC41 states that no gain or loss from the changes in non-controlling interest should be recognized in transactions. The implication of this new rule is that parent entity extension method will be no more applicable for these transactions in the future. Another important application guidance contains IAS 27.BC46 by explicitly prohibiting any adjustments to goodwill or any remeasurement of entity's assets and liabilities as well as contingent liabilities subsequent to initial acquisition of control. This requirement, in effect, rules out application of hybrid method, which is based on recognition of additional goodwill, at least in the form that provides for recognition of goodwill. It also further reinforces arguments for prohibition of full and partial step-up methods. As a consequence, the application of equity method for all transactions involving changes in non-controlling interest seems to be the only plausible option in the future, even though IASB has not yet consistently opted for the entity concept. However, application of hybrid method in form that does not involve any transactions with goodwill, but rather attributes it to non-controlling interest can also be acceptable in future for entities that would conduct initial recognition of goodwill in business combinations according to full goodwill method introduced in new version of IFRS 3.

According to IAS 27.45, new regulation will be effective for preparation of consolidated financial statements with annual periods beginning on or after 1 July 2009. Certainly, this new rule will bring more clarity to this problem. Besides, new approach is also consistent with IAS 32.33 regulation for economically similar share buy-back agreements (share repurchase) that prescribes direct deduction of reacquired shares from equity with no recognition in profit or loss. Finally, it will be another step for convergence between both leading accounting standards, IFRS and U.S. GAAP. However, as indicated earlier, new regulations have to be approved by the European Commission before they become effective for listed companies in the EY member states. The timing and occurrence of this event is rather unclear, because many in Europe expressed strong reservations against some new initiatives of IASB undertaken in the first place in the revised version of IFRS 3 such as permission of full goodwill method. Both new versions, IAS 27 and IFRS 3, were developed in an intense cooperation, so rejection of revised IFRS 3 by the European Commission might well lead to automatic rejection of amended IAS 27.

As far as present situation is concerned, entities are basically free to choose which method they want to apply. The only general rule should be observed is that, once chosen, one method must be used consistently. Nonetheless, one of these methods, namely, entity method seems more advantageous than the others. This method is the simplest and the most consistent one. Moreover, its application would be a proactive preparation for changes in IAS 27 regulation that could make entity method the only alternative.



**Literature References:**

- COX, JOHN C., STEPHEN A. ROSS, AND MARK RUBINSTEIN, 1979, Option Pricing: A Simplified Approach, *Journal of Financial Economics* 7, 229-263.
- Ernst & Young, 2007, *International GAAP 2008: Generally Accepted Accounting Practice under International Financial Reporting Standards* (John Wiley & Sons, Chichester, UK).
- Financial Accounting Standards Board (FASB), 2007, SFAS No. 160 Non-controlling Interests in Consolidated Financial Statements (Financial Accounting Foundation, Norwalk, USA).
- HUSMANN, RAINER, AND SILVIA HETTICH, 2008, *Aufkauf von Minderheitenanteilen im IFRS-Konzern eber*, and JOHANNES WIRTH, 2008, *Die Goodwillbilanzierung im finalisierten BC Project Phase II*, *KoR: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 3, 139-152.
- International Accounting Standards Board (IASB), 2003c, IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements (IASC Foundation Publications Department, London, UK).
- International Accounting Standards Board (IASB), 2004b, IFRS 3 Business Combinations (IASC Foundation Publications Department, London, UK).
- International Accounting Standards Board (IASB), 2005a, IAS 32 Financial Instruments: Disclosure and Presentation (IASC Foundation Publications Department, London, UK).
- International Accounting Standards Board (IASB), 2005b, IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement (IASC Foundation Publications Department, London, UK).
- KÜTING, KARLHEINZ, C.-PETER WEBER, AND JOHANNES WIRTH, 2008, *Die Goodwillbilanzierung im finalisierten BC Project Phase II*, *KoR: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung* 3, 139-152.
- PELLENS, BERNHARD, ROLF U. FÜLBIER, AND JOACHIM GASSEN, 2006, *Internationale Rechnungslegung*, 6. Auflage (Schäffer-Poeschel, Stuttgart, Germany).
- PricewaterhouseCoopers, 2007, *IFRS Manual of Accounting 2008: Global guide to International Financial Reporting Standards* (CCH a Wolters Kluwer business, Kingston-upon-Thames, UK).

## PROGNOSTICATION OF REQUIREMENTS IS IN WARES WITH THE USE OF ECONOMIC CYCLE OF LIFE OF COMMODITY

**Kobeleva Tat'yana**

*associate Professor of Economic Faculty National technical University "Kharkov polytechnical institute" (Ukraine, Kharkov)*

### Abstract

The method of determination of requirement is offered in different commodities with the use of economic cycle of life. Determination of this concept is Given and the algorithm of application on the example of products of engineer is developed. The terms of the effective use of the recommendations developed in the article are certain.

The use on the Ukrainian enterprises of marketing conception is assumed by the leadthrough of works from research, analysis and prognostication of economic cycles of life of successive series, types of wares which are produced.

An economic cycle of life of good is a dynamics of his issue on an enterprise, beginning from development of construction of good and technology of his making and to complete completion of his production. Such the information will be invaluable at determination of perspective capacity of market in a concrete commodity, planning of his assortment, will allow to avoid errors in the conjuncture estimation of market, grounded and in time to forecast passing to the production of new model of good. The special value the economic cycles of life of wares have for of a particular branch calculations, and also for determination of the scientifically grounded assortment policy in large corporations and associations on the stake of which there is substantial part of market.

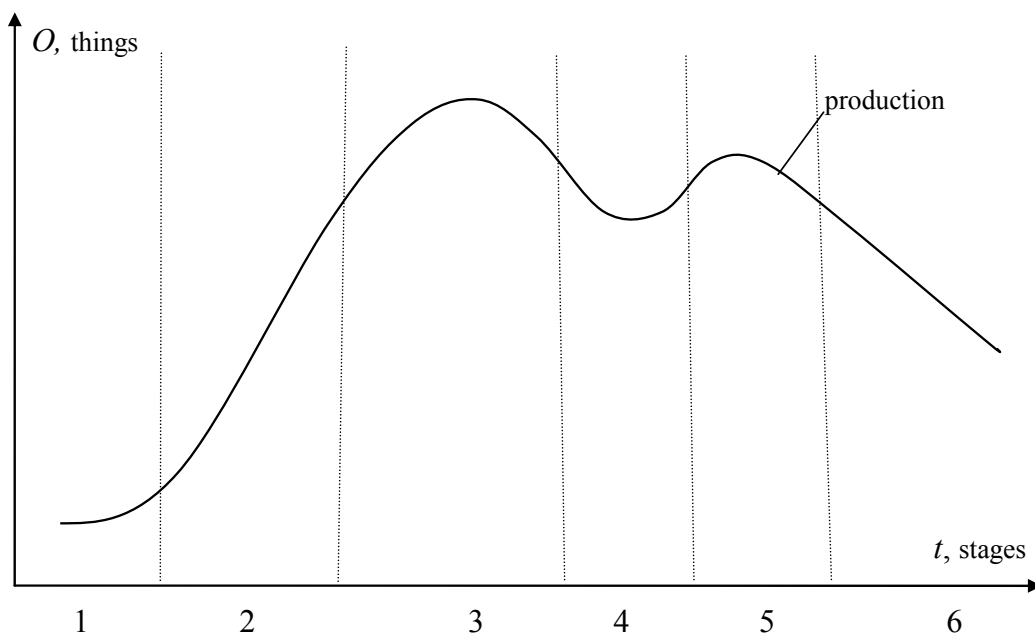
The study of economic cycles of life of any types of products it is costed to begin with clear determination of structure of cycle, logical ground of maintenance, each of the stages which are included for him. For example, in relation to the products of industry of power engineer, where the дрібносерійний type of production prevails mainly, it is costed to analyse the economic cycle of life of concrete not good, that in a number of cases with the issue of this good can make (at a single production) off, but to do research of principle of action, structural decision, technological features, stopped up in the concrete type of products which satisfies and or other necessity of market. In this connection of analysis the certain series of types of wares are added with different power, mass, specific external environments, by a design and others like that Such approach allows to spread the use of conception of economic cycles of life on the sphere of single and дрібносерійного production, which its application was laboured in.

The hypothetical curve of economic cycle of life of good is presented on rice 1. On a chart six basic stages which can describe the life cycle of any good to a full degree are selected. List and short description each of the stages resulted in a table 1.

**Table 1 - Description of the stages of economic cycle of life of new good**

№	Name to the stage	Short description of the stage
1.	Development of good	Practical approbation of scientific idea is carried out, NDDKR is conducted, creative processes prevail mainly.
2.	Mastering of production	Working off a construction and technology is conducted from data of tests of experimental standard, verification of basic designer and technological decisions, resiting of workings streams, studies of workers. Mastering of industrial issue of wares begins with his gradual taking to the planned production volume.
3.	First stages of production	The industrial issue of wares is put right in the planned volumes. Technology of production is fully mastered, the labour productivity rises, quality of products gets better, its prime price goes down. Production copulas become stronger and broadens, the image of good grows for basic users. At the same time, contingent claims of users to the technical and economic indexes of wares.

4.	Modernization of good	The substantial improvement of technical and economic indexes of good is conducted with the purpose of continuation of him economic cycle of life and satisfaction of queries of users. Stages of modernization it can be a few, and it can be not and quite - all depends on concrete wares and terms.
5.	Second stages of production	Processes, mainly analogical the third stages. In many cases in practice the third, fourth and fifth stages of cycle show by itself the unique process, named on the whole as the stage of industrial issue of good.
6.	Liquidation of model	An enterprise is carried out by passing to the issue on principle of new good (new project, idea, structurally technological decision). The issue of base model continues to be carried out in volumes sufficient for providing repair-operating necessities and support on-condition of park necessities the produced wares which are now in exploitation.



**Figure 1 - is the Hypothetical form of curve of economic cycle of life of good and him the basic stages**

At the mathematical design of economic cycles basic is determination of fixative points which divides the described stages. In economic literature of concrete recommendations on this question not led. Moreover, justly specified on the necessity of some connection for time of the separate stages of life cycle, for example design of good times mastering of his production which on the whole answers modern tendency of decline of duration of cycle of life of successive series and types of wares, that with development of market relations in the future will increase. But *границі* of the separate stages of cycle and prognostication of them is here washed out temporal intervals laboured. In this connection more grounded is establishment of clear fixative maximum points which dissociates one stage of cycle of life from other, although here in the known limits possible varying of their maintenance. Recommendations through this question are resulted in a table 2.

**Table 2 - are the Maximum limits of the stages of economic cycle of life of new good**

Stages of economic cycle of life	Co-ordinates of maximum point	
	Beginning of the stage	Completion of the stage
Development of good	Pulling out of scientific idea	Creation of experimental standard
Mastering of production	Creation of experimental standard	An output of production is on project power
First stages of production	An output of production is on project power	Pulling out of scientific idea is on creation of new good
Modernization of good	Pulling out of scientific idea is on creation of new good	Achievement of the planned production of the modernized good volume
Second stages of production	Achievement of the planned production of the modernized good volume	Creation of experimental standard of new good
Liquidation of model	Creation of experimental standard of new good	Providing of repair íóæä park of base wares

The use of the resulted recommendations allows to bring in certain monotony in the methods of mathematical design of economic cycles of life of wares research of their structure. The unique approach enables to compare, to analyse and draw conclusion, probing the structures of cycles of life of separate wares. For example, on one of energymachine-building factories at 1967 there was a task in hand on creation of new model of котла-утилизатора of model of SETA-100, which proceeded near two years. Already at the end of 1968 mastering of production of this good began. This model well showed oneself in exploitation and during 15 of the special claims from the side of users an enterprise did not get. And only in 1983 fates a practical necessity came to a head for the leadthrough of certain perfection of this good. However already at this time economic and technical services of enterprise were felt by the origins of claims of users to the existent model, to its техніко-економічних indexes. In the first turns users were not arranged by power of mine-out котла-утилизатора. In other words the origin of requirement took place in a new commodity, the necessity of development on principle of new model of good appeared. The program of such actions was realized an enterprise in the on principle new model of котла-утилизатора of RKS-75/40 with increasing power in once or twice, that was mastered a production in 1985 and produced to this day.

The scenario of forming of life cycle of pipelines and their shaped elements develops little different. For example, at the energymachine-building plant in 1956-1962 there was the mastered production of pipelines of, enhanceable and high LP with the use of flexible TV4 and steel poured shaped elements (branch boxes, knees, transitions, and others like that). In approximately 10 years coming to a head necessity of modernization of existent level of these wares. There was the mastered production of pipelines in sectional implementation, improved quality of flexible elements of TV4 (UZTM-TV2), replacement of the poured shaped elements took place pressed and bent (UZTM-TV4). Resource of pipelines of high pressure of block 500 Mvt was appraised at the level of 100 thousand of hours. This resource of work mainly arranged users up to 1992-1993đ.i., when an urgent necessity appeared to his sharp increase (approximately in 2 times). In this connection in 1998 at the plant there was the mastered production of pipelines on new industry standards with the resource of work 200 thousands of hours.

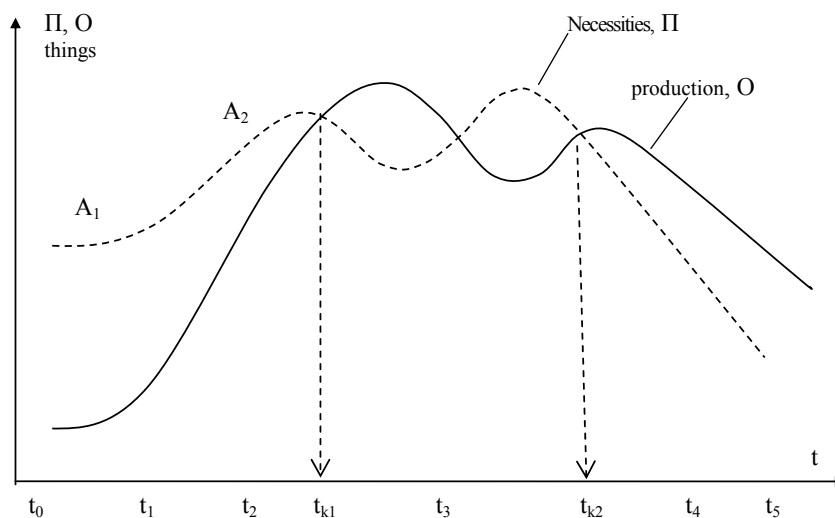
Duration of the separate stages of economic cycle of life of commodity in relation to products energymachine-building industry presented in a table 3.

**Table 3 - are Sentinel descriptions of the stages of economic cycle of life of wares**

Stages of economic cycle of life	Duration of the separate stages of cycle of life, years								
	Kotli-utilizatori			Steam-boilers			Pipelines		
	<i>max</i>	<i>min</i>	<i>middle</i>	<i>max</i>	<i>min</i>	<i>middle</i>	<i>max</i>	<i>min</i>	<i>middle</i>
Development	3	1	2	4	2	3	4	2	3
Mastering of production	2	1	1,5	3	1	2	2	1	1,5
First stages of production	20	10	15	18	14	16	10	8	9
Modernization	1,5	0,5	1	2	1	1,5	4	2	3
Second stages of production	16	10	13	15	11	13	10	8	9
Liquidation of model	8	6	7	10	6	8	12	8	10

Cyclic character of production of industrial goods allows to draw conclusion that and a requirement in the development also changes cyclic, has the economic grounded cycle of life. Thus, between the cycles of life of necessity and production there is close intercommunication, that allows to use the retrospective dynamics of time-history of production and necessity volumes both directly for prognostication of requirement in new wares and for determination of possibilities of its satisfaction through a production.

Of a particular branch requirement in the products of power engineer in the development by analogy with the economic cycle of life the row of the basic stages проходить also: origin, conquest of spheres of consumption, stabilizing, slump and fading. The graphic model of development of requirement in an equipment is located in those temporal intervals, that and economic cycle of life of wares, but the conduct of this chart (Figure 2) objectively shows by itself a bit other character.



**Figure 2 - is Dynamic co-operation of basic categories of marketing: necessities (dotted line) and productions (continuous line)**

Obviously, that on the economic cycle of life, that on his major descriptions - volume and duration of issue, a number of factors, from which most essential is a necessity which integrates in itself such requirements of market, influences, as consumer properties, quality of products, scientific and

technical progress, physical and moral wear, presence of similar wares and others like that On the stage of development of new good a considerable requirement in him already arose up and stimulates works from the acceleration of NDR and DKR, and in future and on mastering of his production. On the stage of production a necessity shows by itself a that purpose to which it aims in the development. Finally, a purpose is attained, a necessity in number is evened *обсягові* productions. On Figure 2 this event is characterized sometimes  $t_{k1}$ . From this time a necessity from a stimulant, accelerating factor grows into the factor of brake which slows development of production. There is a dilemma: to conclude the production of this good, or modernize him and pass to new modification which was in some the mayor to perfection previous. In force of inertance of production these measures it is impossible to do at once right behind the change of necessity. But it does not mean that wares which are produced will not find demand for users. Realization of products will go the turn. Moreover, in a number of cases production workers can even not feel changes in conjuncture correlation of production and necessity. But an user already expresses certain dissatisfaction the existent construction of good, for him requirements grow to his *техніко-економічних* descriptions, to expansion of economic feasibilities, that a new requirement is formed in good of the analogical setting, but more perfect and perspective. This task is decided by the stage of modernization of good and, as rotined on *дещ.6*, necessity and production at first numeral levels between itself, and then a necessity exceeds a production set time. In future all takes place in the same sequence and after the offensive of moment of time a  $t_{k2}$  manufacturer is again guilty to decide an initial dilemma: to take off good from a production or conduct his modernization.

Stages of modernization of good, as be rotined higher, it can be a few, and it can quite not be. It depends on concrete terms and wares. After completion of the stage of production, although necessity and went out, it yet some time existed for support of park of made *раніше* wares for an user during the term of their service.

A practical worker was confirmed by justice of thesis that a requirement in the development always arises up ahead of production, is him by motive force, by a stimulus to his increase. To a full degree this assertion is just only in that case, when the question is about consumer qualities of good, about implementation them of certain functions or tasks. If to examine concrete good, then the noted thesis is just only for the first halves him economic cycle of life, that in that his part, where an increase of production volumes is, and ascending character has a chart of cycle of life of good. The second parts of cycle of life are characterized rolling up of production, gradual decline of his volumes, and ends with a complete removal from the production of this model of good. In descending part of chart of cycle of life of good a requirement is in him less than, than production volume.

Certainly, to get the graphic arts of cycle lives of good, which coincides with the graphic arts of necessity on every stage of production, it is an ideal decision of task of the strategic planning, that unreal, in connection with the presence of inertance of production. It is impossible in very short space *переналадити* production, to change quantitative descriptions, consumer properties of good. All of it requires the considerable charges of time. A problem is folded in the timeliness of beginning of all this work, to preparation to passing to other model or other good, when demand on mine-out good attained the most value, when good which is produced is in the zenith of the glory. In the decision of this problem a large role is played by the study of cycles of life and sentinel charts of requirement in their limits for the wares of past series and wares-analogues, exposure of certain conformities to law, on the stages of getting up, stabilizing, and to the slump necessity and production volumes. The results of similar researches are added mathematical formalization and with the sufficient degree of exactness can be approximated *економіко* mathematical by models which is an important mean of the optimum perspective planning.

The origin of requirement in the instruments of labour does not take place in itself, but appears together with birth of new industries of production, new requirements, to the technique, new consumer qualities. How to define the moment of origin of necessity? From what limit to begin counting out of it life cycle? Practice shows that this time can characterize the period of pulling out of scientific hypothesis or idea about creation of new good. Such supposition has certain part of error, because in reality a necessity arises up a bit before, and preeminently its presence in some degree stimulates the leadthrough of scientific search on creation on principle of new construction of good or perfection of existing. At the same time, this error is insignificant and does not render substantial influence on the initial stage of trajectory of cycle of life of necessity, because during the leadthrough of scientific

search, Studies advanced, research and designer, in number to estimate a necessity (market capacity) practically very difficultly. On this stage economic feasibilities of new good and degree of their realization are certain the yet not proper measure in the conditions of exploitation, and areas of the use wares are known only approximately. In this period a necessity appears from a high-quality side, in form technical or economic requirements which express the tendencies of the most effective technical directions. Only in the process of development, mastering and introduction of new wares, it appears possible in number to estimate a requirement in them and on this basis to set necessary volumes and pattern of production.

Doing the quantitative estimation of necessity on the initial stage of cycle of life is possible by economic cycles lives of analogical wares, the production of which already made off or is on the final stages of cycle of life. Their analysis allows to draw conclusion that an initial requirement is in new good the production of which did not yet begin, not will exceed a maximal production of good-analogue volume Ohms, the cycle of life of which is already known, but probing the actual value of requirement in a retrospective view, it is possible with the possible degree of error to forecast part which occupies the initial value of requirement in new products from Ohms. For different wares this value hesitates in wide enough ranges. For example, on the different types of new котлів-утилізаторів an initial value of requirement in them is 30-50% from Ohms, on the details of pipelines - 60-70%, on steam-boilers - 40-60%. In a number of cases can arise up complication with determination of size Ohms, because it can substantially differentiate in every loop of life of successive types of wares. In this case it is necessary to do the analysis of reasons, which resulted in variation in the wide limits of size Ohms and only after it to make decision about the size of last which is used for determination of initial requirement in new products.

Dynamics of requirement in an initial period it life cycle can be described linear dependence for determination of which it is enough to know two maximum points on a chart (Figure 2): initial -  $A_1$  and eventual -  $A_2$ . The co-ordinates of initial point of  $A_1$  of the pas are analysed higher. What touches an eventual limit, then the value of  $t_1$  answers time of beginning of mastering of production of new good, that to the period, when practically all technical and economic pictures of good were already formed, users had sufficient information about his advantages and failings. The value of  $t_1$  can be certain on the basis of expert estimations taking into account objective factors which have influence on a process development and mastering of production of this good: наукомісткість, rates of development of industry, level of world achievements, and others like that The quantitative estimation of necessity in the moment of time of  $t_1$  can be done like an initial value. In future the conduct of chart of necessity hardness to foresee. In every concrete case large statistical information is needed, from one side, about the economic cycles of life of wares-analogues of past series and requirement in them, de autre part is an exposure, analysis and quantitative estimation of influence on the chart of necessity of different sort of factors of NTP.

By analogy with the economic cycle of life of good a cycle of life of requirement is expedient in good also to break up on the row of the characteristic stages, separating them one from other by characteristic maximum points which fixes a temporal location each of the stages. Recommendations are on this occasion presented in Table 4. These information carry reference character and in every concrete case it is necessary to conduct an additional analysis.

**Table 4 - are the Maximum limits of the stages of cycle of life of requirement in new good**

Time	Stage of cycle of life necessities	Co-ordinates of maximum point	
		Beginning of the stage	Completion of the stage
$t_0t_1$	Origin of necessity	Pulling out of scientific hypothesis	Beginning of mastering of production
$t_1t_2$	Conquest of spheres of consumption	Beginning of mastering of production	Achievement is 50-70 percents of project power
$t_2t_k$	Stabilizing-1	Achievement is 50-70 percents of project power	Obsolescence of 2-th families, beginning of modernization of good

$t_k t_3$	Slump	Obsolescence of 2-th families, beginning of modernization of good	Substantial improvement of consumer properties of good
$t_3 t_2$	New wave	Substantial improvement of consumer properties of good	Complete obsolescence of 2-th families, beginning of mastering of new good
$t_k t_4$	Stabilizing-2	Complete obsolescence of 2-th families, beginning of mastering of new good	Beginning of serial issue of new good
$t_4 t_5$	Fading	Beginning of serial issue of new good	Completion of term of exploitation of good

Type of the crooked necessity and its economic interpretation in every concrete case can be different. By the most acceptable functions, which describes the conduct of chart of requirement in this period of time, can be curve of Gompertz and logistic curve. But on occasion with the sufficient degree of exactness a change of necessity can be approximated modified експонентою, hyperbolic curves of different kinds,  $S$  to the curve, logarithmic dependences.

For prognostication of requirement in an equipment it is possible to use a dynamic model which is the system of differential equalizations or equalizations in eventual differences. A coefficient speed of change of necessity which depends on time and factors serves as, on it that influence. The decision of differential equalizations enables to find dependence of requirement in an electrical equipment from speed of its change. By such method the task of prognostication of requirement in an electrical equipment is taken to the task of prognostication of speed of its change or growth rates (decline).

The attempt of decision of task in such raising is possible by a multivariable dynamic model. With its help adjustment of initial in the moment of prognostication value of necessity is conducted, determining by such method its level on any moment of time of prognosis period. However, greater the degree of validity of end-point can be got by conception of economic cycles of life of wares of previous series, wares-analogues. Their using for the construction of dynamic model of prognostication of requirement in intercommunication with the retrospective function of its change change essence and methodical providing of decision of task of principle appearance.

Let  $P_0$  is a market (necessity) capacity in this type of equipment in the moment of time of  $t_0$ . The task of determination of speed of its change is put for a time domain between  $t_1$  and  $t_0$ . It is known, if speed of growth of this size is proportional to the existent value, and for such index as a requirement in facilities of production takes place so називаний експонентальний ріст which in a general view is written down differential equalization as:

$$(1) \quad d\Pi / dt = \alpha \Pi$$

where  $\alpha$  - it is a coefficient of proportion.

Equalization (5) can be presented in the following kind:

$$(2) \quad d\Pi / \Pi = \alpha dt$$

Integrating equalization (2) on the intervals of  $t_0 - t_1$  and  $\Pi_{0,t}$ , in a result have:

$$(3) \quad \Pi_t = \Pi_0 e^{\alpha(t-t_0)}$$

At a prognosis by extrapolation it is always necessary to take into account logic of development and physical phenomena. In opposite case it is possible to get absurd results, as that, for example, that in 2015 year a number of scientists will be most population of Earth. Not a single tendency of growth can proceed infinitely, because every parameter is limited some certain limit. In many cases there are certain limits, set physical laws. For example, the tendency of efficiency of any transformation of energy has a limit in the type of „Output-input ratio = 100 %”. Some limits are less obvious, but however - real and can be calculated. In relation to an electrical equipment it can be amount of гідро-, тепло- and nuclear power plants, set power of users of electric power, total power of електрогенераторів and others like that

However, if a level of development of the forecast parameter is at long range from a natural or calculation limit, then extrapolation of tendency is groundless, because, approaching a limit, speed of growth is slowed and becomes proportional already not attained level, but to that distance which needs to be overcome for achievement the limit of  $P_{max}$ :



$$(4) \quad d\Pi / dt = \alpha (\Pi_{max} - \Pi) .$$

The value of  $P_{max}$  on the different areas of life cycle of good can have different values the size of which is determined the active tasks of enterprise and target market condition. In particular,  $P_{max}$  can determine the maximal load of all production capacities of enterprise; maximum market share, planned an enterprise after realization of the marketing program; proper market share at the leading out of this good from a market and others like that

In future equalization (8) can be presented in a kind:

$$(5) \quad d\Pi / (\Pi_{max} - \Pi)$$

Integrating equalization (5) and taking as an initial condition of  $t_0 - t_1$ ;  $\Pi_{0-1}$ , in a final kind obsessed there is expression:

$$(6) \quad \Pi_t = \Pi_{max} - (\Pi_{max} - \Pi_0) e^{-\alpha(t-t_0)} ,$$

that a progress of експоненційно trend approaches the limit of  $P_{max}$ .

Thus, development on the whole is characterized  $S$  to the curve which in practice of the innovative marketing carries the name of curve of growth. Such type of conduct takes place, when a new technique deputizes in a production and at the market old: a new technique not at once finds confession and growth of requirement place is taken in it slowly, but then, when make sure in its advantages, there is експоненційний growth which results in a market saturation, when demand of users is mainly satisfied and possibilities of subsequent growth of volumes of sale of commodity are closed.

Using foregoing parcels, the general view of formula of exponential growth can be written down in the following kind:

$$(7) \quad d\Pi / dt = \Phi_1(t, F, P) \times \Phi_2 [t, O(t), E(t)]$$

where  $F$  - is a vector of factors which influence on the size of market capacity in a concrete time domain;  $P$  - is a matrix of parameters which determine the numeral values of factors in the same time domain;  $\Phi_1$  - is a function of proportion which has permanent values on separate sentinel intervals  $\Delta t$ , but changes the value in transition from one sentinel interval to other. If  $\Delta t \rightarrow 0$ , then the function of  $\Phi_1$  grows into a continuous function which describes the degree of influence of major parameters and factors on the capacity of market in concrete good;  $E(t)$ ,  $O(t)$  is retrospective functions of economic cycle of life of necessity (market capacities) and production.

Deciding differential equalization (11) at the initial condition of  $t = 0$ , that,  $\Pi_{t=t_0} = \Phi_2 [O(t_0), \Pi(t_0)]$  will find dependence of requirement (market capacities) in this good from speed of its change, that for the first stages of life cycle of good is written down by such method:

$$(8) \quad \Pi_t = \Phi_2 [O(t_0), \Pi(t_0)] \exp \left[ \int_t^{t_1} \Phi_1(t, F, P) \right]$$

Other sentinel intervals of calculation are determined with the use of recommendations of table. 3 and 4, and also co-ordinates of maximum points of charts of cycles of life of necessity and production of this good.

Model (8) parameters are determined from the condition of the best approaching of information, expected for models, and statistical values of necessity. Authentication of model it is recommended to do by the methods of mathematical statistics and probability which is most effective at the limited volume of basic statistical data theory. In the case of sufficient volume of statistical information, most expediently for the decision of the noted task to use a least-squares method application of which expediently on three reasons. At first, plenty of tasks, including tasks of assortment innovative policy, appears possible to decide analytically. Secondly, it is gone out at quadratic dependence, that level of error at the small values of errors - small, and with their increase - grows sharply, that reflects a practical situation correctly, because small errors are less dangerous, what large. And, finally, thirdly, at such criterion the requirement of a maximum of plausibility is satisfied for a case, when rejections submit the normal law of distributing. Strictly speaking, a least-squares method formalizes procedure of selection of approximating curve simply, when aspiration to erect to the minimum deviation of experimental points from a curve which sneaks up is.

Will describe the mechanism of co-operation of basic elements of model (8). It contains two blocks: block, built on statistical information in the type of function of  $\Phi_2 [\Pi(t), O(t)]$ , and also block, built on prognosis information in the type of function of multivariable regressive dependence of  $\Phi_1(t, F, P)$ .

The function of  $\Phi_2 [\Pi(t), O(t)]$  shows by itself економіко mathematical model which includes for itself statistical information about a necessity and production of wares of previous series or wares-analogues volumes. Its construction is conducted taking into account intercommunication and co-operation of temporal functions of necessity of  $\Pi(t)$  and productions  $O(t)$  character of which is considered higher.

At superficial consideration of model (8) for a researcher there can be a question, and why in general it is needed to determine a necessity, if already there is a prognosis value of assortment policy of enterprise, the reflection of which is a curve of economic cycle of life of good. Business is in that function  $O(t)$  got on the basis of retrospective information about production of wares-analogues volumes and plays an auxiliary role. Therefore it can not be used for prognostication of assortment of products. Its setting - to provide dialectical connection of production and necessity, their intercommunication and interconditionality. Use of function  $O(t)$  allows with the greater degree of authenticity to define the critical limits of chart of necessity, separating one stage it life cycle from other. Only since with the use of function  $O(t)$  and functions of basic factors of NTP  $F(t)$ , there will be a certain and built trajectory of perspective requirement in concrete good, it is possible fully grounded to forecast the function of economic cycle of life of this good, that to develop an assortment policy on the basis of market conceptions, additionally using the perspective plans of development of economy of country on the whole, basic industries-users and producers of this type of products.

The function of vector of factors which influence on forming of perspective necessity has a no less important role in a model (8). To the factors of Scientific and technical progress, which influence on market descriptions of new commodity, different indexes can be taken. Complication is not in determination of them as such, but in the quantitative estimation of dynamics of development each of factors of Scientific and technical progress and degree of their influence on the perspective value of necessity. In relation to the products of engineer all factors of NTP it is more expedient to divide into three groups - summarizings, external and internal. Such differentiation allows more in detail to analyse all directions of Scientific and technical progress, which influence on a requirement in concrete good, and also facilitates the selection of the most substantial factors and their account at the construction of model of necessity.

Summarizings factors are removed by the indexes of Scientific and technical progress, which touch both users and producers of this products, they remove the level of development of all industry of country objectively. In quality example of such factors can be adopted: level of electrification of country, volume of mine-out and consumed electric and thermal energy, growth of specific gravity of charges on Studies advanced, research and designer in the lump sum of investments, development of international cooperation, foreign trade balance on this good and others like that External factors characterize the level of development of industries-users of machine-building equipment. It is rates of growth of production volume in machine-building industries and change of their specific gravity in the system of industries of national economy of country, of a particular branch pattern of consumption of wares, change of term of service and degree of the use of this type of equipment (change of rates of proceeding in the existent park of equipment) and others like that Internal factors remove the level of development of industry-producer or concrete enterprise, and also degree of perfection of products which is produced. To this group it is costed to take the breadth of self-reactance row of good, наукомісткість of products, presence of deserving товарів-субститутів and probability of appearance or increase of amount of wares-competitors, cost of wares, running expenses, reliability and other indexes

Each of factors in greater or less mayor influences on the trajectory of life cycle of necessity. To take into account all factors difficultly enough, the volume of calculations and their labour intensiveness grows considerable appearance, that not always adequate growth of exactness and reliability of end-point. In this connection from a great number it is necessary to choose most substantial (no more 8-10 factors), that in a result must make the vector of model factors (12).

The decision of model (12) shows by itself an intricate enough mathematical problem. By statistical information about a necessity and production of wares of a few successive series volumes the prognosis model of change of requirement is built in new good in a perspective period. Then, on the

basis of prognosis information about the change of factors of Scientific and technical revolution, which influence on changing of production and necessity volumes in the future, multivariable regressive dependence of  $\Phi_1(t, F, P)$ , which takes into account these factors and allows at every instant to do корегування of extrapolation values of necessity  $t$ , is developed. It means that a model (12) is built on connection of two basic methods of prognostication of necessity - statistical extrapolation in time and factor regressive analysis.

The practical use of this model foresees stage-by-stage prognostication of necessity which on the whole considerably simplifies the mechanism of achievement of ultimate goal also. Indeed, prognostication of the crooked change of necessity on the separate stage it requires a life cycle for the realization of less volume of statistical information, the mathematical providing of calculations is also simplified.

#### **The used literature.**

- Davis S. Nhe Diffusion of Process Innovations.- Cambridge. 1989.
- Freeman C., Clark J., Soette L. Unemployment and Technical Innovation: A study of Long Waves and Economic Development. - London, 1982.
- Holt K. Product Innovation. - London, 1977.
- Mansfield E. Industrial Research and Technological Innovation.- New York, 1978.
- Mowery D. C. Innovation, Market Structure and Government Policy in the American Semiconductor Electronics Industry: A Survey // Research Policy. - 1983. - № 12.
- Ray G.F. The Diffusion of Nnew Techniques: A Study of Ten Processes in Nine Countries // Nat. Inst. Econ. Rev. - 1979.- №48.- P. 40-83.
- Romeo A.A. Interindustry and Interfirm Differences in the Rate of Diffusion of an Invention // Rev. Econ. Statist.- 1985.- №57.- P. 311-319.
- Rothwell R. The role of Small Firms in the Emergence of new Technologies // Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development. - London, 1983.
- Rothwell R. The role of Small Firms in the Emergence of new Technologies // Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development. - London, 1983.
- Salter W.E.G. Productivity and Technical Change. 2<sup>nd</sup> edn., with addendum bu W.B.Reddaway.- Cambridge, 1976.
- Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. - N. Y., London, 1989. - V. I.
- Taylor C.T., Silberston Z.A. The Economic Effects of Compulsory Patent Licening.- New York : Universitu Graduate School of Business Administation, Center for the Study of Financial Institutions, Monograph Series in Finance and Economics, 1977.
- Thomas L. Saaty. Decision Making With Dependance And Feedback: Analitical Network Process, p.1-4, Pittsburgh, RWS Publications, 1996.

## METHODICAL STATUTES are ON ESTABLISHMENT of PRICE ON OBJECTS of INTELLECTUAL PROPERTY

*Kosenko Andrey*

*associate Professor of Economic Faculty National technical University "Kharkov polytechnical institute" (Ukraine, Kharkov)*

### **Abstract**

The method of determination of cost of objects of intellectual property is considered with the use of their general and specific features. It is offered корегування results of cost estimation, got expense, profitable and market methods by the proper coefficients. The developed approach allows substantially to promote exactness of calculations.

The problem of economic evaluation of objects of intellectual property (OIP) in the Ukrainian economy, as research transformation of the system of estimations of results of innovative activity rotated on creation and consumption of innovative technologies, has a methodical aspect. Essence of him is in that at this time the system of cost indexes of innovative technologies yet is well-organized not enough. The unique recommendations absent by economic estimation, quantitative and high-quality selection of indexes, which leads to forming of different methods, methodical approaches, methods, and others like that, in which not so rarely have the proper contradictions. All of it in a great deal depends on the type of OIS and him specific features. In our view, a cost estimation of OIS is a size, which represents those charges, which were borne as a result of research developments on creation of object of intellectual property and profits which an in-use object can bring. Summarizing scientific works on this occasion can be selected row of specific features of objects of intellectual property, basic which in relation to some objects of OIS resulted by us in òàäë.1.

The analysis of òàäë.1 shows that a row of specific features of OIP is, what alike between itself in all OIS, that analysed. It goes to show that all of them belong to one group of assets, namely to the objects of intellectual property. At the same time, other group of specific features of OIP have the having a special purpose setting: they are characteristic only for one or for a few types of OIP, that and it is reproduced by us in òàäë.1. For example, the term of action of patent for inventions operates 20 years, for an useful model – 10 years, for an industrial prototype – 10 years. With the possible lengthening on 5 years, action of certificate for a commodity sign – 10 years with possible continuation after the solicitor of proprietor of certificate, given during the last year of action of certificate, each time on 10 years. Some features for the separate types of OIP operate even in different directions.

For example, the cost of commodity sign in a great deal depends on that, as far as a commodity sign is known on Ukrainian or to other market, and the cost of useful model straight depends on that, as far as it is unknown at this market.

Coming from higher викладеного, it is possible to assert that the present features of that or other OIS can substantially influence on his cost, that, in our view, it is necessary to take into account with the help of additional indexes at determination of comparative calculations the cost of OIS.

We offer a few methods of decision of problem of reliable estimation of objects of intellectual property. The first from them provides for to expect the economic parameters of OIP as concordances of estimations, got different methods taking into account the level of scientific originality of this OIS, that his accordances both general and specific, features. The sequence of the stages of determination of cost of OIP with the use of our suggestions is resulted on òèñ.1. At the concordance of results, in our view, the use of «method of middle» method, essence of which consists in that to the result of calculation, which is got with the use of the proper methodical approach, looks most exact, it can be given greater or less weight as compared to other methodical approaches: by an expense, profitable or comparative (by a market). The in addition, got result also must be adjusted with a help the coefficient of originality of OIS, that in a result will allow to get end-point of calculation with the proper degree of exactness and authenticity.

**Table 1 - are the General and specific factors (features) of influence on the cost of OIP**

OIP	Specific of OIP	Factors of influence are on the cost of OIP
General features of OIP	Resursomistkist' OIP	An account of charges of resources and time is on creation of OIP
	Image of sphere of the use	OIP, which are consumed in the industries-transmitters of NTP valued higher
	Level of scientific novelty	Unknown before, as a rule, it is determined a higher cost
	Degree of utility	An account of measure of utility of OIP is in production processes
	Breadth of necessities, which satisfies OIP	Increase of cost OIP due to the multiple use of object of intellectual property
	Exceptional nature of right of ownership of OIP	Limitation in the use OIP gives an additional profit and increase of charges on a recreation and creation of analogue of OIP
	Individuality of OIP	Individuality of OIP influences on growth of him competitive edges and promotes the cost of object
	Segment of user market of OIP	Dependence of cost of rights is on territory of the use of the estimated object of intellectual property
Invention (In)	Formula of invention	Individual features of forming of cost of every invention
	Setting, method of the use In	Degree of complication of determination of cost In depends on the method of the use of invention.
	Consumer composition In	Composition In (method, matter) the eventual setting determines him
	Inventor level In	Straight influences on the increase of level of competitiveness In
	Ability In to bring an additional profit	Increase of evaluation cost of invention, which characterizes him as an object which has industrial (commercial) application
	Term of action of patent	20 years from the date of presentation of request in obedience to the Ukrainian laws
Useful model (UM)	Level of market novelty of UM (at this market)	The cost of UM straight depends on that, as far as it is unknown at this market (for example, in Ukraine)
	Absence of market analogues of UM	Growth of level of competitiveness, establishment of free price, is on a commodity, made with the use of useful model
	Originality	Possibility of legal safeguard is as a patent
	Industrial application	The assured receipt of patent on UM increases the costs of rights on it
	Term of action of patent	10 years from the date of presentation of request in obedience to the Ukrainian laws
Industrial prototype (IP)	Increase of attractiveness of commodity	An increase of cost of the prepared products is on the basis of OIP due to the improvement of type (consumer attractiveness) of good (to the commodity)
	Type of technical form of IP	Features of determination of cost of every type of IP (form, picture, painting or their combination)
	Aesthetically beautiful satisfaction of user	The increase of accordance of IP to the aesthetically beautiful requirements of user promotes him cost estimation
	Satisfaction of necessities of ergonomics	The increase of accordance of IP to the ergonomics requirements of user promotes him cost estimation
	Industrial fitness of IP	Possibility of the use of IP in industry and /or other sphere straight influences on his cost estimation
	Level of individual novelty	Influence is on the cost of IP of complete or partial absence of germination of original appearance from point of potential buyer
	Setting of the use of IP	An increase of consumer qualities of wares and their competitiveness is at the internal and external market
	Originality	Possibility of legal safeguard is as a patent
	Term of action of patent	10 years from the date of presentation of request in obedience to the Ukrainian laws, it can be prolonged no more than on 5 years
Commodity sign (CS)	Quality of wares which are made	Depending on the changes of indexes of quality the cost of CS and demand is increased or diminishes on him
	To bring ability of CS additional profit	Increase of evaluation cost of product, due to brand character of commodity sign
	Level of novelty	The cost of object depends on that, as far as CS is known on Ukrainian or to other market
	Originality of CS	A grant of legal safeguard of CS is as certificates
	A term of action of certificate is on CS	10 years from the date of presentation of request in obedience to the Ukrainian laws, it can be prolonged after the solicitor of proprietor each time on 10 years

Application of that or other evaluation method depends on the row of factors, in the number of which it is possible to mark such, as character of OIP, character and volume of present information, in relation to the object of estimation, degree of authenticity of this information but other

The results of cost estimation of innovative technologies which is conducted with the use of different methodical approaches as it appears from practice of their use, can substantially differ between itself. It is explained that at the uses of these methods are assumed errors which differs between itself character and size. Such state of businesses results in the tactlessness of comparison of economic evaluations of both separate innovations and innovative activity, on the whole, визиває розбалансування of control system innovative activity on enterprises and in organizations.

Got as a result of application of the adopted methods of estimation from the side of buyer and salesman compared by weighing of the proper results, that, by the appropriation of weigher coefficients –  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  taking into account the followings factors:

- to reliability of initial information which was used for the leadthrough of calculations every approach;
- to the amount and character of the used assumptions (obvious and non-obvious) which can not answer the actual state of affairs (for example, at prognostication of future profits, at determination of rate of discount, rate of royalty and etc.).

Economic maintenance of weigher coefficients  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  it is the recreation of level of exactness (trust) to the separate existent methods of cost estimation of OIP, which can have a different informative base, degree of its exactness and authenticity in a number of cases. Can differ a considerable rank and methodical base each of going near determination of cost estimation of OIP, which a priori can give out more or less exact result of calculation.

All of it, in our view, it is necessary to take into account at determination of the proper корегуючи coefficients of ponderability.

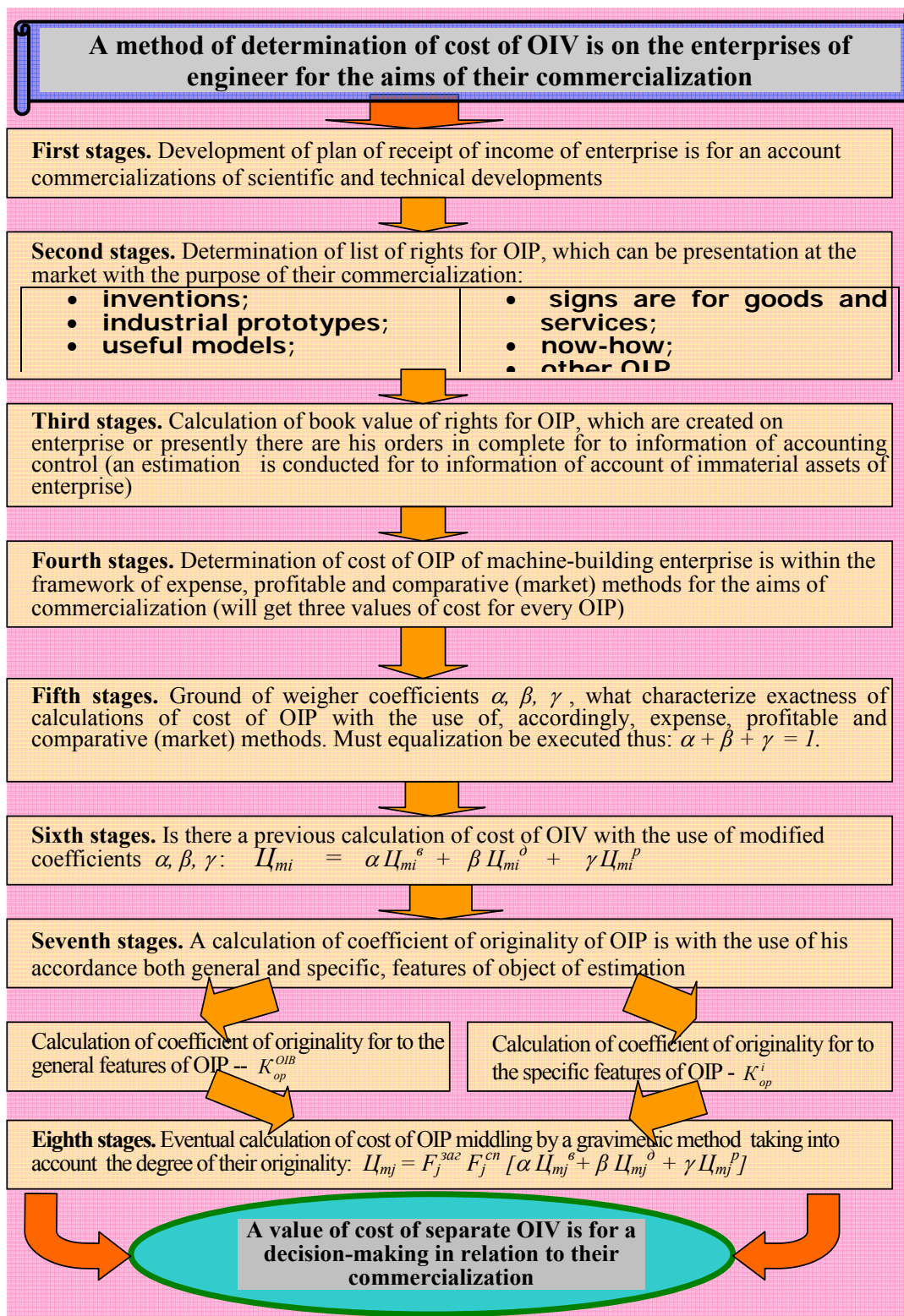
Ekonomiko mathematical the model of determination of final value of cost estimation of technological innovation of  $T_{sti}$  on the basis of method of middle has the following kind:

$$(1) \quad T_{sti} = \alpha T_{stiv} + \beta T_{stid} + \gamma T_{stir}$$

where  $U_{mi}^g$  - is a cost of technology, which is certain from the use of expense methodical approach;  $U_{mi}^o$  - is a cost of technology, which is certain from the use of profitable methodical approach;  $U_{mi}^p$  - is a cost of technology, which is certain from the use of market (comparative) methodical approach;  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  - are weigher coefficients, must equalization be executed thus :  $\alpha + \beta + \gamma = 1$ .

It should be noted that a model (1) is not in a sufficient measure original and already partly used in practice of cost estimation of objects of intellectual property. In our view, a weak mestome in this model is a value of weigher coefficients  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$ . Practice of the use of model (1) offers the expert estimation of these coefficients, with what in principle it is possible to consent. At the same time, we argue against a standard in this question. In our view, value of weigher coefficients  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  it is followed to determine in every case taking into account the certain features of situation which concrete OIP is in. Moreover, the use cleanly of expert estimation, as us it is seemed to, can give considerable errors in calculations, so as experts can and not to have sufficient for acceptance of objective decision of information. For more exact use of model (1) we suggest to take into account next recommendations (table 2) which in every concrete case it is followed to take into account experts.

In our view, very much it is necessary for the different stages of life cycle of innovative technologies to use different methods. Such postulate is explained that the value of new technology falls in course of time, thus progressively, that the cost of technology (and accordingly and its efficiency) has certain functional dependence from time. And on the final stages it life cycle once new and progressive technology can become the brake of scientific and technical progress. Examining the life cycle of OIP it should be noted that he has the specific in relation to him the separate stages.



**Figure 1 - is Sequence of the stages of the use of method of determination of cost of OIP with the help of the modified method of middle**

In our view, the life cycle of OIP for the aims of determination of cost of scientific and technical product has the followings stages:

- creation of object of intellectual property;
- introduction is in exploitation;

- mastering of spheres of the use;
- wide use;
- braking of technical progress.

On the stage of creation of OIP and introduction of him in exploitation more ponderable and grounded are expense methods of determination of cost of OIP, so as yet large enough degree of risk of that which is given OIP will not be deservedly perceived a market and him commercial potential yet not certainly in a complete measure. An expense method is most acceptable on the final stage of life cycle of OIP, when his proprietor already does not dream about надприбутки, and his task is to avoid proximate damages even. Other business, when OIP is on the central stages of the life cycle, when a consumer return from his use is most. On this stages most perceived are market (comparative) methods of determination of cost of OIP. Logical parcels are expounded we realized at determination of level of weigher coefficients in relation to efficiency of that or other method of determination of cost of OIP (table 2).

Efficiency of the methodical going near the cost estimation of new technologies in a great deal depends on their place of the use. For example, technological innovations which is used directly on the production of their розроблювача, with the sufficient degree of exactness can be appraised on the basis of expense method. Technological innovations which their розроблювач plans to sell at the international market – most exactly can be appraised on the basis of market approach and others like that

**Table 2 - are Recommendations on establishment of value of weigher coefficients  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$**

Weekend information about OIP and features of his development and use	Value of weigher coefficients			Sum of ããã
	$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	
OIP is used:				
• only розроблювачем	0,60	0,30	0,10	1,00
• only by a domestic user	0,35	0,35	0,30	1,00
• only by an oversea user	0,20	0,20	0,60	1,00
• mainly розроблювачем	0,50	0,30	0,20	1,00
• by a mainly domestic user	0,30	0,40	0,30	1,00
• by a mainly oversea user	0,25	0,25	0,50	1,00
The use of OIP is on the stage:				
• introduction is in exploitation	0,30	0,45	0,25	1,00
• mastering of spheres of the use	0,20	0,35	0,45	1,00
• wide use	0,10	0,35	0,55	1,00
• braking of technical progress	0,65	0,30	0,15	1,00
Forecast, that the use of OIP will bring an annual economic effect at level:				
• to 20% charges are for its development and introduction	0,40	0,25	0,35	1,00
• from 20% to 100% charges are for its development and introduction	0,25	0,25	0,50	1,00
• more than 100% charges are for its development and introduction	0,15	0,25	0,60	1,00

Technology of the use of recommendations of Table 2 has the features, so as an object of intellectual property, which is probed, simultaneously has the stage of life cycle, and certain sphere of the use, and proper efficiency. Therefore determination of values of coefficients  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  can be conducted with the use of two possible approaches:

a) as a of middle estimation of values of the proper coefficient, tables taken in separate parts.

2.3 (for example, OIP is used only his developer is on the stage of introduction in exploitation and provides an effect in a size 55% from charges on him. Value of coefficients of ponderability:  $\alpha =$



$(0,6+0,3+0,25)/3 = 0,38$ ;  $\beta = (0,3+0,45+0,25)/3 = 0,33$  and  $\gamma = (0,1+0,25+0,50)/3 = 0,29$ ). Such estimation is recommended in swingeing majority of cases;

b) as a of middle estimation of values of the proper coefficient, tables taken in separate parts. 2 (thus previous calculations some become complicated due to introduction of weigher coefficients for the separate blocks of ðàäë.2: for the sphere of the use, for the stage of life cycle and for the level of efficiency). Such estimation is recommended at presence of the certain strengthening of meaningfulness of separate blocks of table. 2.

The resulted recommendations enable successfully пройти the stages of initial determination of cost of OIP. End-point it is recommended to get with the use of general and specific factors of originality of object of intellectual property, the cost of which is estimated.

Our suggestions on this occasion can be erected to the following.

The estimation of accordance the standards of originality of general and specific factors of object of intellectual property, the cost of which is estimated, accepted at the that or other market is conducted. It is responsible enough business, the formalized implementation of which, in our view, is complicated. Therefore we offer it to decide with the help of heuristic approaches, in particular with the use of method of expert estimations.

At first it is followed to find out the presence of the proper general and specific factors of originality of object of intellectual property, the cost of which is estimated. For this purpose there is the proper table of determination and marking of factors (ðàäë.3), maintenance of which answers recommendations which is resulted in a table mainly. 1.

The group of experts determines the degree of originality each of factors of influence on a certain scale a dimension of which also is the article of expert estimation. For example, it is necessary to estimate the cost of certain invention. It is set experts, that the account of degree of originality (or not to originality) of this invention can result in the appreciation (or diminishing) of his value within the limits of 10 percents. It means that value dear from coefficients which are presented in a table. 3 can hesitate within the limits of 0,9...1,1, that and will answer the task put by us. In this case scale of estimation (account of originality) each of factors the example of which is resulted in a table. 3, can have the following kind:

- $F = 1,1$  – the maximal level of originality has a factor;
- $F = 1,09 \dots 1,01$  – the high degree of originality, which can be estimated from very considerable (1,09) to almost ordinary, has a factor (1,01);
- $F = 1,0$  – the ordinary level of originality, which is generally accepted at this market for the certain types of OIP, has a factor;
- $F = 0,9$  – the minimum level of originality, which it can be presented at this market, has a factor, considerably less from generally accepted;
- $F = 0,91 \dots 0,99$  – the low level of originality has a factor, as compared to generally accepted at the *жданому* market which can be estimated from very low (0,91) to almost ordinary (0,99).

Possibility of determination of coefficients of general and specific originality of this OIP appears as a result of quantitative estimation of factors of general and specific originality of certain object of intellectual property. Methodical positions on this occasion can be erected to the following.

**Table 3 - is Determination of general and specific factors of influence on the cost of OIP**

Type of OIP	The special specific of OIP is possible	Denotati on of factor	Weight of factor
General features of OIP	Resursomistkist' OIP	$F_1^{3a2}$	$Q_1^{3a2}$
	Image of sphere of the use	$F_2^{3a2}$	$Q_2^{3a2}$
	Level of scientific novelty	$F_3^{3a2}$	$Q_3^{3a2}$
	Degree of utility	$F_4^{3a2}$	$Q_4^{3a2}$
	Breadth of necessities, which satisfies OIP	$F_5^{3a2}$	$Q_5^{3a2}$
	Exceptional nature of right of ownership of OIP	$F_6^{3a2}$	$Q_6^{3a2}$
	Individuality of OIP	$F_7^{3a2}$	$Q_7^{3a2}$

	Segment of user market of OIP	$F_8^{3a2}$	$Q_8^{3a2}$
	.....	$F_i^{3a2}$	$Q_i^{3a2}$
Invention (In)	Formula of invention	$F_1^{cnB}$	$Q_1^{cnB}$
	Setting, method of the use In	$F_2^{cnB}$	$Q_2^{cnB}$
	Consumer composition In	$F_3^{cnB}$	$Q_3^{cnB}$
	Inventor level In	$F_4^{cnB}$	$Q_4^{cnB}$
	Ability In to bring an additional profit	$F_5^{cnB}$	$Q_5^{cnB}$
	Term of action of patent	$F_6^{cnB}$	$Q_6^{cnB}$
	.....	$F_i^{cnB}$	$Q_i^{cnB}$
Useful model (UM)	Level of market novelty of UM (at this market)	$F_1^{cnKM}$	$Q_1^{cnKM}$
	Absence of market analogues of UM	$F_2^{cnKM}$	$Q_2^{cnKM}$
	Originality	$F_3^{cnKM}$	$Q_3^{cnKM}$
	Industrial application	$F_4^{cnKM}$	$Q_4^{cnKM}$
	Term of action of patent	$F_5^{cnKM}$	$Q_5^{cnKM}$
	.....	$F_i^{cnKM}$	$Q_i^{cnKM}$
Industrial prototype (IP)	Increase of attractiveness of commodity	$F_1^{cnIT3}$	$Q_1^{cnIT3}$
	Type of technical form of IP	$F_2^{cnIT3}$	$Q_2^{cnIT3}$
	Aesthetically beautiful satisfaction of user	$F_3^{cnIT3}$	$Q_3^{cnIT3}$
	Satisfaction of necessities of ergonomics	$F_4^{cnIT3}$	$Q_4^{cnIT3}$
	Industrial fitness of IP	$F_5^{cnIT3}$	$Q_5^{cnIT3}$
	Level of individual novelty	$F_6^{cnIT3}$	$Q_6^{cnIT3}$
	Setting of the use of IP	$F_7^{cnIT3}$	$Q_7^{cnIT3}$
	Originality	$F_8^{cnIT3}$	$Q_8^{cnIT3}$
	Term of action of patent	$F_9^{cnIT3}$	$Q_9^{cnIT3}$
	.....	$F_i^{cnIT3}$	$Q_i^{cnIT3}$
Commodity sign (CS)	Quality of wares which are made	$F_1^{cnT3}$	$Q_1^{cnT3}$
	To bring ability of CS additional profit	$F_2^{cnT3}$	$Q_2^{cnT3}$
	Level of novelty	$F_3^{cnT3}$	$Q_3^{cnT3}$
	Originality of CS	$F_4^{cnT3}$	$Q_4^{cnT3}$
	A term of action of certificate is on CS	$F_5^{cnT3}$	$Q_5^{cnT3}$
	.....	$F_i^{cnT3}$	$Q_i^{cnT3}$

The coefficient of general originality of j-ro type of OIP  $F_{j3a2}$  is determined as follows:

(2)  $F_{j3a2} = F_{1j3a2} Q_{1j3a2} + F_{2j3a2} Q_{2j3a2} + \dots + F_{ij3a2} Q_{ij3a2} + \dots + F_{nj3a2} Q_{nj3a2}$ , where  $i$  is an amount of general indexes of originality of OIP, which are important at the cost estimation of j-ro type of OIP.

The coefficient of specific originality of j-ro type of OIP  $F_{jcn}$  is determined with the use of such dependence:

(3)  $F_{jcn} = F_{1jcn} Q_{1jcn} + F_{2jcn} Q_{2jcn} + \dots + F_{ijcn} Q_{ijcn} + \dots + F_{njcn} Q_{njcn}$ , where  $i$  is an amount of specific indexes of originality of j-ro type of OIP, which are important at his cost estimation.

Final type of dependence (1) for determination of cost of concrete type of OIP a method of middle taking into account the factors of general and specific originality of object will be such:

$$(4) \quad T_{stj} = F_{j3a2} F_{jcn} [\alpha T_{stjv} + \beta T_{stjd} + \gamma T_{stjr}] .$$

Methodical approach is developed to forming of market price on OIP allows with the use of mechanism of rational combination of minimum queries of proprietor and maximal possibilities of potential user of results of intellectual labour consistently of приблизити value of cost of OIP to their eventual (most exact) value.

## **Literature**

- Волынец-Руссет Э.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау : Учебник. – М.: Юрист, 1999.- 326 с.
- Єгорова Т. Проблеми комерціалізації науково-технічних розробок. // Інтелектуальна власність. - 2001.- №12.- С.23-25.
- Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью.- М.: Дело, 2003.- 512 с.
- Олехнович Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации.- Минск : Амалфея, 2003.- 128 с.
- Патракова Л. П. Формирование региональной системы управления объектами интеллектуальной собственности: Автореферат дисс... канд экон.наук – Кемерово : ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет», 2006.- 24 с.
- Топоркова Е. В. Совершенствование оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности предприятий строительной отрасли. Автореф... дис. канд.экон.наук по спец. 08.00.05 – Екатеринбург: УПИ, 2006.- 22с.
- Шапошников А.А.Трансфер технологий: определение и формы // Инновации .- № 1.- 2005.- С. 45-51.
- Шаранова Н.А. Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях.- М.: Финансовая академия, 2000.- 189с.
- Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression. Ballinger, 1979.
- Twiss B.C. Managing technological innovation. Pitman, 1992.

## ECONOMIC EVALUATION OF ENTERPRISE MARKETING STRATEGY

*Maslak Olga*

*Professor of Economic Faculty of the Kremenchug state polytechnic University by  
M. Ostrogradsky (Ukraine, Kremenchug)*

### Abstract

In the article the degree of influencing of factors of external environment is grounded on strategy of marketing activity of industrial enterprise. The method of evaluation of efficiency of marketing policy of firm is offered on the basis of the use of the complex system of indexes, which allows to define expedience of introduction of the developed strategy of marketing activity of industrial enterprise.

Activity of the industrial enterprises is very sensible to the changes in the external environment especially under the world depression. Strategy of marketing activity must be able to level the negative business and political factors, to give the opportunities to avoid the influence on the activity of the enterprise so it means to be enough reasonable and based on complete and quantitative analysis as well as on the projection of the events' development on the Ukrainian market.

Modern level of Ukrainian economics is characterized by the major structural changes. So especially the enterprises that are connected with the automobile market, are influenced greatly by the unstable position of external political and business environment.

Effective functioning of the motor cars market and also success of the business in motor industry of Ukraine depend on many factors. So the strategy of marketing activity is necessary here for giving not only competitive advantages to the producer over the rivals but also for giving the confidence to the enterprise of long-term business development, for minimizing the probability of risks that are in external environment of firm functioning and also for maximal leveling of negative influence of potential dangerous economic events in the country. It should be noted that the activity of the limited liability company "Kremenchuk Factory of Car Assembly" (hereinafter referred to as "KrASZ") depends more on external than on internal factors.

There are such factors of external environment that are not controlled by the enterprise:

1. Processing factors: the level of scientific technologies development.
2. International factors: the influence of international product market.
3. Economic factors: the influence of inflation, employment rate, stability of national currency.
4. Political factors: the legislation of a country (especially ecological, tax, tariff), government regulations, president's decrees, giving or cancelling the legislative support of domestic producers. The political factors especially affect greatly the factories of car assembly.
5. Social – cultural factors: different population groups' attitude towards an enterprise and its production, change of consumers' needs, tastes and desires towards products' attributes and prices, changes in the structure of income of population.
6. Market factors: an opportunity to penetrate a market, distribution of segments, prospect of market's development and its structure.
7. Presence and power of business rivals: conditions that prevail on the motor cars market, an opportunity of perfect competitive activity, healthy competition.

So nowadays functioning of the enterprise on the motor cars market is impossible without complex analysis of the factors of external environment that influence greatly on its activity.

There is a proposition to calculate the influence of external factor on the activity of the enterprise that is on the Ukrainian motor cars market according to the formula:

$$(1) \quad \text{Influence}_{\text{ef}} = k_f \times Y$$

where  $\text{Influence}_{\text{ef}}$  is the estimation of the influence of external factor on the enterprise activity;

$k_f$  is the coefficient that provides the importance of influence of external factor (it takes into account the peculiarities and specificity of the sphere where the firm functions);

$Y$  is the value of influence of external factor on the enterprise's activity (it is chosen by the enterprise by itself).

The index “ $Y$ ” can take on a value within the range from “-50” to “+50” and is chosen by the enterprise intentionally. Estimation of the value and power of influence of external factors on the activity of “KrASZ, Ltd” is shown in the table 1.

As the calculation in the table indicates, the common power of external factors is considerable. But if market and social, economic and technological factors have insignificant influence on the activity of the factory of car assembly so such factors as presence of business rivals inside the country and also an opportunity of negative changes in the political, legal, legislative base of the country can bring to material negative changes in economic and financial enterprise activity.

**Table 1 - Estimation of the level of external environment influence on “KrASZ, Ltd” activity**

№	Factor of external environment	Coefficient $C_f$ , (factor weight)	Value of factor influence $Y$	Estimation of factor influence <i>Influenceef</i>
	1	2	3	4
1	Economic	0,1	+10	1
2	Market	0,05	+10	0,5
3	Political	0,35	+40	12
4	Technological	0,1	+20	2
5	Competitive	0,15	+30	4,5
6	International	0,2	+30	6
7	Social	0,05	+10	0,5
Total:		1	x	26,5

Though political factors are the most influential for “KrASZ, Ltd” but they can be predicted in some way. So if marketing services of the company gather and provide the its management with complete and impartial data about political situation in the country, conditions and tendencies of the market where is the enterprise so it is possible to foresee influence of this or another factor that can be dangerous, to make necessary arrangements in the plan of marketing actions, to ammend in time or to change the marketing strategy of the firm that will help to make the negative consequences of influence of external environment minimal. For this the enterprise needs to have a team of experienced experts – marketers who would learn the structure of demand, channel of products turnover, sales, methods of sale, predict the necessary volumes of sales, determine time of new products promotion to the market and taking old low-profit products out of production, be engaged in making the budget of marketing, plan an enterprise’s image. Only if there is effective functioning of such department so then it will be possible to reduce the resks of external environment and successful combining of competitive advantages with opportunities that the market provides.

If the marketing service is created already on the enterprise so it is necessary to determine whether it functions efficiently or not. Very often the estimation of marketing services’ efficient work is taken as the index of efficient marketing. And it is understandable because it has the duties to make marketing strategy of the company, success of the enterprise depends a lot on its successful and team-work. That’s why the most widespread index of estimation of efficient work of marketing services is such ratio:

$$(2) \quad E_{ms} = R / E ,$$

Where  $R$  is the result of financial activity of the enterprise while marketing services function;

$E$  – expenses for providing marketing services functioning.

$$E_{ms} = \frac{P}{B},$$

But this index is enough generalized that’s why it is reasonable to add it by broadened calculation:

$$(3) \quad E_{ms} = (NP' - NP) / (C_{ws} + C_{mm}) ,$$

where NP and NP' - is net profit of enterprise under normal (traditional conditions) and under functioning of marketing department;  $C_{ws}$  - is the costs for marketing services workers' salary;  $C_{mm}$  - is the costs of all marketing measures for certain period of time.

If  $E_{ms} > 1$ , that is  $R > E$ , so the work of marketing services bring positive result and is efficient.

It should be noted that it is not enough to appraise efficiency of marketing politics of the firm according to the referred the criterion above as marketing is many-sided sphere and it needs more detailed learning and analysis.

So for determine the efficiency of the firm's activity in the sphere of marketing the complex system of indexes is proposed to the enterprise to be used as their calculation gives exact and impartial idea about effectiveness of marketing service's actions, reasonability of different marketing measures, to understand whether the chosen strategy of marketing is efficient or not. Taking into account everything written above, the following system of indexes is proposed:

1. The coefficient of share of the market that shows the part of the market that the enterprise could get using the certain marketing strategy:

$$(4) \quad k_{sm} = SV / MC ,$$

where  $SV$  - is the sales volume of main production for certain period of time that the enterprise could achieve thanks to using certain strategy of marketing activity;  $MC$  - the market capacity, so total quantity of all sold products on the marker for time unit.

2. The coefficient of changes of sales volume in the result of realization of marketing strategy:

$$(5) \quad \Delta V, \% = \frac{V'}{V} \cdot 100,$$

where  $V$  - the sales volume under invariable conditions;  $V'$  - sales volume that is achieved under the condition of amending or changing marketing strategy.

3. The coefficient of after-sales service of products that includes marketing efforts of the enterprise for increasing share of the market and sales volume on guaranteed after-sales service of a car:

$$(6) \quad k_{as} = C_{ass} / TC ,$$

where  $C_{ass}$  is costs for after-sales service in the amount of expenses for production and organization of car sales, so in products' total cost;  $TC$  - the total cost of product unit of enterprise.

4. Level of product renewal that is determined as the share of new goods, which adoption of production is stipulated by the marketing strategy, in the part of gross turnover:

$$(7) \quad k_j = \frac{Q_j}{Q} ,$$

where  $Q_j$  - is the number of units of new kinds of products that are bought by consumers in reporting year;  $Q$  - is total number of sold product units in reporting year.

5. Annual economic effect  $E$  and efficiency  $U$  from either that or another marketing measure witching the bounds of the strategy of marketing activity is possible to determine according to the following formulae:

$$(8) \quad E = \Delta P - \Delta B$$

$$(9) \quad U = \frac{\Delta P - \Delta B}{\Delta B} ,$$

where  $\Delta P$  - is annual profit of the enterprise from added product selling thanks to realization of marketing measures;  $\Delta B$  - is costs of the enterprise for realization marketing measures.

So calculation of all these indexes that are interconnected will give an opportunity to make an idea about efficiency of marketing policy, which the enterprise adopts or to determine a reasonability of adoption of developed strategy of marketing activity.

## FORMING OF NEW EDUCATIONAL PARADIGM OF PREPARATION OF SPECIALISTS IS ON INTELLECTUAL PROPERTY IN CONTEXT OF REQUIREMENTS OF BOLONSKOGO OF PROCESS

*Pererva Petro<sup>1</sup>, Kosenko Oleksandra<sup>2</sup>, Tkacheva Nadezhda<sup>3</sup>*

Professor, Dean of Economic Faculty *National technical university "Kharkov polytechnical institute"*;  
, PhD, associate Professor of Economic Faculty *National technical University "Kharkov polytechnical institute" (Ukraine, Kharkov)*;  
, associate Professor of Economic Faculty *National technical University "Kharkov polytechnical institute" (Ukraine, Kharkov)*

### Abstract

*The substantive provisions of on-line tutorial are considered on preparation of specialists in area of intellectual property on the economic faculty of the Kharkov polytechnic university in the light of requirements of the Bolonskogo process and credit-module system of estimation of knowledges*

Every century of видвигає on the court of humanity separate types of the intellectual achievements, which are accepted or not perceived society. History of humanity shows by itself the cemetery of cultures which was not able to adapt oneself to the changeable environment [1]. In this context the fundamental condition of adaptation and progress, to our opinion, an adequate management of the human measuring of changes, the central factor of which is human development, which, in same queue, is multidimensional conception, is: welfare, health, indexes of birth-rate and death rate, even educations and freedoms and also many other components. The human measuring of changes and development is determined by character and efficiency of the use and other production factors. In 1970th the system of the programs of development of UNDP (United Nations Development Program) at global level close beginning of serious discussion of basic problems, necessities and priorities of human development, the results of which are represented in annual lectures from human development (Human Development Report), which is the attempt of measuring and comparison of human development status in different countries by the index of human development, which has three components [4]: life-span; financial welfare; knowledge.

Regardless of political ideologies and system factors, today education is examined as obligatory pre-condition of human progress, socio-economic development and international competitiveness. At the beginning of ÕÕ² item education and other forms of investments in a human capital became the especially important sources of all other factors, instrumental in their adaptation to the changeable technical and intellectual necessities of the world. Education also helps citizens better to realize the social and individual responsibility.

At the beginning of ÕÕ² item world interest to education is caused a few factors [1]:

- passing to the informative economy promoted importance of education as a basic source of knowledges and stimulation of development;
- education is the major state instrument of increase of potential of country;
- a presence of direct connection is between the level of education, employment and profits;
- the higher levels of educational achievements contact with the best integration of labour-market;
- education influences not only on efficiency of labour but also on a social conduct, in particular – hygiene, increase of social-and-ecological consciousness, quality of education of children, increase of political activity;
- for many countries higher education became character of prestige.

Growing importance of knowledges draws changing of social role of universities. Except for their traditional functions as establishments of higher education and base scientific researches, universities are the potential agents of the regional economy growing. In opinion of P. of Drukera, there is not sense to find out, that appeared the first is stormy development of education in the last age or management which uses these knowledges practically. A modern management and modern enterprise can not exist without the base of knowledges, which was formed by society. However, de autre part, preeminently a management is provided by efficiency of the use of human and intellectual potentials. A management converted knowledge from a social decorative pattern and article of luxury

on the real capital of any economy [3].

In this context, as in our view, receptive are aims and ideas of Bolonskogo of process which began on initiative a minister for education 29 European countries and was legalistically based on their meeting in 1999 year in Bolon'I (Italy). It is a process of creation of European space of higher education (European Higher Education Area – ENEA) on principles of aims (obligations), formulated in Bolonskiy of declaration (1999) and subsequent official records of Bolonskogo of process, – Prague (2001), Berlin (2003) and Bergenskomu (2005) of communiques, which was accepted ministers, accountable for higher education, on summits in Prague, Berlin and Bergeni. To this documents it is needed to attach Large Charter of Universities – Magna Charta Universitatum (1988) and Lisabonsku Convention about confession of qualifications from higher education in the European region (1997).

The educational systems of countries-participants of bolonskogo of process so differ, that not only process of creation of enea, but also even rapprochement of this systems causes serious difficulties, although for six years after acceptance of bolonskoy of declaration certain progress is observed.

Six aims were proclaimed in bolonskiy of declaration (1999), what країни-сигнаторії planned to achieve to 2010 year:

- acceptance of the system of transparent and comparable degrees, in particular, for help Appendix to the diploma;
- acceptance of the system, higher education based on two main loops;
- introduction of the system of credits, similar to ECTS of the system;
- assistance mobility of students and teachers;
- an assistance the European collaboration is in providing of quality of education;
- assistance development of collaboration between European establishments of higher education, especially in relation to development of curricula, development of charts of mobility and computer-integrated programs of studies and researches.

On the Prague summit (2001) ministers marked on a necessity for the subsequent discussion of three important aspects of European space of higher education, namely:

- a discussion of problems of studies is during life;
- a discussion of problems of role of higher educational establishments and students is in the context of Bolonskogo of process;
- discussion of problems of assistance providing of attractiveness of European space of higher education.

These aspects (next to six зобов'язаннями of Bolonskoy of declaration) came into question on the Berlin summit (2003), where the necessity of establishing more close connections was underline between European space of higher education (ENEA) and European space of researches (ERA). This problem needs to be examined as tenth aspects of Bolonskogo of process.

If in Bolonskiy of declaration it was only proclaimed about intention of creation of European space of higher education, and in Prague ministers confirmed the decision to operate for achievement of the set purpose on a remote enough term (to 2010 year), then in Berlin and Bergeni by ministers concrete obligations were accepted in relation to the separate aspects of process.

In particular, in Berlin ministers pledged to 2005 year:

- to carry out reformation or creation of the national systems of providing and estimation of quality of higher education;
- instrumental in ratification of Lisabonskoy Convention all countries-participants of Bolonskogo of process;
- to begin realization of the двоциклічної system of higher education;
- to inculcate Appendix to a diploma, which must be produced in European widely spoken language and which every graduating student, beginning from 2005 year, must get automatically and free of charge.

Bergenskiy a summit for the national system of higher education is a sign, because preeminently on him the official tacking of Ukraine took place to Bolonskogo of process. On this summit ministers pledged:

- to guarantee that higher educational establishments will use необхідною автономією for introduction of the concerted reforms and acknowledged the necessity of the stable financing of institutes;



- instrumental in providing of complete introduction of principles of Lisabonskoy convention from confession and including of them in the proper national legislation;
- to conduct the proper work in relation to development of national structures of qualifications, consonant with the generalized structure qualifications, in European space of higher education.

On Bergenskomu summit it was marked the necessity of continuation to 2007 year of active actions for three приоритетних directions, formulated yet in Berlin:

- system of degrees;
- quality guarantees
- confession of degrees and time of studies.

In relation to the system of degrees Ministers marked on the necessity of the increased dialog between governments, institutes and social partners, for the increase of employment among graduating students with qualification of bachelor, including the proper positions in the field of government service.

Touching quality of higher education guarantees, Ministers appealed to educational establishments with an appeal to continue their effort from підвищення якості of the activity by systematic introduction of internal mechanisms and their direct correlation with external control of quality.

On Bergenskomu summit Ministers marked that key place in Bolonskomu process taken higher educational establishments and called the institute of higher to activate work in relation to creation of European space of higher education, concentrating effort on such приоритетах:

- higher education and research (third cycles of higher education);
- social measuring (availability of higher education);
- mobility of students and teachers;
- attractiveness of European space of higher education.

Aims of Bolonskogo of process, as see, in no way directed on standardization of the educational systems of the European countries, but necessity of rapprochement of this systems for unique Europe on principles of the proclaimed aims already does not cause doubts at swingeing majority of Europeans, participating to higher education. Presently Bolonskiy a process shows by itself the powerful European phenomenon and 45 countries engulf already, and out of his limits legalistically there is only Byelorussia.

In the National technical university the «Kharkiv polytechnic institute» (NTU «KhPI») is developed conceptual of new generation of curricula taking into account the aims of болонського process and credit-module systems organizations of educational process, essence of which directly touches and specialities 8.000002 «Intellectual property» [2].

Pre-condition of development of new generation of curricula is tacking of Ukraine to Bolonskogo of process. The dominant of new generation of curricula is their answering the primary purposes of Bolonskogo of process which is carried out, in the first turns, in interests of students.

Thus, the followings aspects of Bolonskogo of process must be taken into account in curricula:

- 1) two cycle preparation of specialists is with higher education;
- 2) introduction of the system of credits;
- 3) an assistance mobility of students is in the process of acquisition of education;
- 4) rapprochement of processes of studies and scientific researches;
- 5) an assistance development of the European aspects is in higher education.

At creation of new generation of curricula it is necessary to take into account also position of Bolonskogo of process in relation to guarantees and upgrading of higher education.

**Two cycle preparation of specialists with higher education** foresees clear qualifying features and programs of preparation in the first and second cycles. new curricula must provide realization of «conceptual principles of development of higher technical education of ukraine in the context of bolonskogo of process», which are accepted the allukrainian conference of rectors of higher technical educational establishments «higher technical education of ukraine and bolonskiy process» (Kharkiv, march in 2004), namely, a bachelor from technical specialities must be ready to professional practical activity at operating level, and master's degree – at level, to the necessity for development of new constructions of machines, vehicles, built on, and also new technologies. consequently, qualification of bachelor needs to be examined not only as establishment of receipt by the graduating student of

base higher education which enables to obtain qualification of specialist or master's degree in subsequent, but as such which enables to nurse labours to the market, executing certain works. In our view, an idea is erroneous that at preparation of specialists on intellectual property the first cycles of preparation do not have the special value, so however much he practically does not influence on quality of studies, where is present only the second cycles. It is followed to consider taking into account such assertion, that quality of preparation at middle school does not influence on quality of preparation of specialists in higher educational establishments which are practically absurdity.

The grant of qualifications the graduating students of the first cycles is foreseen by the redistribution of fundamental and special (professional) disciplines between cycles thus, that, from one side, the graduating students of the first cycles had a sufficient volume of knowledges and abilities, to occupy positions are certain at the market of labour, and de autre part the most difficult sections of fundamental disciplines, necessary for master's degree preparation, were studied in the second loops. At such redistribution a volume and level of fundamental preparation must not be mionectic, and even enhanceable, meaning that the volume of fundamental preparation in the first loops must be stored due to some diminishing of volume of socialhumanitarian disciplines, and a necessary volume and level of fundamental preparation in the second loops must be provided due to transference of certain volume of the special disciplines in the first cycles.

During realization of this principle the special disciplines of operating direction (features of constructions, description, and others like that) must be the preparations concentrated in the first loops, and the most difficult fundamental disciplines (special sections of mathematics, physics, and others like that) must be the preparations carried from the first cycles to the second.

Introduction of the system of credits and credit measuring of volumes of educational disciplines, at which one semester answers 30, and one school year – to 60 credits of ECTS, determination of sentinel "cost" of credit requires the clear planning of all types of educational activity of students. In obedience to the operating chart of educational process, which remains and in the new generation of curricula duration of semester makes 20 weeks (taking into account sessions, test week and week of recovering the academic debt). The a week's volume of the educational loading of student (audience loading and independent work) makes 54 academic hours. Consequently, the semester volume of the educational loading of student makes  $54 \times 20 = 1080$  hours. As a semester volume of the educational loading is distributed on 30 credits, then a sentinel "cost" of credit is  $1080 / 30 = 36$  academic hours.

Creating the new generation of curricula, it is needed to count on ability a middle student to execute all types of educational tasks, planned on a semester, for 1080 academic hours.

Inculcating the system of credits in curricula, it is needed also to mean that transition on credit-module requires the systems of organization of educational process changes of going near a role and volume humanitarian social and military preparation, and also:

- diminishing of volume of the audience loading;
- increase of role and volume of independent work of students;
- limitation of amount of educational disciplines is in one semester.

Most complication will be caused by the change of going near distributing of educational time between the audience loading and independent work of students, change of going near planning of independent work of students, переосмыслення of such usual for us concepts, as a session, examinations, tests, term papers and projects, and others like that. The special complications transference of centre of gravity must cause from an audience to independent work of students, combination of studies, with research work. Transition to credit-module requires the systems of organization of educational process not only awareness of this action wide on the whole educational-pedagogical workers and students, substantial high-quality growth of level of methodical work but also considerable financial resources for rigging of audiences by a computer and projection technique, laboratories – by a modern scientific equipment.

The plans of new generation must be instrumental in mobility of students in the process of acquisition of education. In that time the bulky system of standards of higher education (state standard of higher education, industry standards of higher education and standards of higher education of higher educational establishments, that it is fastened at legislative level) which allegedly must be instrumental in mobility of students creates substantial complication at development of the diversified curricula of new generation, in basis of which must be fixed credit-module system of organization of educational process. This fact was side acknowledged in Decision of college of Department of education and

science of Ukraine from 24.04.2003 Protocol of N5/5-4, where in List of necessary terms for introduction credit-module the systems of organization of educational process in higher educational establishments of III-IV of levels of accreditation were acknowledged necessity of the partial walking away from the industry standards of higher education. In relation to an of a particular branch constituent even the necessity of "simplification of structure and maintenance of standards" (Higher school, 2003 '6, №.11) is high-level acknowledged and not to "repeat the errors of the past and procreate documents in 100 and more pages which nobody will use". Consequently, the system of standards of higher education needs drastic alternations, "simplification of structure and maintenance", both on state and on of a particular branch, levels. Future standards must avoid trifling interference with the structure of the educational programs, offered establishments of higher education, and to "become the backer-up of state guarantees at fundamental level". Standards "must also provide maximal варіативність maintenance and structure of preparation in order operatively to take into account the change of priorities at the market of labour" (quotations are from the publication marked higher).

Consequently, at creation of curricula of new generation inevitable is walking away from the operating industry standards of higher education in part, which does not behave to fundamental preparation which must be increased. It should be noted that without regard to all attempts of enthusiasts in industry of preparation of specialists on intellectual property to create normative part of education so far not completed noticeable success. For today this fact can have a positive role: passing of Ukrainian educational space to the requirements of Bolonskogo of process urgently needs revision of these norms sdws diminishing of both amount of objects which are studied and to the amount of educational time which is taken on their study.

Requirements of NMK are from specific categories to the set of disciplines, which must mainly form a specialist on intellectual property today include for itself taking into account obligatory objects labour «protection in industries» and «Physical education» 16-18 disciplines which are in principle unacceptable for 1 – 1,5 of studies. If to assume that theoretical studies will проходити during two semesters, then in obedience to the requirements of Bolonskogo of process the general amount of objects must not exceed 12, максимум 14 objects. At these terms impossible is even implementation of normative part, not to mention about some choice of institute of higher or students. In this connection it is suggested to go back to an already old discussion about three specializations of specialist on intellectual property: economic, legal and creative (innovative). Such approach will allow in a complete or even increased volume to lay out obligatory and selective disciplines of the direction of preparation **chosen a student**. Indeed, in a result a specialist on intellectual property in most cases is in a position to apply the got knowledges only in one of foregoing directions, which is directly related to his mestome of work. Certainly, that is and such jobs of specialists on intellectual property, which need knowledges and economic, and legal, and creative constituents. But, in our view, the percent of such cases is insignificant.

A concordance of volumes of normative educational disciplines of fundamental and загально-інженерного blocks is in the curricula of family directions of preparation both on a volume and after the semesters of teaching, will create the real foundations of mobility of students within the limits of university, and standardization of fundamental level of preparation will provide pre-condition of mobility of students between establishments of education.

If to unify the volumes of selective educational disciplines of all blocks and appoint the unique time of their teaching, then it will create the real terms of між-кафедральної mobility at the level of selective block of educational disciplines.

**Rapprochement of processes of studies and scientific researches** – one of фундаментальних principles of magna charta universitatum, which it was proclaimed in, that "teaching and research work in universities must be inseparable in order that studies in them answered necessities which changes, to the queries of society and achievements in scientific knowledge". In the berlin communicate importance of "establishing more close connections was underline between european space of higher education and european space of researches". These requirements of bolonskogo of process need to be taken into account at drafting of curricula of new generation, in which it is needed to foresee strengthening of role and increase of volume of research work of students due to the followings measures:

- introduction of research sections is to diploma works on a receipt bachelor and master's degree;

- introduction to the curriculum of discipline of " Bases of scientific researches";
- planning of implementation of of scientific researches is in the second loops of preparation.

**An assistance development of the european aspects in higher education** foresees expansion of collaboration between educational establishments, developments of charts of mobility, creation of the computer-integrated programs of studies and researches. consequently, creating new curricula, it is needed to take into account the followings factors:

- the structures of new curricula (fundamental block) must give possibility of studies of domestic students abroad;
- the structures of new curricula must give possibility of creation of the computer-integrated programs of studies with foreign establishments of higher education – by the partners of NTU "KhPI".

Conceptual principles are formulated higher in a complete measure answer the aims of Bolonskogo of process and must be incarnate in the new generation of curricula.

### Literature

Косодій Р.П. Соціально-економічне значення менеджмент-освіти в інформаційному суспільстві//Матеріали П'ятої Міжнародної конференції «Розбудова менеджмент-освіти в Україні», Х.: СЕУМЕ, 2004.- С.37-43. 2. Нове покоління навчальних планів в умовах входження України до Болонського процесу. Матеріали науково-методичної конференції. – Харків: НТУ "ХПІ", 2006. – 64 с. 3. Morrissey C. Business of and of Universities Moving to of Collaborative Technologies: The Graziadio Business Report / The Graziadio School of of Business of and of Management. – Winter, 1999. 4. Simai M. The Age of of Global Transformations: the of Human Dimension. –Budapest: Akademiai Kiado, 2001.

## DYNAMIC AND COMPARATIVE FUNCTION OF ESTIMATION OF PRODUCTION POTENTIAL

*Poberezhnaya Natalia*

*associate Professor of Economic Faculty National technical University "Kharkov polytechnical institute" (Ukraine, Kharkov)*

### Abstract

In the article the question of division of general estimation of production potential of industrial enterprise is considered on two constituents: dynamic and comparative. A dynamic function allows to estimate the changes of level of production potential on a concrete enterprise for the certain interval of time. A comparative function allows to make a comparison of level of production potential of different enterprises and conduct their ранжування on this criterion.

Production activity of structural subdivisions of industrial enterprises is the extraordinarily important subjects of market in our country. Leaning on financial, material and technical, resource, informative and skilled potential, they assist effective development of enterprise. The result of such co-operation must be new products and technologies, increases of competitiveness of the Ukrainian wares, creation of new workplaces. Under production potential of enterprise we will understand maximal possibility of enterprise in the use of all production possibilities, which possibility to estimate in the type of system index, which characterizes the level of efficiency of production and enterprise complex in achievement of commercial aims, is. Production potential of enterprise is reproduced by possibility of him structural subdivisions to perspective development due to internal possibilities. The increase of production potential of enterprise is foreseen by providing:

- developments of new types of products which answers the newest queries of users;
- achievement of commercial aims of enterprise;
- effective use of present material and technical base of enterprise;
- market competitive edges of products which is produced on this enterprise;
- creation of the proper is for the use of progressive technologies and equipment for the production of goods;
- necessary market fate at the target market of enterprise;
- sufficient level of profitability of виробничо-комерційної activity of subsections of enterprise;
- effective development of skilled potential and base of scientific researches;
- improvement organizationally administrative structures of enterprise;
- development of corporate culture.

The method of estimation of level of production potential of industrial enterprise which is offered includes for itself the next взаємопов'язані between itself stages.

**Stage 1.** Laying out of production potential is on separate constituents. For implementation of this procedure it is recommended to use principle of functional decoupling, which allows in a sufficient measure the structured presentation of production potential in the type of hierarchical structure of separate elements, which enables to conduct more detailed analysis in future.

Structurally production potential of industrial enterprise can be examined from the different points of view depending on tasks, that puts before itself researcher, by submitting him as a sum of different sort of subsystems, elements, other component parts of the unique difficult multilevel system. In our research we took the sectoral cut of this system which traditionally exists in our theory and practice. At sectoral level the structure of production potential can contain different family the made elements which are classified, as a rule, for resource principle.

The existent going near the decision of the put task [8, p.53; 3, p.8; 4, p.106-130; 5, p.213] assume in the structure of production potential of industrial enterprise to select skilled, production-technological, фінансово-економічний, informative, material and technical and organizationally administrative potentials. In our view, such approach needs certain adjustment and clarification. At first, presentation of production potential as sums of foregoing potentials is on a less measure debatable. In our view, independent presentation has production potential and in a great deal differs from the near by value

concepts of, scientific and technical, material and technical, skilled and other innovative potentials. To our opinion, at determination of level of production potential and especially during his realization an enterprise a complete value is not needed scientific and technical, skilled, material and technical or other the potentials, and only and their part which is used for this purpose. For example, skilled (labour, intellectual) potential of firm or enterprise includes for itself all present labour resources and prospects of their development. At the same time, for realization of production plans labour resources, related to making (by the use) of concrete commodity, are needed only. In this connection, we suggest in composition of production potential to include not potentials of the proper directions, but constituents, for that allows separate directions, which, in our view, more exactly reproduce requirements to production potential, more grounded to determine his level. In general case of betweenness by the proper potentials (as prompted by the row of researchers, for example O.P.Kosenko [5, 11, 12]) and proper constituents (as prompted by an author) has the following kind:

$$I_{ni} \geq I_{ci}$$

$I_{ni}$  - is production potential of the proper ( $i$ ) direction (innovative, material and technical, resource, skilled and others like that);  $I_{ci}$  is the proper ( $i$ ) constituent of production potential.

Resulted inequality, shows that production potential of  $i$ -ro direction, as a rule, less than than the proper constituent innovative potential. In this connection of the use of recommendations [8, p.54; 3, p.9; 4, p.106-130; 5, p.214] more frequent brings everything over to the overpriced values of production potential, that, as a result, results in the overvalue of innovative possibilities of enterprise or firm, errors, in the innovative planning and in a result to the negative consequences not only in to the production-enterprise to activity of separate enterprises or firms but also in the economy of entire country.

General going near the estimation of level of production potential of industrial enterprise, which offered by us higher and widely enough presented in present scientific literature [1, 2, 6, 7, 9] enables to determine the level of production potential now to time, leaning on the today's indexes of innovative development of enterprise. Such approach though is most widespread in scientific researches, but does not allow to determine, at first, dynamics of production changes on an enterprise and, secondly, does not allow to do the objective comparative estimation of achievements of separate enterprises as compared to other enterprises, if herein there is a certain necessity. In this connection a necessity appears for the improvement of the developments resulted higher for the purpose finding of possibilities of their use for dynamic è comparative calculations of level of production potential.

Most failing at the use of great number of the різномірних indexes for description of production potential, as authors of similar research [8]specify justly, there is absence of the unique going near setting of norms of indexes which are analysed. For comparison of indexes of production potential it is suggested to use one of possible rationing functions [8], which, in our view, in a most measure suitable for setting of norms of indexes of production potential:

$$(1) \quad P_{ni} = A \frac{P_{em}}{P_i}$$

where  $R_{ni}$  is an index of production potential, the estimation of which is conducted, after setting of norms;  $A$  is an index of rationing function, which reproduces the set tasks put before research (permanent number);  $P_i$  - is the proper  $i$  index of production potential in the moment of his estimation;  $P_{em}$  - is a standard value of  $i$  index of production potential, which is accepted for a comparative or dynamic estimation.

For gaining end by estimation of level of production potential of industrial enterprise, in our view, most acceptable in quality the index of rationing function  $A$  it is followed to accept a number 2, that  $A = 2$ . Taking into account this suggestion kind rationing functions (1) will assume a following air:

$$(2) \quad P_{ni} = 2 \frac{P_{em}}{P_i}$$

A function (2) has important for the aims of this research property: its value is always certain in an interval from «0» to «1». If the value of  $P_{ni}$ , expected on a formula (1), will be evened 0,5 ( $P_i = 0,5$ ), then it testifies to the middle level of index (at a comparative estimation) or about absence of

changes on an enterprise in the area of this index (at the dynamic estimation of  $P_{em} = P_i$ ). An analysis shows that dependence is between  $P_i$  and relation of  $P_{em} / P_i$ , that  $P_i = F(P_{em} / P_i)$  has nonlinear character which gives possibility more hardly to dissociate outsiders from leaders or ground grounds for determination of certain fine for diminishing of innovative activity. For example, if the proper index of  $P_i$  will be increased in three times, then the value of  $P_{ni}$  will be increased from 0,5 to 0,794 (that increased on 60 %), and at diminishing of the same index in three times - the value of  $P_{ni}$  will diminish from 0,5 to 0,125 (that will diminish in four times).

The use of function (2) allows to drive to the unidimensional plane all indexes of production potential (on each of his constituents) with the purpose of leadthrough with them of certain actions for bringing them over to the complex summarizing index. Without such approach summarizings indexes which are offered different researchers for the estimation of level of production potential do not have the adequate filling. Moreover, often enough there are cases simply improper report of separate indexes to the unique base.

The subsequent operating under the estimation of production potential of enterprise depend on the put purpose. In our view, all actions of researchers can in the result of звестись to two possible scenarios of research:

- estimation of changes which happened in innovative potential of enterprise for certain period of time (in future will name such the action of researchers or analysts researches of dynamic function of production potential of enterprise);
- a location of this enterprise is in the hierarchy of innovative achievements of similar (whether not quite similar) enterprises (in future will name such the action of researchers or analysts by researches of comparative function of production potential of enterprise).

Taking into account викладеного higher will set two possible scenarios of calculations of level of production potential of enterprise.

#### Scenario 1.

Purpose of this scenario of determination of degree of innovative development - dynamic constituent of production potential of concrete industrial or scientific enterprise. For practical realization of this scenario statistical information is needed about all constituents of production potential for two periods which are compared between itself. More frequent all it is current and previous years, but if necessary from to watch dynamics of change of production potential for more protracted interval of time, it is recommended also to conduct comparison of base year with all followings, including with a current year. Calculation of values each of characteristic coefficients it is recommended to conduct with a help dependence (2), the values of the proper constituents of which are interpreted as follows:

$P_i = P_{it}$  - is a value of  $i$  index of production potential in a current  $t$  year;

$P_{em} = P_{i(t-1)}$  - is a value of  $i$ -to index of production potential in  $(t-1)$  th or in a year which is chosen for comparing to the current year.

Taking into account this parcels, dependence (2) will be collected by the following kind:

$$(3) \quad P_{ni} = 2 \frac{P_{i(t-1)}}{P_{it}}$$

Plenty enough of factors which form the level of production potential has a dimension of monetary items. In time such indexes can change the value even at the stable (unchanging) terms of work of enterprise. The row of researchers of production potential [8] justly specifies on the necessity of account of inflationary processes at research of dynamics of separate indexes of this category. In this connection, in our view, dependence (3) will be more precisely and results which will be got with its help will be more reliable, when the done amendment will be on inflation. The indicated parcels are reproduced by us in dependence (4):

$$(4) \quad P_{ni} = 2 \frac{P_{i(t-1)}(1+\gamma_t)}{P_{it}}$$

where:  $\gamma_t = \frac{U_t - U_{t-1}}{U_{t-1}}$  - it is an average annual inflation rate;  $U_t$  - is a price level in a current t-my year;  $U_{t-1}$  - is a price level in th previous (t-1) or in a year which is chosen for comparing to the current year.

#### Scenario 2.

A purpose of this scenario of location of concrete enterprise is on the criterion of innovative development among the group of family enterprises, united on sectorial, territorial, to the pattern of ownership or other признаку, that determination of comparative constituent of production potential. For practical realization of this scenario statistical information is needed about the constituents of production potential of all enterprises which are examined, on this period of time (statistical model of comparison). For this purpose all calculation coefficients for every enterprise are determined in comparison of basic parameters of enterprise which is examined, with the proper parameters on all group of enterprises. A base for comparison, as appears us, can be formed on one of two possible directions:

a) from all values of the proper parameter gets out better in all and this size by a станювиться base for comparison at setting of norms of the proper parameters by a general model (1) which taking into account the last suggestion assumes a following air:

$$(5) \quad P_{ni} = 2^{-\frac{P_i^{sp}}{P_i}},$$

where  $P_i^{sp}$  - is the best value of  $i$  parameter among all enterprises which are examined;

b) all calculation coefficients for every enterprise are determined in comparing of basic parameters of this enterprise to the proper parameters, which are determined as середньоарифметичне on the group of enterprises, which is examined. A rationing function for practical realization of this variant of calculations assumes a following air:

$$P_{ni} = 2^{-\frac{P_i^{cp}}{P_i}}, \quad (6)$$

where  $P_i^{cp} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n P_{ij}$  - middle value of  $i$  parameter among all „n” enterprises which are examined;  $P_{ij}$  - is a value of  $i$  parameter on a  $j$  enterprise in this period of time.

The use of variant of calculation of «a» or «b» depends on the purpose of research which is conducted. For example, if comparison of production potential of certain group of enterprises is made a regularly from year to year, then more acceptable will be a calculation on the variant of «b». In this case annual calculations will more objectively reproduce not only the current rating of enterprises on the index of production potential but also to reproduce the dynamics of change of this rating and progressive (regressive) changes on a concrete enterprise. If the comparative function of production potential is used valid for one occasion for the casual group of enterprises, which with large probability will not more repeat oneself in a near prospect, then more acceptable will be a variant of calculation of «a». It should be noted that calculations on the variant of «a» are more simple, so as eliminate the calculations of середньоарифметичних sizes of the proper indexes. If to discuss exactness of calculations with the use of suggestions of «a» and «b», then, in our view, more more precisely will be calculations on the variant of «a», so as reproduce appearance of ideal innovative development on a virtual (with the set of the best indexes) enterprise, and all concrete enterprises production potential of which is estimated (and more precisely рейтингуються) will have indexes not the best, what at a virtual enterprise and, accordingly, relative rating of enterprises which are examined it will be in a range from «0» to «1». The change of the best indexes (on every their name) annually can be observed at different enterprises, that will not allow the відслідковувати dynamics of production potential on a separate enterprise. If there is a necessity to conduct monitoring and comparative and dynamic



constituents of production potential, then ought this task the leadthrough of calculations can decide from the use of recommendations of variant of «b».

## Literature

- Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия/ В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов.– М.: Экономика, 1989.–240с.
- Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального ун-та, 2000. – 315 с.
- Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин. Автореф. дис... канд.екон.наук: 08.02.02 / Інститут економіки промисловості.- Донецьк, 1999.- 23 с.
- Каныгин Ю.М. Научно-технический потенциал (Проблемы накопления и использования).- Новосибирск.: Наука, 1984.-154с.
- Косенко О.П. Розвиток динамічної та порівняльної функцій оцінки інноваційного потенціалу//Вісник НТУ „ХПІ” „Технічний прогрес та ефективність виробництва”.-Х.: НТУ”ХПІ”.- -2005.- №02.- с.211 – 216.
- Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография.- Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2002.- 310с.
- Лепейко Т.И., Колесников А.А. Управление формированием стратегического потенциала предприятия. – Науковий журнал Харківського національного економічного університету „Економіка розвитку” № 4 (32) – 2004 – с. 98 – 101.
- Максимов Ю., Митяков С., Митякова О. Методика оценки инновационного потенциала учебно-научно-инновационного комплекса многопрофильного технического университета // Инновации.- №2 (69).- 2004.- С.51-55.
- Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание. – Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. – 216 с.
- Рябикіна Н.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації потенціалу промислового потенціалу. Автореферат дис.....канд.екон.наук.- Х.:ОДЕУ, 2003.- 19с.
- Karin Schimpf, Oleksandra Kosenko Die Ausnutzung der Analitisch-informativen Ressourcen der Ukraine zur Verbesserung des Innovationspotencial// MicroCAD-2004 International Scientific Conference 18-19 March 2004. - University of Miskoic.- S.203-208.
- Petro Pererva, Oleksandra Kosenko “Die Struktur des Innovationspotentials eines Betriebs” microCAD 2004 International Scientific Conference 18-19 March 2004. - University of Miskoic.- S.181-186.

## **INTERNATIONALES BEWERTUNGSVERFAHREN EIN NEUARTIGES INSTRUMENTARIUM ZUR HARMONISIERUNG DER IMMOBILIENBEWERTUNGEN INNERHALB DER EUROPÄISCHEN UNION**

*Reiner Gottl*

Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors

### **Globale Bedeutung der Immobilienwirtschaft**

Die Immobilienwirtschaft ist die größte Branche der Welt, jeder zweite Euro ist in Immobilien investiert. Die weltweiten Immobilientransaktionen betragen im Jahr 2007 rd. 350 Mrd. € und bedeuten einen Anstieg von über 10 % gegenüber dem Vorjahr. Innerhalb der Europäischen Union waren es immerhin rd. 160 Mrd. €.

Weltweit dürfte die Finanzindustrie direkt oder indirekt an zwei Drittel dieses Marktes beteiligt sein. Ein wichtiger Teil davon betrifft das Immobilienfinanzierungsgeschäft einschließlich der Ausplatzierung von Immobilienkrediten. Eine besondere Rolle in diesem Geschäft kommt der Immobilienbewertung im Rahmen der Risikobeherrschung, des risikoadäquaten Pricings und der Refinanzierung zu.

### **Europäische Märkte**

Die Einführung des Euro als gesetzliches Zahlungsmittel bewirkte den Wegfall jeglicher Währungsrisiken innerhalb der Europäischen Union und ermöglichte Kapitalanlegern eine grenzenlose Mobilität. Dies führte zu einem starken Anstieg grenzüberschreitender Investitionen (Cross Border Investments), ein Trend, der sich in Zukunft sicher noch verstärken wird.

Neue Märkte bedeuten neue Chancen, aber auch neue Risiken. Diese müssen von Banken, Finanzberatern und Immobiliensachverständigen abgeschätzt und quantifiziert werden.

Im Interesse aller international agierenden Marktteilnehmer bedeutet dies, dass es zu einer Harmonisierung nicht nur der nationalen Gesetze inkl. Steuergesetze, sondern auch zu einer Implementierung eines einheitlich anerkannten Immobilienbewertungsstandards kommen muss. Diese unterscheiden sich derzeit in den einzelnen Staaten noch teilweise erheblich.

Die Märkte in Europa unterscheiden sich jedoch in vielerlei Hinsicht: Zu nennen wären hier Struktur, Gesetzgebung, Verhalten der Marktteilnehmer, Berufsethik etc. Bei der Beurteilung von Risiken und Chancen genügt es deshalb nicht, allein die Funktionsweise der landestypischen Bewertungsverfahren zu kennen. Viele kulturelle, volkswirtschaftliche und juristische Aspekte sind in die Betrachtungsweise mit einzubeziehen, um eine sinnvolle Analyse und Meinungsbildung zu ermöglichen. Nur auf Basis dieser Kenntnisse ist eine verantwortungsbewusste, realistische Einschätzung des Geschehens und der Unterschiede auf Europas Immobilienmärkten gewährleistet.

### **Europäische Immobilien-Bewertungsverfahren**

Im Rahmen der Liberalisierung des europäischen Immobilienmarktes und der Suche nach einheitlichen Bewertungsverfahren bei global arbeitenden Unternehmen suchen die Fachgremien der Europäischen Union (EU) mit ihrem Sitz in Brüssel nach einem einheitlichen, allgemein anwendbaren Bewertungsverfahren für Immobilien in der EU. Die einzelnen Bewertungsverfahren und der politische Einfluss der einzelnen Länder sind so unterschiedlich, dass man sich bis heute auf kein Verfahren geeinigt hat.

Seit Anfang des 21. Jahrhunderts sind insbesondere von angelsächsischen Bewertungsinstitutionen und –unternehmen Bestrebungen zu beobachten, die Wertbegriffe und Bewertungsverfahren in Europa zu vereinheitlichen. Selbstverständlich würde ein solcher Schritt die Arbeit der Bewertungsfachleute, die im grenzüberschreitenden Geschäft tätig sind, deutlich vereinfachen. An der Umsetzung dieser Idee wird in vielen Gremien vornehmlich der

Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS), The European Group of Valuers Association (TEGOVA) und der International Valuation Standards (IVSC) gearbeitet.

Deutschland ist in der Europäischen Union das einzige Land, in denen es auf dem Gebiet der Immobilienbewertung eine hohe Regelungsdichte gibt. Die verschiedenen Wertbegriffe sind entweder gesetzlich definiert oder stimmen mit normierten Wertbegriffen überein.

Nach § 194 BauGB ist der Verkehrswert wie folgt definiert:

„ Der Verkehrswert (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstandes der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.“

Im Gegensatz zu Deutschland wird das Immobilienbewertungswesen in den meisten anderen europäischen Staaten nicht mit derart spezifischen Normen geregelt.

### **Erfordernis einer harmonisierten Immobilienbewertung**

Die Immobilienwirtschaft durchläuft einen tiefgreifenden Wandel, dessen Ursache in der fortschreitenden Internationalisierung der Märkte zu finden ist. Die Frage, nach welchen Verfahren Immobilien bewertet werden wird, im internationalen Kontext eine wichtige Rolle spielen. Die Vereinheitlichung der europäischen Rechnungslegung International Accounting Standard (IAS) ist für den weltweiten Einsatz mit dem obersten Ziel einer internationalen Harmonisierung der Rechnungslegung konzipiert.

Auch für die Erstellung von Konzernabschlüssen nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) was seit 2005 für kapitalmarktorientierte Unternehmen verpflichtend ist, wäre ein einheitlich anerkanntes Bewertungssystem in höchstem Grade wünschenswert. Dies bedeutet, dass für Bestandsimmobilien zwingend und für Betriebsimmobilien wahlweise eine jährliche Neubewertung vorzunehmen ist. Die Institutionen der Europäischen Union (EU) verspüren einen gewissen Harmonisierungsdruck, wobei der größtmögliche internationale Konsens bisher lediglich in der Begriffsdefinition des Marktwertes gefunden wurde.

Nach der Richtlinie 2000/12/EWG ist der Marktwert wie folgt definiert:

„ Als Marktwert gilt der Preis, zu dem die Immobilie im Rahmen eines privaten Vertrages zwischen einem verkaufsbereiten Verkäufer und einem unabhängigen Käufer zum Zeitpunkt der Schätzung verkauft werden könnte, wobei die Annahme zugrunde gelegt wird, dass die Marktbedingungen eine ordnungsgemäße Veräußerung ermöglichen und dass für die Aushandlung des Verkaufs ein im Hinblick auf die Art der Immobilie normaler Zeitraum zur Verfügung steht.“

Die von IVSC und TEGoVA gemeinsam entworfene Definition des Market Value beschreibt den Marktwert wie folgt:

„Der geschätzte Betrag, für welchen ein Immobilienvermögen am Tag der Bewertung zwischen einem verkaufsbereiten Veräußerer und einem kaufbereiten Erwerber nach angemessener Vermarktungsdauer in einer Transaktion im gewöhnlichen Geschäftsverkehr ausgetauscht werden sollte, wobei jede Partei mit Sachkenntnis, Umsicht und ohne Zwang handelt“.

Investitionen bedeuten Wirtschaftswachstum für das jeweilige Land. Viele Investitionen werden dadurch gehemmt, dass kein einheitlich anerkanntes Wertermittlungsverfahren existiert. Je detaillierte gemeinsame Standards bestehen, desto stärker gleichen sich die Märkte an, womit die Transparenz im Immobiliengeschäft steigt und die grenzüberschreitenden Markteintrittsbarrieren sinken.

### **Ausgangssituation**

Der Wert einer Immobilie ergibt sich aus der gewichteten Summe mehrerer Komponenten. Aufgabe der Wertermittlung ist es, diese so zu quantifizieren, dass der ermittelte Wert den wirtschaftlichen Interessen der Marktteilnehmer gerecht wird. Die derzeit üblichen und verbreiteten Methoden für die Wertermittlung von Immobilien sind das Ertragswertverfahren und das Discounted Cash Flow Verfahren.

#### **Ertragswertverfahren**

Das Ertragswertverfahren ist in Deutschland per Gesetz zwingend für die Wertermittlung von Renditeobjekten vorgeschrieben. In verschiedenen EU-Ländern ist dieses ebenfalls ein präferiertes Verfahren.

Das auf eine gleichmäßige (statische) Entwicklung ausgelegte Ertragswertverfahren wird einem Anspruch auf internationaler Anerkennung nur eingeschränkt gerecht. Hauptproblem ist die Vergangenheitsorientierung, welche die wesentlichen Faktoren (Mietwert, Restnutzungsdauer, Liegenschaftszinssatz, Bodenwert, Bewirtschaftungskosten, globale und regionale Standortentwicklung) in ihrer möglichen zukünftigen Betrachtung nicht würdigen.

Discounted Cash Flow Verfahren

Das Discounted Cash Flow Verfahren hat eine internationale Akzeptanz. Es ist ein dynamisches Rechenmodell und wird in Periodenergebnissen dargestellt. Das Hauptproblem besteht in der Zukunftsbetrachtung und den plausiblen Ermittlungen der wesentlichen Einflusskomponenten. Diese sind der Ertrag/Einnahmen, der Diskontierungszinssatz und die Restwertermittlung am Ende der Betrachtungszeit.

#### Vergleich Ertragswertverfahren und DCF-Verfahren

Ertragswertverfahren	DCF-Verfahren
Statisches Wertermittlungsverfahren, das von konstanten Zahlungsströmen ausgeht	Dynamisches Wertermittlungsverfahren, das auch variierende Zahlungsströme berücksichtigt
Ansatz nachhaltig erzielbarer Mieten. Vertragsmieten werden ggf. unter der Position „sonstige wertbeeinflussende Umstände“ berücksichtigt.	Ansatz von Vertragsmieten und vertraglich vereinbarten Mietanpassungsmöglichkeiten. Bei Leerstand/Wiedervermietung dient die Marktmiete am Bewertungsstichtag als Ausgangsbasis.
Ansatz von Instandhaltungskosten, Verwaltungskosten und Mietausfallwagnis und ggf. nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten vorgesehen.	Je nach Ermessen des Gutachters erfolgt ein Ansatz von Instandhaltungskosten, Verwaltungskosten und Mietausfallwagnis und ggf. nicht umlegbaren Bewirtschaftungskosten.
Aufteilung des Jahresreinertrages in Ertragsanteil des Grundstücks und Ertragsanteil des Gebäudes.	Keine Aufteilung in Grundstück und Gebäude; betrachtet wird der Ertrag der Immobilie.
Die wirtschaftliche Nutzungsdauer von Gebäuden wird als begrenzt betrachtet. Die Restnutzungsdauer nimmt mit dem Alter der Immobilie ab.	Die Nutzungsdauer ist bei nutzungsfähigen Immobilien unendlich. Deshalb werden im DCF-Verfahren Investitionen zur Verlängerung der Nutzungsdauer getroffen. Die Kosten hierfür werden in der Rendite oder explizit im Betrachtungszeitraum berücksichtigt.
Ansatz des vom Gutachterausschuss auf Basis von Kaufverträgen retrograd ermittelten Liegenschaftszinssatzes (sofern entsprechende Transaktionen vorhanden waren). Im Liegenschaftszinssatz sind die Inflation und Mietwertsteigerung berücksichtigt.	Der Diskontierungszinssatz spiegelt die Opportunitätskosten der Kapitalverzinsung und deren Risiken wider. Der Kapitalisierungszinssatz orientiert sich wie der Liegenschaftszinssatz an Markttransaktionen.

#### Neues Bewertungsverfahren

Aus dem angestellten Vergleich des deutschen Ertragswertverfahrens und des britischen DCF-Verfahrens wurde mittels Sensitivitätsanalysen festgestellt, dass die wesentlichen Fehlerquellen die Ermittlung der Erträge/Einnahmen, des Diskontierungszinssatzes und die Restwert-/Verkaufserlösermittlung am Ende der cash flow Betrachtung sind.

**Methode zur Entwicklung der Erträge/Einnahmen**

Die zukünftigen Erträge/Einnahmen der Immobilie werden mit einem neu zusammengestellten Marktmietverfahren (MM) festgestellt. Dies erfolgt mit einem empirischen Verfahren unter Verwendung einer ausreichenden Anzahl von Vergleichswerten mit Berechnung der Standardabweichung und der Bestimmung des mittleren Fehlers. Dabei wird eine Bandbreite von Werten erreicht.

Zur Festigung und Ermittlung einer objektiven Marktmiete wird abschließend eine Wertanalyse unter Würdigung von sechs Kriterien, die mit einer Zustandsbewertung (0 bis 4) beurteilt werden, durchgeführt. Die Wertkriterien sind:

1. *bauliche Beschaffenheit*
2. *Ausstattung*
3. *Gebäudeart*
4. *Zugang*
5. *Umfeld*
6. *ergänzende Einrichtungen*

Die Einnahmen/Erträge lassen sich sodann mittels folgender Formel feststellen:

$$MM = M_{WU} - \frac{M_{WO} - M_{WU}}{2} + \frac{M_{WO} - M_{WU}}{2 \times AWK_i} \times \sum_{i=1}^6 ZWK_i$$

Legende:

- MM = Marktmiete  
 $M_{WU}$  = unterer Grenzwert aus statistischem Verfahren  
 $M_{WO}$  = oberer Grenzwert aus statistischem Verfahren  
 $AWK_i$  = Anzahl der Wertkriterien  
 $ZWK_i$  = Zustandsbewertung der Wertkriterien  
*i* = Indikatoren

**Methode zur Ermittlung des Diskontierungszinssatzes**

Die Verzinsung der Einnahmen erfolgt derzeit länderspezifisch mit unterschiedlichen Zinssätzen. Dazu ist es notwendig einen einheitlichen internationalen Bewertungszinssatz (IBZ) zu entwickeln. Dabei handelt es sich um einen Nominalzinssatz, der individuell der konjunkturellen Landesentwicklung aus der durchschnittlichen Nettoanfangsrendite von vergleichbaren Immobilien oder veröffentlichten Liegenschaftszinssätzen, der prognostizierten Inflationsrate und der Wachstumsrate abgeleitet wird. Da Inflation nicht fundiert zu prognostizieren ist, müssen Erwartungshaltungen als Ersatz herangezogen werden. Als Basis können Kapitalmarktdaten, zum Beispiel die Verzinsung 10-jähriger Bundesanleihen dienen, da die Laufzeit mit dem Betrachtungszeitraum der Immobilie vergleichbar ist.

Der internationale Bewertungszinssatz lässt sich sodann mittels folgender Formel feststellen:

$$IBZ = (1+z) \times (1+g) \times (1+w_{real}) - 1$$

Legende:

- IBZ = internationaler Bewertungszinssatz  
 $z$  = Nettoanfangsrendite/Liegenschaftszinssatz  
 $g$  = Inflationserwartung  
 $w_{real}$  = Realwertsteigerung

Dieser neu entwickelte internationale Bewertungszinssatz kennzeichnet eine marktübliche Nominalrendite, die der Immobilie unter Einrechnung der mittelfristig prognostizierten Inflation und Wachstumsrate beigemessen wird.

**Methode zur Ermittlung des Restwertes/Verkaufserlöses**

Schlussendlich werden die unterschiedlichen Wertermittlungsmöglichkeiten des Restwertes/Verkaufserlöses am Ende des cash flow Betrachtungszeitraumes unter dem Ergebnis eines neu

entwickelten Nutzungsmodelles -bestehend aus Standortpotenzial, Objektattraktivität und Vermietungserfolg mit insgesamt 16 Bewertungskriterien - festgelegt. Der ermittelte Wert wird als Nutzwert (NW) gekennzeichnet und ist ausschlaggebend für die weitere Wertentwicklung.

Der neu entwickelte Nutzwert (NW) wird unterschiedlich nach der untersuchten zukünftigen Nutzungsmöglichkeit nach dem Bewertungsergebnis (hohe, mittlere oder niedrige Bewertung) ermittelt:

bei festgestellter uneingeschränkter Weiternutzung (hohe Bewertung)

$$NW = \frac{1}{z} \times (MM_n - A_n)$$

Legende:

NW = Nutzwert  
 z = Nettoanfangsrendite/Liegenschaftszinssatz  
 MM = Marktmiete  
 A = Ausgaben  
 n = Betrachtungsende/Nutzungsdauer

oder

bei festgestellter zeitlich beschränkter Weiternutzung (mittlere Bewertung)

$$NW = (MM - A) - (z \times BW) \times V + BW$$

Legende:

NW = Nutzwert  
 MM = Marktmiete  
 A = Ausgaben  
 z = Nettoanfangsrendite/Liegenschaftszinssatz  
 BW = Bodenwert  
 V = Vervielfältiger

oder

bei festgestellter Liquidation (niedrige Bewertung)

$$NW = BW - AK$$

Legende:

NW = Nutzwert  
 BW = Bodenwert  
 AK = Abrisskosten

## Ergebnis

Das neu entwickelte internationale Bewertungsverfahren ist aufgrund seiner transparenten Darstellung auch für die kontinuierliche Wertentwicklung von Unternehmensbewertungen von entscheidender Bedeutung. Das Verfahren lässt direkte Eingriffe bei veränderten wirtschaftlichen und technischen Rahmenbedingungen zu.

Die zusammenfassende Bewertungsformel lautet:

$$EW_0 = \sum_{t=1}^n (MM_t - A_t) \times \frac{1}{(1+IBZ)^t} + NW \times \frac{1}{(1+IBZ)^n}$$

Legende:

EW<sub>0</sub> = Ertragswert zum Ermittlungszeitpunkt  
 MM = Marktmiete in der Periode t  
 A = Ausgaben in der Periode t  
 IBZ = internationaler Bewertungszinssatz  
 NW = Nutzwert am Ende der Betrachtungszeit  
 t = Zeit/Periode  
 n = Nutzungsdauer

Wertermittlungsstichtag Ermittlung der Marktmiete Ermittlung der Ausgaben Ermittlung des Internationalen Bewertungzinssatzes Restwertmethode <b>WERTERMITTLUNG</b>					
Jahr	Einnahmen [MM]	Ausgaben [A]	Cashflow [MM <sub>t</sub> -A <sub>t</sub> ]	Zinsfaktor 1/(1+IBZ) <sup>t</sup>	Barwert
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
	Nutzwert [NW]				
Ertragswert/Marktwert					

Das internationale Bewertungsverfahren ist als Modul im komplexen System der Investitionsrechnungen zu sehen. Über den cash flow und den neu zu entwickelnden internationalen Bewertungzinssatz lässt sich ein Vergleich zu anderen, auch branchenfremden, Investitionen herstellen. Eine klare und plausible Darstellung fördert die Akzeptanz und den Einsatz dieses Verfahrens. Inhalt und Aufbau des Verfahrens haben Parallelen zur Investitionsrechnung. Deshalb bestehen günstige Schnittstellen zu weiteren Rechnungen (Liquiditätsplanung, Renditeermittlung, Benchmarking etc). Die internationalen Marktteilnehmer erhalten ein leistungsfähiges zukunfts- und wertorientiertes Instrumentarium, womit das Investitionsgut „Immobilie“ auch in der heutigen Situation hinsichtlich seiner grundlegenden Determinanten sachgerecht beurteilt und bewertet werden kann und den internationalen Anforderungen gerecht wird.

## THE BASIC DIRECTIONS OF ACTIVIZATION OF STATE REGULATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN CONDITIONS OF MARKET RELATIONS

*Timofeev Vladumir*

*Professor of Economic Faculty National technical University "Kharkov polytechnical institute" (Ukraine, Kharkov)*

### ABSTRACT

*Problems and major factors of economic state of countries in conditions of market relations are considered and main routes of state regulation of developing of economy are offered.*

In a number of countries of Europe making up of market relations in correspondence with mainly political ends appears as the tightened conversion of the socio economic system of country with complex, quite often not predicted, aftereffects both positive, and negative character. The indicated instability, unconditionally, depends on the difficult complex of relationships of cause and effect. There are objective causes of an insufficient level of the scientific substantiation of economic conversion. To them it is necessary to relate, first of all, practically absence of the developed theory of organization of economic systems. It essentially hinders adequate simulation of their operation and developing on the basis of economic-mathematical methods. As the indicated systems refer to supercomplex, the interconnected elements of the different nature which are making up the basic subsystems of the economic system consisting of a plenty. To them refer: Social (structure and number of workers, their interests, etc.); technical (the applied equipment, technology, material resources, etc.); legal (norms of the legislation, «legal space» operation, etc.). Besides organization of the economic system tests complex multifactor and heterogeneous effect of “environment”.

As a whole noted features of the given period of operation and developing of economy of countries requires, nevertheless, a systems approach which, naturally, should be realized, first of all, at a state level. In this connection in state-of-the-art conditions the problem of perfecting of state regulation of economic processes in country is rather staticized. We shall consider more closer premises and roads of activation of the indicated function of the state. Thus originally it is expedient to stay on existing contraventions in economy. For example, the actual volume of a gross internal product (gross national product) of Ukraine has decreased more than in 2 times and has constituted by 1995 in comparison with 1990 41,5 %, in 1997г. - 42 %, in 1999 - 41,7 % [1.] Investment activity in a national economy was appreciably reduced. In comparison with 1987-1988 the volume of investments has decreased almost in 6 times. Rather dangerous tendency is decrease of number of the workers occupied in an industry which has constituted in 2000 to a level of 1990 - 59 %, and in 2003 - 48,2 %, i.e. has decreased more than in 2 times [1]. It is a confirmation of decrease of an industrial potential of a national economy. The innovational potential of country has decreased also intelligent and accordingly. Confirmation of it is essential decrease of number of the workers occupied in scientific and technical activity. So, in the Kharkov area - one of leading locales of Ukraine in sphere of scientific development, number of workers of scientific organizations has decreased in 2000 in comparison with 1991 more than for 60 %, and in 2003 has constituted by 1991 - 36,9 % [2]. Analogous processes have passed as a whole across Ukraine. In relation to 1990 number of executors of scientific and scientific and technical operations has constituted in 2000 - 38,7 %, in 2003 - 33,5 %, i.e. has decreased in 3 times [1].

Spinning out of a crisis period appreciably increases loss from negative effect of the factor of time. That is the situation requires enough the forced operations on the termination of crisis and recovering of production. The downstream, in turn, increases a rate of unemployment and accordingly results in depreciation of a labour in industrial sphere. So, for a period since 1990 in the cost price of principal views of machine-building production the share of wages of industrial workers has decreased in 3-4 times while the share of direct costs for the technological purposes has increased by fuel and energy in 2-3 times.

Irregularity of fluctuation of cost of resources has infringed existing balance of the prices and solvency of various grades of consumers. Noticeable retention of growth of wages in this system induces



"spiral" of decrease of solvency in sequence: consumers of consumer goods - consumers of production assets - manufacturers of production assets.

Under effect of a downstream and other crisis factors efficiency of a national economy is reduced, grows *pecypcoemкость* productions of a unit of production. The cycle is as a whole played back:

Downstream ⇒ Growth of product cost ⇒

⇒ Rise in prices ⇒ Decrease of solvency of consumers ⇒

⇒ Decrease of an aggregate demand ⇒ A downstream.

It is the objective premise of necessity of increase of a level of centralization of management and state regulation of the socio economic system of country. In organization of social systems it appears as the axiom (for example, organization of such social systems as the army or a fire brigade functioning in extreme conditions, have rigidly centralized control system). For example, the heaviest crisis of capitalist economy in 20-th century, occurred in 1929-1933, kept, as against crisis in Ukraine, only four years with reduction of volume of a commercial production on 46 %. As is known, the way out from it has been carried out, in particular, in the USA, on the basis of essential increase of a level of centralization of management in the field of financial - credit policy, pricing, a commercial production, in other major spheres of economy.

It confirms rather essential urgency of perfecting of organization of the economic system of the state on the basis of maintenance of processes of reforming and the most complete scientific solution of theoretical and practical questions of this challenge on application of all tooling of economic researches: a system analysis, imitative and mathematical simulation, economic experimenting and forecasting, expert methods and a statistical analysis, etc. Nowadays economic researches should be considered, as rather priority, taking into account a possible menacing situation of system socio economic crisis in countries of market economy.

In conditions of developing of market relations increase of efficiency of administration of government by economy is expedient for realizing in such interconnected directions [3]:

- activation of management by developing of a competitiveness. The state should not only assist by the anti-trust legislation to developing of a competitiveness, and to begin its active participant, using public sector of national economy and the floppy system of state orders on a competitive basis;

- developing a control system by public sector of economy, increase of a level of efficiency of its operation on the basis of improvement of a procedure of decision making, an appraisal plan, the surveillance and the responsibility of its management;

- development and gradual introduction of the system of certification of quality of activity of the enterprises with appropriate stimulation, irrespective of patterns of ownership by criteria: 1) fulfillment of conditions of licensing (for where it occurred); 2) efficiency of activity; 3) the dynamics;

- improvement of the state system of protectionist provisions of protection of a domestic production, which answers conditions "Agreements on partnership and cooperation" (items 18, 33 and "Addition P"), signed between the European Union and Ukraine on June, 16, 1994.

The existing crisis provision in a number of countries requires also a significant reinforcement of the stimulating and regulating function in economy and aiming of reforming of economy in a direction of creation of self-regulating complex of market factors. In organization of the economic system of one of basic premises of effective self-regulation operation of the motivational mechanism, adequate to directions and the purposes of developing of economy is. It in many respects defines to the dynamics of different kinds of activity, their share in structure of consumed resources, making up of a personnel potential. Priorities of investment policy are accordingly made up also. The defining criterion thus is rate of return on the capital which in many respects depends on speed of its circulation. In Ukraine, for example, the system of interests in economy during the forced liberalization of economic activities has created the motivational mechanism of outflow of financial resources from sphere of production [4]. The high rate of return in sphere of the circulation (mediatory sphere) increases demand for financial resources, increasing accordingly a cost of borrowing and making credits unavailable to the enterprises of industrial sphere. In this connection the important complex of provisions on overcoming an economic crisis is creation in economy of the motivational mechanism of rise of production. Its main purpose is, first, conditioning equal profitable different spheres of economic activities at determined priority of industrial activity on a period of an exit from crisis. Second, the motivational mechanism should condition for maintenance of advantage of increase in bulk arrived mainly not at the expense of

increase of its norm, in summary extensions of volume of production and realization of the goods and services. Thus, it is expedient to create the system of motivations of reduction of prices (or even constraining of their growth) for appropriate increase in a sales volume by the law demand. Thirdly, here it is necessary to relate creation of a preferential mode for direct domestic and foreign investments directly in industrial sphere in a combination to financial - credit policy in industrial activity by criterion - minimum term of overcoming of crisis of production.

One of primary factors of the motivational mechanism during state regulation is the system of the taxation with active stimulating and regulating functions. Compared with existing it should be simplified and to include smaller quantity of taxes, especially indirect. Taking into account desirable its aiming at reduction of prices, object of the direct taxation it is expedient to make that constituting the prices which is made up by the seller. It can be value added (VA), i.e. the income of the enterprise minus financially - power costs. It should be the direct tax and be paid by the seller. It is offered in Ukraine and in other countries with a crisis situation of it to make the basic, having substituted it with two taxes - on profit and an indirect tax an added value (VAT). The first tax in a condition of instability of economy, unprofitableness of a significant part of the enterprises and the system of monitoring of activity of subjects of business unfinished even for the present defaults enough the regulating function, as in countries with developed market economy. Removal of the indirect VAT will reduce a clearance price of the goods and will increase a buying power of the buyer that will assist growth of a sales volume and accordingly productions.

For a reinforcement of the regulating function of the direct tax on VA and in industrial sphere on a period of overcoming of crisis the rate of this tax is expedient for delivering increases of attractiveness of insertion of the capital in direct relation to norm VA. Thus, the floppy differentiated scale of tax rates for maintenance of operation of this dependence in a direction of reduction of prices and appropriate growth of volumes of sale (the goods, services, credits, etc.) will be used. For stimulation of growth of production facilities of the enterprise and developing of an ownership capital norm VA is expedient for taking not to the cost price of the goods (to prevent its artificial increase), and to an ownership capital. It will stimulate growth of an ownership capital, investment in its developing.

As a whole it is necessary to mark, that introduction of the direct tax on VA with usage of the floppy rate oriented to decrease of its norm, will assist growth of volumes of production, reduction of prices on all kinds of production, services, rates, credits, to increase of competitiveness of a domestic production on a home market.

The major purpose of state regulation at the present stage is also increase of an aggregate demand on a domestic production that has dominating significance. This complex switches on a wide spectrum of provisions. First, expediently it is to explore deeper and more precisely to define priorities and directions of solution of a problem of increase of an aggregate demand. There is, first of all, a revision of approaches to its regulation proceeding from monetarist bases which now prevail. Known trend of these approaches on constraining of an aggregate demand should be considerably weakened in restoring time of industrial sphere. It touches also rigid trend monetarist the concept on constraining of a monetary growth in Ukraine.

Second, this increase of a buying power of consumers of end production, i.e. the population which at a low level of capacity utilization acquires the major significance. In present conditions this provision should be considered as gradual investment of national economy, since branches of production of consumer goods. It is attained by pay rise, decrease and liquidation of the indebtedness on wages and pensions (in part at the expense of inspected issue).

Thirdly, is a decrease of danger of activation of inflation of costs and demand pulls. For decrease of probability first of them pay rise can be realized by mainly not inflationary methods which provide an invariance of product cost. It can be realized, for example, at the expense of appropriate decrease of a share of deductions on social insurance and other payments from wages with their subsequent indemnification on the basis of redistribution of a profitable part of the state budget. With recovering production necessity for the latter will disappear. Prevention of activation of a demand pull at growth of money incomes of a consumer sector in many respects will be depend on first of all from efficiency of a state policy of constraining of a rise in prices economic methods. On the one hand, it can be provided in part with the taxation which trend in the indicated direction circumscribed above. On the other hand, it is necessary to increase a level of scientific and applied (methodical) maintenance of processes of pricing, determination in "price space" zones of free and adjustable pricing. Where it is

possible, complete liberalization of pricing (the optimum price development is directed aside their decrease), and there where it is required can be realized, to carry out determined regulation (the optimum price development is directed aside their increases). Except for that also provisions on demand making and a sales promotion of a domestic production here enter. To them it is necessary to relate stimulation and the help on the part of power structures in business of distribution of firm trade, realization of provisions on decrease of destructive intermediary, especially for the goods of an inelastic demand (power resources, raw material, materials). The support is expedient also on the part of the state of distribution of leasing operations on realization of a domestic production.

Fourthly, to the indicated complex the system of provisions on an estimation and stimulation of growth of quantity of jobs belongs. It is necessary to recognize, that on a period of an exit from crisis (and in the further) the basic criterion of efficiency of internal, external economic and foreign policy activity for all levels of hierarchy is a gain of jobs. And it is necessary to evaluate them, so-called, the balance, taking into account, that is frequent increase in quantity of jobs at one enterprise results in their decrease - on the friend. It practice in food and a light industry of Ukraine when at the insufficient substantiation of creation of joint ventures, introduction of operation on давальческом raw material, receiving of foreign credits against goods, ineffective import quantity of jobs as a whole decreased in some times more has visually confirmed, than their gain at the enterprise where it was entered transferred.

Fifthly, creation of the complete system of provisions on problem solving the forced extension of export activity. It provides maximum usage existing "legal space" this activity for mutually advantageous cooperation in industrial cooperation, scientific and an information work. It is necessary to expand more intensively whenever possible it "legal space" for developing external economic relations and to realize the reasonable strategy of the extension of export to other countries.

As a whole it is necessary to mark, that the listed provisions on activation of state regulation of economic developing, unconditionally, do not embrace all spectrum of factors as the existing complex of problems represents rather complex system. But is not subject to doubt, that their solution requires vigorous and purposeful operations with maximum usage of the scientific approach.

#### **The list of the used literature**

Статистичний щорічник України за 2003 р. К.: Держкомстат України, 2004. – 621с.

Іноваційна діяльність в Харківській області Стат. зб. / ГУС у Харківській обл., - Х. 2004, 61с.

Тимофеев В.М., Тодоров П.П. Шляхи подолання кризи виробництва. /«Економіка України», №1, 2001, с. 17-21.

Тимофеев В.М., Тодоров П.П. Криза виробництва – основні причини. /«Економіка України», №2, 1998, с. 20-26.



## KAROSSZÉK A SZAKADÉK SZÉLÉN? (GYORSAN AVULÓ ESSZÉ A VÁLSÁGRÓL)

*Török Ádám*

Az MTA rendes tagja, egyetemi tanár (*Pannon Egyetem és BME*), kutatócsoport-vezető (*MTA-PE-BME Regionális Innovációs és Fejlődéstan Hálózati Kutatócsoport*), a Költségvetési Tanács tagja.

### **Abstract 1:**

A tanulmány a nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság értelmezésével és a kiutak megragadásával próbálkozik. Igazán friss és releváns adatok hiányában elsősorban szóbeli elemzést nyújt, és a nemzetközi válság fényében igyekszik átgondolni a magyar gazdasági bajokat. Rámutat, hogy Magyarország elsősorban a saját gondjaival van elfoglalva, s miközben még azokra sem talált megfelelő megoldást, nem érzékeli eléggé, hogy gazdasági problémáinak növekvő része világgazdasági eredetű.

### **Abstract 2:**

The study tries to grasp the essential elements of the international financial and economic crisis. Given the fact that really recent and relevant data are not available yet, this analysis has mainly a verbal character. It reflects upon Hungary's economic problems with the world depression in the background. Hungary is still mainly absorbed by its own problems. While no adequate solutions to these have been identified yet, it seems not clear enough to many that an increasing part of Hungary's economic troubles have their origins on the international scene.

Ebben az előadásban<sup>1</sup> én sem tudok friss adatokkal és számos irodalmi forrással alátámasztott klasszikus közgazdasági elemzést adni. Rögtön el is magyarázom, hogy miért nem. A rendelkezésünkre álló makrogazdasági adatok jelentős része – Magyarországról és a világgazdaságról egyaránt – 2008-ból vagy még korábbi évekből származik, a vállalati adatok általában még régebbiek. Még a 2008 harmadik negyedévi adatok is nagyrészt egy viszonylag konszolidált, bár hosszabb ideje növekedés-lassulással szembenező világgazdaság képét mutatták.

2009. március 20. és 29. között Belgiumban és Portugáliában jártam az EU-Bizottság szakmai rendezvényein. A légkör volt a legérdekesebb: súlyos pesszimizmus és tanácstalanság szinte minden előadónál és beszélgetőpartnernél, sokkal rosszabb hangulat, mint ugyanakkor itthon. Az volt a benyomásom – és ez nem is változott –, hogy Magyarországon a saját gazdasági és politikai bajok a közvélemény számára nagyrészt elfedik a világgazdasági válságot. Mintha a szakadék szélén egy karosszékben ülve figyelnék baráti érdeklődéssel, hogyan is igyekeznek kimászni belőle mások (izlandiak, ukránok, lettek, számos fejlődő ország). Pedig mi is nagyon közel ülünk ahhoz a szakadékhoz, és a karosszék lábai is csúsznak.

Talán sokan azt hiszik, hogy az elkerülhetetlen belső reformokkal az ország meg is oldja a gondjait, pedig nem! Képzelnék magunkat annak a helyzetébe, aki tüdőgyulladással küzd, és éppen megtudja, hogy a városban pestisjárvány tör ki. A magyar közvélemény csak 2009 elején kezdte elhinni, hogy a tüdőgyulladás kezelése nem tűr halasztást<sup>2</sup>, a pestisjárványról viszont még három hónappal később is csak legföljebb hallott valamit.

### **Válság a világgazdaságban**

A 2009 kora tavaszán folyamatosan érkező 2008 negyedik negyedévi adatok inkább csak olyan recesszióra utalnak, amelyet hagyományos gazdaságpolitikai eszközökkel is korrigálni lehetett volna. **Nota bene:** recessziónak *csak* azt a válságot nevezzük, amikor a gazdasági növekedés több negyedéven keresztül lassul, de a GDP még így is folyamatosan bővül. Korábban ilyen helyzetben – az egyetemeken évtizedek óta oktatott keynesi recept szerint – még a legtöbb – igaz, nem súlyosan eladósodott – gazdaságban komoly lehetőségnek tűnt a konjunktúra ösztönzése többlet költségvetési kiadásokkal, s az eladósodott országokban is inkább még a költségvetési kiadások visszafogása,

<sup>1</sup> A kézirat lezárva: 2009. április 2.

<sup>2</sup> Pedig 2008-ban, még az igazi válság előtt egyre több publikáció látott napvilágot a magyar gazdaság tartósan gyenge állapotáról. Lásd például: (Kádár, 2008).

mintsem drasztikus megkurtítása volt napirenden. A helyzet azonban 2009 tavaszán gyorsabban változik, mint ami a negyedéves statisztikai jelentésekből kirajzolódni látszik.

2009 első hónapjaiban egyre inkább a depresszió fogalma vette át a recesszió helyét a nemzetközi szakmai köztudatban. Depresszióról – tankönyvi értelemben – akkor beszélünk, amikor a GDP (s nem csupán annak növekedési üteme) *csökken* legalább két egymást követő negyedévben. Ebben az esetben már évtizedek óta nem tapasztalt módon szűkül a gazdaságpolitikai mozgástér, mert nem a költségvetési bevételek tervezettnél lassabb bővülésével, hanem effektív zsugorodásával kell szembenéznünk.

Ekkor már tudomásul kell venni, hogy munkahelyek tömeges megszűnése fenyeget, és a visszaesés – egyfajta negatív multiplikátor-hatás miatt – könnyen spirálszerűvé válhat („recessziós spirál”). Ilyen körülmények között pedig a kereslet csökkenése önmagát erősítheti, s ezt a folyamatot esetleg még a konjunktúra-élénkítő gazdaságpolitika sem tudja megfordítani. Az emberek ugyanis jövőjüket féltik, és még akkor sem vállalkoznak a fellendülést táplálni képes vásárlásokra, amikor a kormányzat akár jelentős támogatást is adna például a lakásépítéshez vagy az autó cseréjéhez. Kis, nyitott gazdaságban – amilyen a magyar – a konjunktúraélénkítésre szánt kormányzati kiadások egyébként sokszor csak mérsékelt dinamizáló hatást érnek el, mert a vásárlások nagyobb része inkább az importkeresletet növeli.

Egy személyes élmény: 2009. március végén egy brüsszeli megbeszélésen megkérdeztünk egy igen befolyásos svájci üzletasszonyt (a World Economic Forum volt főtítkáráját), hogy véleménye szerint a nemzetközi nagyvállalatok milyen intézkedésekkel reagálnak a világgazdasági válságra. Azt válaszolta, hogy a legutóbbi felmérésük szerint növelik K+F- és innovációs ráfordításaikat, ésszerűsítik szervezetüket és készülnek a válság utáni időszak versenyképességi kihívásaira. Kiderült ugyanakkor, hogy ez a felmérés még 2008 decemberében készült, frissebb egyelőre nincs. Márpedig kétségtelen tény, hogy a válság mélységét és kilátásait 2008. decemberben még sokkal kedvezőbben ítélték meg világszerte, mint 2009. március végén. A 2008 végi vállalati reakciók egy része így már aligha lehetett érvényes változatlan formában 2009 első negyedévének végén.

A világgazdasági válság gyors kibontakozása miatt tehát nem sok értelmű lenne annak, ha éppen mégoly friss makrogazdasági adatokat is megpróbálnánk bemutatni, hiszen 2009 első hónapjaiban világszerte egyre borúsabbá válik az összkép. A Deutsche Bank vezető szakértője már 7-9 százalékos visszaesést vizionál a német gazdaságban, és a kormányzati konjunktúra-élénkítés kudarcáról beszél. Görögország és Írország gazdasági értelemben az EU „beteg” országai közé került, a londoni City elbocsátott alkalmazottairól pedig egyre gyakrabban olvasni, hogy korábbi fizetésük töredékéért sem találhatnak munkát.

2009 a világméretű depresszió éve lesz, először 1933 után. 1975-öt utólag súlyos válságévnak szoktuk tekinteni, pedig akkor „csak” annyi történt, hogy 1945 után először, és még évtizedekig egyetlen évben a világkereskedelem növekedési üteme elmaradt a világtermelés növekedési ütemétől. Azt is mondhatjuk, hogy abban az egyetlen évben átmenetileg megakadt az a folyamat, amelyet akkor még nem globalizációnak neveztünk, hanem a világgazdaság „nemzetköziesedésének”.

Március végi adatok: a világkereskedelem a Világbank szerint a 30-as évek eleje óta a legnagyobb csökkenést szenvedte el 2009-ben. Az euró-zóna visszaesését ugyancsak március végén 3.2, az amerikai gazdaságét 2.6, Japánét legalább 5 százalékosra taksálja a Világbank. Az OECD prognózisa a világgazdaságra 2.7, az OECD-országok összesített GDP-jére 4.3, a világkereskedelemben pedig 13 százalékos visszaesést jósol 2009-ben<sup>3</sup>.

A válság méreteiről még annyit érdemes elmondani, hogy a Washington Post 2009. március 21-i száma az amerikai költségvetési deficit legalább 2019-ig (!!!) tartó meredek emelkedésének grafikonjával illusztrálja az USA-gazdaság súlyos állapotát. Két kétségbeejtő trendvonalat is közöl erről – a kevésbé drámai a Fehér Ház költségvetési hivatalának előrejelzése, az ijesztőbb adatsor viszont a kongresszus költségvetési szakértőitől, tehát a két szakmai műhely közül abból származik, amelyet nem a kormányzat tart fenn és nyilván pesszimistább előrejelzéseket is megengedhet magának.

A jelenlegi világgazdasági válságot egyre gyakrabban hasonlítják az 1929-1933-as nagy krízishez, amelyről egészen 2008-ig azt hittük, hogy nem ismétlődhet meg, mert a világgazdaság és az egyes

---

<sup>3</sup> Forrás: portfolio.hu, 2009.03.31.

országok védekezési mechanizmusai látszólag megfelelő módon kiépültek. Ezek a védekezési mechanizmusok azonban már a hetvenes évek eleje óta is többször gyengélkedtek.

Nézzük az amerikai gazdaság recesszióinak a példáját a huszadik század utolsó harmadában. Ebben az időszakban négy növekedési válság volt az USA gazdaságában: 1973. november és 1975. március között; 1980. január és 1982. november között; 1990. július és 1991. március között, illetve 2001 márciusa és novembere között<sup>4</sup>. Ezekben a recessziókban több érdekes közös tünet mutatkozott, s érdemes felidézni őket akkor is, ha a 2009-es válság már csak egyre kevésbé hasonlítható hozzájuk. Négy feltűnő közös tünetet lehetett megfigyelni.

1. A válság kezdetére először a vállalatok értékesítési és jövedelmezőségi (EBITDA) mutatóinak a csökkenése utalt. Ez szinte minden szektorban bekövetkezett, de az átlagosnál lassabb volt a tartós fogyasztási cikkek gyártása és a jóléti szolgáltatások területén. 2008-2009-ben ez annyiban másként történt, hogy a hitelezés válsága miatt éppen egyes gépipari szektorok kerültek az első áldozatok közé, mint például az autópálya.
2. A válság nem érintette egyformán az egyes ágazatokat. Általában az építőipar, az energiaszektor és az idegenforgalom szenvedett el különösen súlyos veszteségeket, és a korábbi vállalati teljesítmények helyreállása is ezekben a szektorokban tartott a legtovább. Különösen érdekes eset az energiaszektor, mert gyakran meg lehetett figyelni, hogy a lakosság és a vállalkozások által nem éppen örömmel vett energiaár-emelések sokszor éppen a várva várt kilábalás előszelét jelentették.
3. A részvényárfolyamok mozgása mindegyik esetben a konjunktúra megbízható, bár nem feltétlenül szorosan a gazdasági ciklussal együtt mozgó hőmérőjének bizonyult. A részvényárfolyamok mozgásának iránya általában valamivel a konjunktúra fordulata előtt változott meg, és sokan feltételezik, hogy itt valójában kétirányú az ok-okozati viszony. A részvényárfolyamok nemcsak előre mutatják a vállalkozói és befektetői várakozások alakulását, hanem befolyásolják is azokat. Így ugyancsak sokszor bevált, bár elméletileg még mindig nem megfelelően bizonyított törvényszerűségnek látszik, hogy a részvényt piac „medve” (azaz lefelé tartó) irányzatának a „bika” (azaz a felfelé mutató trend) felé való átfordulása a konjunktúra megjavulásának az előszele. Kisebb, nyitott gazdaságú országokban persze ezzel a megfigyelés-sorozattal is óvatosan kell bánni, mert lehet, hogy a befektetői hangulat megjavulása csak a nemzetközi optimizmusnak szól, pedig a belföldi tőkepiacon még továbbra is gyenge a bizalom.
4. A válság mindig gyorsabban tör ki, a normális befektetői hangulat és a gazdasági növekedés viszont jóval lassabban, néha kifejezetten vontatott módon áll helyre. Az EBITDA vállalati jövedelmezőségi mutató általában mintegy másfél év alatt érte el a mélypontját az amerikai válságok első szakaszában, viszont többnyire csak sokkal lassabban tudott visszakapaszkodni a régi szintjére. A régi jövedelmezőségi szint elérése szektoronként jelentős szóródást mutat, de a feljegyzett példák szerint két évnél csak ritkán gyorsabb, viszont elérhet akár 7-8 éves időszakot is.

A 2008-2009-es válság eddigi tapasztalatai nem cáfolják a fentieket, igaz, még nincs is elegendő adat. Fontos azonban felidézni még egy tapasztalatot a korábbi válságokból, nemcsak az Egyesült Államok esetében. Ez pedig úgy szól, hogy a gazdaság zsugorodásának a szakasza meghökkentően emlékeztet egyes súlyos betegségek lefolyására. Az ilyen betegségeknél kicsit hosszabb visszaesési szakaszokat sokszor kicsit rövidebb javulási periódusok követnek, tehát a beteg állapota hosszabb távon lassabban romlik (de romlik), mint ahogy azt csupán a visszaesési szakaszok leletei alapján várni lehetne – viszont a betegség is a vártnál hosszabb ideig tart. Különösen az 1929-1933-as nagy válságban volt több olyan rövidebb időszak, amikor sokan már a fellendülés kezdetét vélték látni (például 1930 késő tavaszán), de ez csak átmeneti lélegzetvételnek bizonyult.

A válságok lefolyásának ez a bizonytalan, ingadozó menete megerősíti azokat a véleményeket, amelyek a gazdasági fundamentumok mellett lélektani tényezőknek is komoly szerepet tulajdonítanak a válságokban. Az 1929-1933-as nagy válság tapasztalatai (Parker, 2008) azt mutatják, hogy bizonyos veszteségek végleges leírása, illetve bizonyos versenyképtelennek mutatkozott szereplők visszavonhatatlan eltűnése a piacról szükséges ahhoz, hogy a fellendülés meginduljon. A tartósan

<sup>4</sup> Yergin és Stanislaw már az utóbbival kapcsolatban is „súlyos pénzügyi krízis”-ről ír (Yergin-Stanislaw, 2002. 382).

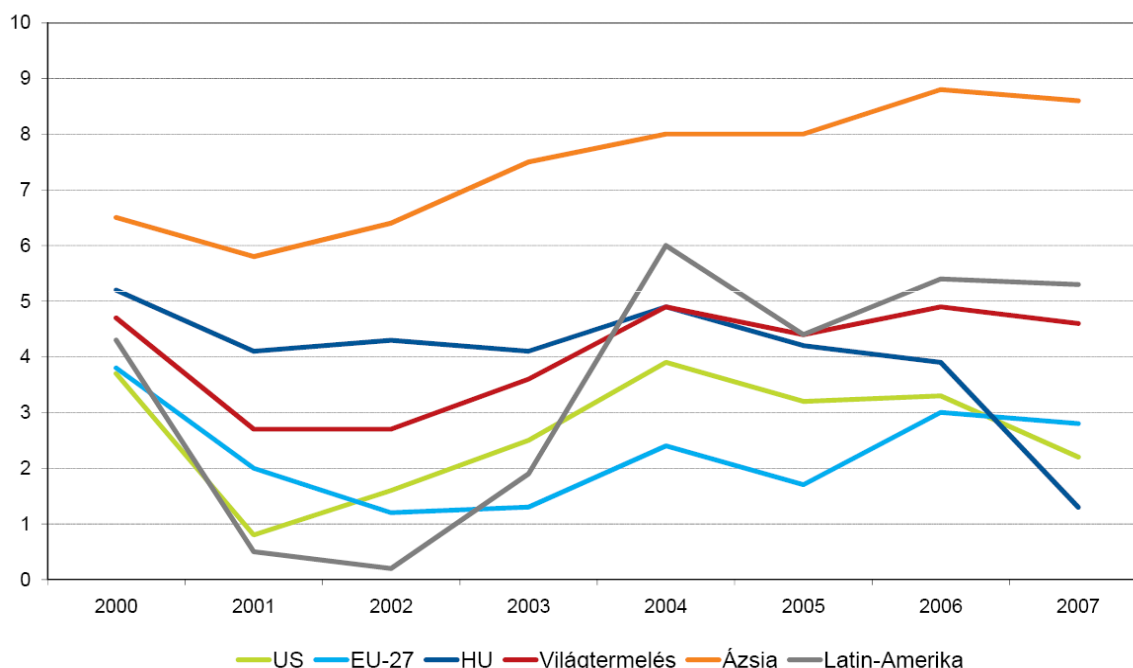
életképtelen piaci szereplők mesterséges lélegeztetése megelőzhet ugyan politikai vagy társadalmi feszültségeket, de túlélésükre általában nem kínál tartós megoldást.

2009 márciusának végén példa erre a két nagy amerikai autógyár, a General Motors és a Chrysler esete. E cégek súlyos likviditási problémáit átmenetileg megoldotta ugyan az összesen több mint 17 milliárd dolláros amerikai kormányzati támogatás<sup>5</sup>, de versenyképességi problémáikon (gyenge minőség, olcsó és szegényes tartozékok, elöregedett modellek, rossz környezetszennyezési mutatók) nem tudott segíteni. A válságok lélektani hatásai közé tartozhat, hogy a vásárlók óvatosabbá válnak, és az agresszív marketing mögött nem sikeres vállalatokat, hanem éppen bizonytalan stratégiát, működési gondokat, romló versenyképességű termékeket sejtnek. A vásárlói optimizmus és bizalom helyreállása feltétlenül a kilábalás egyik fontos mikroökonómiai és lélektani tényezője, amelyhez nem mindig elegendők a keresletbővítő intézkedések.

A közgazdaságtan hagyományos vagy főárami iskolái nem tudtak olyan kielégítő modellt alkotni a gazdaság közepes hosszúságú vagy rövid ciklusaira, amely lehetővé tette volna a válságok megbízható előrejelzését. Két-három évvel ezelőtt még senki sem hitte volna, de az úgynevezett Kondratyev-féle „hosszú ciklus” mégsem tűnt el a világgazdaságból. A sztálini lágerben elpusztult orosz közgazdász 60-80 éves időszakonként jelzett előre nagy, sőt pusztító gazdasági válságokat. Évszázadokra visszamenő statisztikai adatai ezt alá is támasztották, de ő sem adta meg a jelenség kielégítő és teljes körű elméleti magyarázatát.

### Válság Magyarországon

Magyarországon több éve a világgazdasági visszaesést jóval megelőző növekedési válság van, amit a legjobban a növekedés köztudott elmaradása illusztrál az EU hasonló fejlettségű és méretű gazdaságaihoz képest. Még szemléletesebb a világgazdasági összehasonlítás.



**1. ábra: GDP-növekedési ütemek a világgazdaság fontosabb régióiban és Magyarországon (2000-2007, éves adatok)**

Forrás: GKI-Microsoft Versenyképességi Évkönyv, 2008. 17. o.

Az 1. ábra jól mutatja, hogy a magyar növekedési ütem először (2005-ben) a világgazdaság növekedési ütemétől szakadt le fokozódó mértékben, majd – 2007-ben – már az egyébként ugyancsak hosszabb ideje gyengélkedő EU-27 átlagához képest is. A széttartó trend fennmaradt az ábrán még

<sup>5</sup> Kedvezményes kormányhitel az amerikai autópárnak 2008 decembere és 2009 februárja között, amelyből a GM 13.4, a Chrysler pedig 4 milliárd dollárt kapott (Index, 2009. febr. 19.).



nem szereplő 2008-as évben is azzal, hogy az EU-27 mezőnye 2008 utolsó negyedétől korábban soha nem látott mértékben széthúzódott. A balti államok, Románia, Görögország és Írország 2009 elején a magyarnál is súlyosabb növekedési válságba kerültek.

Igaz, az eurózónába idejekorán belépett görögök és írek nem néznek szembe a valutaválság fenyegetésével, de ezt a két gazdaságot más okok teszik kiszolgáltatottá. Görögország GDP-jének viszonylag nagy hányadát az erősen ciklusérzékeny idegenforgalom termeli meg. Az ír gazdaság pedig az amerikai és a brit bankrendszerrel való erős függése mellett megéri a következményeit annak is, hogy az utóbbi évtizedben az informatikai és telekommunikációs szektor amerikai nagyvállalatai teremtették a munkahelyek jelentős részét, márpedig ez az iparág ugyancsak erősen konjunktúra-érzékeny és emiatt az átlagosnál komolyabb recessziót kell átélnie.

A magyar gazdaságot azonban a visszaeséssel együtt, jelentős részben azzal összefüggésben sújtja a külső eladósodás is. A GDP csökkenése automatikusan felfelé nyomja az államadósság/GDP mutatót, és ugyanilyen hatással jár a forint gyengülése. Könnyű belátni: a 2008 nyarán még 67-68 százalékos – tehát a megfelelő maastrichti kritériumnál 7-8 százalékponttal rosszabb – mutató 5 százalékos gazdasági visszaesés és a GDP-hez képest 3 százalékos költségvetési hiány esetén még akkor is 8 százalékponttal romlik egyetlen év alatt (ez tehát önmagában is már 75-76 százalék), ha változatlan valutaárfolyammal számolunk.

Ha azonban a forint átlagosan 20 százalékkal gyengül a külső adósság valutakosarához képest, akkor a nettó export/GDP arány változásától függően a külső adósság forintértéke további 18-22 százalékkal lehet magasabb. Ez pedig – egyetlen év, azaz 2009 alatt – akár 80 százalék fölé vihetné fel az államadósság/GDP mutatót<sup>6</sup>. Ugyanennek az eladósodási trendnek a folytatódása pedig már több mint 90 százalékot jelenthetne 2010 végén azzal, hogy az államadósság 2007-ben még körülbelül a GDP 4 százaléka megfelelő kamatterhe elérhetné akár a 7 százalékot is.

Itt fontos jelezni, hogy az adósságállomány különféle mutatóit a sajtó sokszor nem használja konzisztens módon. A sokszor emlegetett, a GDP több száz (egyes becslések szerint több mint 300, mások szerint akár 800) százalékára rúgó „izlandi” mutató az ország (tehát az állam és az egyéb gazdasági szereplők) teljes külső adósságállományára utal, ami Magyarországon egyelőre csak körülbelül a GDP értékének felel meg. Az államadósság maastrichti kritériuma az állam összesített belső és külső adósságára vonatkozik, de ebből nem lehet közvetlenül kiszámítani a kamatterheket, mert ez a kritérium tartalmaz nem kamatozó adósság-elemeket is.

2009 ősze óta két – korábban előre nem látott – fejlemény sodorta le a magyar gazdaságot az addig tervezhetőnek és fenntarthatónak hitt adósságpályáról<sup>7</sup>. Az egyik a növekedési visszaesés, a másik az árfolyamgyengülés volt<sup>8</sup>. Lássuk, mit tehet (vagy tehetne) egy új, hiteles gazdaságpolitika a két egyidejű veszéllyel szemben.

## Két betegség ellen egyszerre

Tüdőgyulladás ellen a gyógyszeres kezelés mellett a szervezet felerősítése a jó terápia. A járvány ellen részben ugyancsak az ellenálló képesség növelésével kell védekezni a maradéktalan tisztaság megkövetelése és a fertőzési utak elvágása mellett. Ha viszont a két betegség gyógymódja részben ellentétes hatású gyógyszereket is igényel, akkor sorrendbe kell állítani a feladatokat és még szigorúbban követni a terápiás előírásokat<sup>9</sup>.

A magyar gazdaság adósság gondjait a nemzetközi minősítő szervezetek egyre súlyosabbnak látják.

<sup>6</sup> A Standard and Poor's szerint 2010-ben a magyar államadósság/GDP arány 83 százalékos lesz (Index, 2009. márc. 30.). 2009 januárjában a magyar központi költségvetés adósságának 40.5 százaléka volt devizában (PM, 2009. 32.).

<sup>7</sup> Megfelelő technikai lehetőségek mellett itt érdemes volna bejátszani „A félelem bére” című 1952-es francia film utolsó képsorát.

<sup>8</sup> Ennek – elsősorban a háztartások devizában való eladósodásán keresztül – a pénzügyi rendszerre gyakorolt veszélyes hatását már 2007-ben sejteni lehetett (Török, 2009. 182), de a háztartások „potyautas” kamatstratégiája ellen a pénzügyi hatóságok és bankok akkor még nem tettek semmit.

<sup>9</sup> „Reinforcing the role of public finances to support growth should not be detrimental to debt sustainability” (Padoan, 2009. 113).

A hitelminősítők kódrendszere, és a régiós országok minősítése (Hosszú lejáratú devizaadósság)					
Moody's		S&P		FITCH	
Aaa		AAA		AAA	
Aa1		AA+		AA+	
Aa2	SI	AA	SI	AA	SI
Aa3		AA-		AA-	
A1	CZ, EE, SK	A+	SK	A+	CZ, SK
A2	PL, LT	A	CZ, EE	A	
A3		A-	PL	A-	EE, PL
Baa1	LV, HU	BBB+		BBB+	LT
Baa2		BBB	BG, HR, LT	BBB	HU
Baa3	BG, RO, HR	BBB-	HU	BBB-	BG, HR, LV
Ba1		BB+	RO, LV	BB+	RO

*Hitelminősítők:*  
 Moody's Moody's Corporation. - New York, London  
 S&P Standard and Poor's - New York, London  
 Fitch Fitch Ratings - London, New York

*Országok (az Eurostat jelölései alapján):*  
 BG - Bulgária, CZ - Csehország, EE - Észtország, HU - Magyarország,  
 HR - Horvátország, LT - Litvánia, LV - Lettország  
 PL - Lengyelország, RO - Románia, SI - Szlovénia, SK - Szlovákia

**Frissítve: 2009. 03. 31.** *Forrás: Portfolio.hu-gyűjtés*

## 2. ábra

A nemzetközi pénzügyi minősítő intézmények tevékenységével kapcsolatban kétségtelenül súlyosak az etikai problémák, és ezek a 2009. április eleji G20-as csúcsterveket, valamint az EU Bizottsága szerint is gyors megoldást igényelnek. Részben ezek a minősítő szervezetek hallgatták el több nagybank súlyos állapotát 2008 őszén (vagy – ami még rosszabb – nem is tudtak róla). Gondot okoz az is, hogy a hitelminősítésekért az értékpapírok (például államkötvények) kibocsátói fizetnek, azaz nem feltétlenül kerülhető el az erkölcsi kockázat problémája. A táblázatból látható az is, hogy a három intézet meglehetősen eltérően ítéli meg az egyes országok adóssághelyzetét, ami módszertani aggályokat vet fel. A magyar adóssághelyzet súlyosságán azonban ez semmit sem változtat.

A magyar megítélés romlásához feltétlenül hozzájárultak az államcsőd elkerülése érdekében felvett IMF- és EU-hitelek, hiszen ezek az eddiginél sokkal szélesebb körben tették nyilvánvalóvá a magyar költségvetés szorult állapotát. Ugyancsak rontotta a magyar gazdaság nemzetközi megítélését a kelet-közép-európai régióval kapcsolatos korábbi befektetői optimizmus eltűnése, illetve – s ez már túlmutat a szűken vett közgazdász szakmán – a hazai belpolitikai csatározások megjelenése a nemzetközi sajtóban.

Az állandósult belpolitikai konfliktusokról szóló hírek önmagukban nem szokatlanok egyetlen ország esetében sem, az már viszont igen, ha *hazai* szereplők a *hazai* gazdaság állapotáról nyilatkoznak rendszeresen lesújtó tartalommal a hírközlésben. Lehet, hogy ezeket a véleményeket elsősorban egymásnak szánják, de külföldre is elkerülnek. A szakmai közönség (meg a hitelminősítők) pedig nem azt gondolják ezekről az üzenetekről, hogy „az ellenzéknek ez a véleménye a kormányról”, hanem azt, hogy „a magyarok ezt gondolják a magyar gazdaságról”. A magyar gazdaság kilátásainak a reálisnál esetleg rosszabb nemzetközi megítélése leminősítéssel, ezzel pedig nagyobb kamatfelárral és még erősebb költségvetési megszorításokkal jár. Ezek után pedig tovább nő a belpolitikai zaj és az ördögi kör folytatódik.

A magyar gazdaság válságterápiájában kulcselemként kell szerepelnie a befektetői hangulat és várakozások megjavításának. Ehhez természetesen határozott válságkezelő intézkedések is szükségesek, de a magyar válságkezelési kilátások megítélését nagyban javíthatja, ha a külföld érzékeli a nemzeti összefogás legalább minimális szintjét. A 2009 eleji világgazdasági válságról több nemzetközi konferencián elhangzott, hogy azok az országok álltak neki ellen eddig a legjobban, ahol erős hagyományai vannak a társadalmi kohézióknak. Ide sorolhatóak többek között az észak-európai országok, Kanada, Hollandia és Svájc. Még a magyar hagyományoktól és szokásoktól nem oly távol

álló Ausztria is, viszont – Magyarország mellett – riasztó ellenpélda Ukrajna, Románia vagy Görögország.

A magyar gazdaság részben adósságproblémákkal, részben a GDP zsugorodásával néz szembe. A kétfajta veszély első látásra tartalmilag ellentétes reakciókat tesz szükségessé, hiszen az adósságállomány növekedésének megállítása az állami kiadások csökkentését és a bevételek növelését igényli, a növekedési hanyatlás megfordítása viszont keresletösztönzést követelne. A helyzet azonban nem ennyire egyszerű (lásd Padoan, 2009).

Kis, nyitott gazdaságban a keresletösztönző gazdaságpolitika általában importnövekedést okoz. GDP-bővülés tehát lesz ugyan, de elsősorban a pénzügyi és a kereskedelmi szolgáltatásokban, a termelésben viszont már sokkal kevésbé és csak áttételeken keresztül (például az autóimport növekedése magyar alkatrészek iránt is támaszt többletkeresletet). Ugyanakkor az adósságcsökkentés államibevétel-növelő és kiadásokat csökkentő útjának egyaránt vannak konjunkturális és növekedési veszélyei munkahelyek megszűnése, és ennek következtében egy recessziós spirál kialakulása miatt.

A magyar termékek és szolgáltatások iránti kereslet több mint kétharmadában nemzetközi, azaz ennek élénkítéséért nem tehet túl sokat a gazdaságpolitika. Ebben az egyetlen esetben sajnos valóban igaz, hogy (bár nem kényelmes) karosszékéből figyelhetjük a világgazdasági folyamatokat, mert mi magunk nem tehetünk ellenük lényegében semmit.

A belföldi kereslet további csökkenése ellen azonban annyit tehet a gazdaságpolitika, hogy a költségvetési megszorítások foglalkoztatás-kímélő (nem foglalkoztatást csökkentő) változatait részesíti előnyben. Ez többek között annyit jelent, hogy a közigazgatás egyébként valóban szükséges ésszerűsítését (masszív leépítésekkel) későbbre kellene halasztani, s azt is csak alapvető jogrendszeri reformok után volna szabad megtenni. A gazdaság és a társadalom méreteihez képest valóban túl nagy magyar közigazgatási apparátus mindjárt nem tűnik túlméretezettnek akkor, ha a jogi szabályok és az engedélyezési-szabályozási előírások tömegét nézzük<sup>10</sup>. Még tovább karcsúsított állami apparátussal már a jelenlegi alacsony színvonalon sem lehetne működtetni a túlbonyolított magyar szabályozórendszereket, és az ügyintézés tömeges megbénulása, a megmaradt beruházások leállása, illetve csúszása fenyegetne. Szakmai körökben közismert tény az is, hogy egyes államigazgatási szervezetekben (például a pénzügyi kormányzatnál) már-már a működést akadályozó szakemberhiány van.

Az államigazgatási pazarlás divatos, és részben tényleg indokolt jelszavának tartalmát kissé célszerű lenne kibővíteni. Évente több százmilliárdos veszteségek forrása a túlbonyolított, formális és jogi kikapukkal teli közbeszerzési rendszer, ahol általános tapasztalat a költségvetési intézmények számára, hogy gyakran ugyanazt a terméket 30-40 százalékkal drágábban kapják csak meg az eleve szűk közbeszerzési listáról, mint a versenyszerűen működő kereskedelemben<sup>11</sup>.

Ugyancsak komoly, évente szintén több százmilliárdos pénzek folynak el az állami vállalatoknál, amelyek látszólag piaci szervezetekként (társaságirányítási struktúrákkal, jelentős saját szponzorálási és marketing költségvetéssel, a minisztériumokénál sokkal nagyobb reprezentációs és vezetői javadalmazási, illetve költségkeretekkel) működnek, de persze valójában nem azok. Ez a szervezeti modell a tényleges piaci versenyben működő magánvállalat és az államigazgatási szervezet legrosszabb keveréke. A magyar kormányzatnak nem kellene szégyellnie az állami vállalatok, különösen a nagyvállalatok „visszaállamosítását”, természetesen nem tulajdoni, hanem működési értelemben.

A munkahelyeket és a foglalkoztatást megtartó válságkezelési modellnek szerencsésebb és valóban a társadalmi kohézió alapján működő országokban van még egy eleme, amelyet a magyar körülmények között csak nagyon óvatosan merek megemlíteni. Észtországban 2009 májusától várhatóan általános 20 százalékos közalkalmazotti bércsökkentés lesz<sup>12</sup> azért, hogy a szektor finanszírozását a kisebb költségvetési bevételek mellett is változatlan foglalkoztatással lehessen fenntartani. Mit is szólnánk mi hozzá a magyar karosszékéből, ha nálunk vetné fel valaki ezt az ötletet?

<sup>10</sup> Anekdotikus példa erre, hogy 2008-ban egy magyar fagylaltozó megnyitásához több mint 30 különféle engedélyt kellett beszerezni (tájékoztatás egy gazdasági kamarai vezetőtől).

<sup>11</sup> Versenyhivatali kommentár egy 2008-as szakmai vitán a magyar közbeszerzési rendszerről: „valóban sok hibája van, de a fő érdeme az, hogy egyáltalán létezik”.

<sup>12</sup> Wolfgang Drechsler (Tallinni Műszaki Egyetem) szóbeli információja.

### Hivatkozások

- GKI-Microsoft, 2009: Versenyképességi jelentés 2008. Budapest.
- Kádár, B. 2008: Deficitjeink. Pénzügyi Szemle 2008/2. 171-182. o.
- Padoan, P. C. 2009: Some reflexions on the macroeconomic dimension of the Lisbon Agenda. Megjelent: Rodrigues, Maria João (szerk.): Europe, Globalization and the Lisbon Agenda. Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton, MA. 102-122.
- Parker, S. 2008: The Great Crash. How the Stock Market Crash of 1929 Plunged the World into Depression. Piatkus Books, London. 310.
- PM 2009: Tájékoztató a gazdasági és pénzügyi folyamatokról. Pénzügyminisztérium, Budapest, 2009. február 18. 45. o.
- Török, Á. 2009: In-depth comments on the varieties of capitalism in the New Member States. Megjelent: Rodrigues, Maria João (szerk.): Europe, Globalization and the Lisbon Agenda. Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton, MA. 177-183.
- Yergin, D. és Stanislaw, J. 2002: The Commanding Heights. The Battle for the World Economy. Simon & Schuster, New York. 488.

## A TUDÁSTRANSZFER HAZAI AKADÁLYAI

*Székely Csaba*

az MTA doktora, egyetemi tanár

*Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar*

### Bevezetés

Egy ország versenyképességét nagymértékben meghatározza az ott felhalmozott és hasznosított tudás. A Világgazdasági Fórum globális versenyképességi mutatói között ezért kiemelkedő szerepet játszanak többek között az alapképzéssel, a felsőoktatással, a felnőttképzéssel, a technológiai fejlettséggel, az innovációval kapcsolatos mutatószámok. (WEF, 2008).

Magyarország az utóbbi években jelentős mértékben visszaesett a nemzetek versenyképességi rangsorában (2006-ban a 38., 2007-ben a 47., 2008-ban pedig már csak a 62. helyet foglalta el). A 2008-as Globális Versenyképességi Jelentés tudás szerepével összefüggő rangsoraiban szélsőségesen eltérő pozíciókat foglalunk el, amit a következő táblázat szemléltet.

### 1. táblázat: Magyarország rangsorolása a tudás szerepével kapcsolatos kiemelt mutatószámok területén a WEF 2008-as versenyképességi jelentésében

A mutató megnevezése	rangsor
FDI és technológia transzfer	16.
A tudományos intézmények minősége	24.
Az iskolák internet elérhetősége	26.
Az egyetemek és az ipar közötti kutatási együttműködés	30.
A szabadalmak száma	31.
A matematikai és természettudományos képzés minősége	36.
Internet felhasználók száma	39.
Innovációs kapacitás	46.
A tudósok és mérnökök rendelkezésre állása	49.
Hozzáférés a legújabb technológiához	65.
Vállalati szintű technológia adszorpció	68.
A menedzsment iskolák minősége	73.
A kutatási és képzési szolgáltatások helyi elérhetősége	73.
A vállalatok K+F kiadásai	83.
A képzési rendszer minősége	87.
A felnőttképzés elterjedtsége	101.
Az állam fejlett technológia elterjesztésével kapcsolatos szerepe	116.

A táblázatból látható, hogy néhány, inkább infrastrukturális jellegű, és a korábbi időszak teljesítményeire utaló mutatón kívül eléggé kedvezőtlen Magyarország megítélése a tudás megszerzése, hasznosítása és elterjesztése szempontjából. Pedig az elmúlt időszak néhány reménykeltő eseménye, elsősorban az EU csatlakozás, pozitív változásokat sejtetett ezen a területen.

Az Európai Tanács 2000. márciusi lisszaboni csúcsértekezlete azt az ambiciózus célt tűzte ki az Európai Unió elé, hogy Európát a világ legversenyképesebb, legdinamikusabban fejlődő tudásalapú térségévé változzon, amelyben kiemelkedő szerepet szán az oktatásnak és a képzésnek. Az Európai Felsőoktatási Térség kialakítása minden uniós tagállamban – és ezen túlmenően szinte minden európai országban – fontos és megvalósítandó politikai programmá vált.

A magyarországi folyamatok azonban – más országokéhoz hasonlóan – sok vitával, esetlegességgel és irányítási bizonytalansággal járnak. Az eddigi eredményekre rányomja bélyegét az elmúlt évtizedek alatt kialakult magyar felsőoktatási és kutatási intézményrendszer, a sajátos versenyhelyzet, sok esetben az erőfölényen alapuló gondolkodás. Ennek eredményeként a tudásalapú térséghez való csatlakozás helyett sok területen inkább elszigetelődés, jelentős lemaradás következett be, amely megnehezítheti a felzárkózás, és az egyenlő versenyhelyekkel megvalósuló fejlődés kibontakozását.

A *tudástranszfer*t a tanulmányban elsősorban a tudás e területen fejlettebb országoktól való átvétele, hazai elterjesztése és a nemzetközi vérkeringésbe való becsatlakozás eszközének tekintem. A magyar szakirodalomban több publikáció foglalkozik tudástranszfer összetett dimenzióival (például Molnár Gy. 2002), vagy speciálisan az egyetemi tudástranszfer és a nemzetközi kutatási hálózatok kérdéskörével (Varga A., Parag A. 2008) is.

A tanulmányban a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának néhány, a nemzetközi tudástranszferrel kapcsolatos kezdeményezésével összefüggő tapasztalatáról kívánok beszámolni.

### Az EU országokon belüli tudástranszfer fontos alapfeltételei: a nyelvtudás és a mobilitás

A Bologna Folyamatban részt vevő országok 48 százaléka a *mobilitás* kérdését nevezte meg az Európai Felsőoktatási Térség kialakításának legfontosabb jövőbeli kihívásként. Magyarországon az UNESCO adatai alapján 1999-től 2006-ig mindösszesen 1 százalékkal növekedett a hallgatói mobilitásban részt vevő hallgatók száma. Ezzel az európai középmezőnyben helyezkedünk el, és jelentős elmaradásban vagyunk más „nyelvi szempontból” kis országokhoz képest.

Magyarországon a mobilitás legfőbb akadályai között a hallgatók és az oktatók hiányos nyelvismeretét lehet megemlíteni. A nyelvtudás nemcsak a képzési erőfeszítések és a ráfordított pénz, hanem a szülők, és a környezet által támasztott igény kérdése is. Magyarországon az utóbbi évtizedekben lényegesen átalakult a nyelvoktatás struktúrája és színvonala, de még nem sikerült lényeges áttörést elérni ezen a területen. Általában angol nyelven lehet legjobban boldogulni a munkahelyeken és a külföldön végzett tanulmányok során, ezért az angol nyelv prioritást élvez az idegen nyelvi képzésben. Emellett azonban fontos szerepük lehetnek más elterjedtebb nyelveknek, így a németnek is.

A Nyugat-Magyarország szempontjából német nyelv ismerete kiemelten fontos kérdés. Az 1. táblázat szerint Nyugat-Dunántúlon a német nyelven beszélők (14,7 %), illetőleg németül tanulók (63,5 %) aránya lényegesen magasabb, mint Magyarország átlagában (9,9, illetőleg 36,7 %). Ugyanez nem mondható el az angol nyelv viszonylatában, amelynek ismerete és az e nyelvet tanulók száma is kedvezőtlenebb az országos átlagnál.

**2. táblázat Az idegen nyelvet beszélők, illetőleg tanulók aránya Nyugat-Dunántúlon**

	angol	német	francia	olasz	orosz	angol	német	francia	olasz	orosz
	nyelvet beszélők aránya a népesség %-ában, 2001					nyelvet tanulók az általános és középiskolai tanulók %-ában, 2003/2004. tanév				
<b>Nyugat-Dunántúl</b>	<b>6,3</b>	<b>14,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>1,3</b>	<b>34,8</b>	<b>63,5</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,2</b>
Ország összesen	9,8	9,9	1,1	0,6	1,9	52,9	36,7	2,3	1,0	0,4

Forrás: Fehérné, 2006

Az idegen nyelvek középiskolai szintű elsajátítása azonban általában passzív, vagy legalábbis általános nyelvhasználati tudást eredményez. Ez általában nem felel meg a professzionális nemzetközi kapcsolatok igényeinek. Magyarországon ugyanakkor a munkaadók körében növekszik a kereslet a magasabb szintű idegen nyelvtudással rendelkezők iránt. Ennek megfelelően fontos feladat lenne olyan végzetek kibocsátása a felsőoktatási intézményekből, akik aktív és azonnal felhasználható nyelvtudással rendelkeznek.

A Nyugat-dunántúli Régió földrajzi elhelyezkedése következtében az országos átlagnál gyorsabb ütemben fejlődik a nemzetközi, ezen belül is elsősorban az osztrák és a német, valamint a magyar vállalatok, munkaadók és munkavállalók közötti kapcsolatrendszer. Kezdetben ez a magyar vállalatok és munkavállaló csak passzív, másodlagos szerepvállalását jelentette, azonban *egyre növekszik az igény az egyenrangú, vezetői és szervezői feladatokat is magas fokon ellátni tudó „kényelvű” szakemberek iránt.*

Az ilyen nyelvtudás megszerzéséhez kiváló lehetőséget teremthetnek a hallgatói mobilitás, és a határokon átnyúló képzés különböző formái. Ahhoz azonban, hogy a hallgatók kellő „bátorságot”

szerezzenek e lehetőségek kihasználására, a középiskolában megszerzett nyelvtudás aktivizálására, illetőleg elmélyítésére van szükség. Erre a feladatra vállalkozott a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kara speciális képzési kínálatával és nemzetközi együttműködési kezdeményezéseivel.

### **A Nyugat-magyarországi Egyetem földrajzi helyzetéből adódó lehetőségek és veszélyek**

Sopron 60-70 km sugarú körben olyan fontos városok helyezkednek el, mint Bécs, Pozsony, Bécsújhely, és Kismarton, Burgenland tartomány székhelye. A felsőoktatásban erőteljes versenyt jelentenek Bécs és Pozsony gazdasági egyetemei és főiskolái, a 40 km távolságban elhelyezkedő Bécsújhely és a 20 km távolságban lévő Kismarton gazdasági főiskolái, valamint a mellettük lévő kutatási és fejlesztési intézmények, ipari parkok.

A Bolognai Közös Nyilatkozattal – legalábbis papíron – létrejött az Egyetemes Európai Felsőoktatási Térség. A magasztos eszmék azonban, különösen a soproni kar különleges versenyhelyzetében, az akadályok nélkül átjárható határok miatt számtalan kérdést és problémát vetnek fel.

A szomszédos osztrák felsőoktatási intézmények számára egyáltalán nem jelentett nehézséget a Bologna rendszerre történő átállás. Szinte közvetlenül a rendszerváltás után megindult a határ menti magyar általános- és középiskolások „átjárása” az osztrák iskolákba, melyet hamarosan a főiskolai és egyetemi hallgatók is követték. Burgenland és Alsó-Ausztria főiskoláinak képviselői rendszeresen látogatják a határ menti középiskolákat, hallgatók verbuválása céljából. Eredményességüket nemcsak a német, esetenként angol nyelvű képzés lehetősége, hanem az először Burgenlandban, majd 2008-tól a többi tartományban bevezetett tandíjmentesség, valamint a magyarországinál lényegesen rugalmasabb szakmeghirdetés is növeli.

Az új kihívások következtében nehéz helyzetbe került a Közgazdaságtudományi Kar. Egyrészt Sopron elszigetelt helyzetéből, a viszonylag szűk regionális beiskolázási területből adódó nehézségekkel, másrészt a magyarországi mellett az osztrák képzési piac versenyével is meg kell küzdenie. Sopron város egykori gazdasági és kulturális háttérét adó terület, Sopron Vármegye legnagyobb része ugyanis az 1. világháború után Ausztriához került, és a mai Burgenland bázisát képezi.

A kar az új stratégiájában a sajtóságos helyzetnek megfelelő lépéseket, projekteket kezdeményezett, amelyek megvalósítása azonban több akadályba, nehézségbe ütközik. Ezek a nehézségek túlnyomó részben abból adódnak, hogy a magyar felsőoktatás bürokratikus rendszere, a felsőoktatás irányításában rejlő belső harc következtében gyakran szem elől tévesztik az EU koncepciókban rejlő lehetőségek megvalósíthatóságának, kihasználásának fontosságát.

### **A német nyelvű üzemgazdasági alapképzés létrehozása és problémái**

A Közgazdaságtudományi Karon 2007-ben elindított *Betriebswirtschaftslehre und Management* német nyelvű szak létrehozása azon a felismerésen alapult, hogy egyrészt az utóbbi években Nyugat-Dunántúlon jelentős igény merült fel a magyar és német nyelven egyaránt jól beszélő gazdasági szakemberek iránt. A hallgatói célcsoportot elsősorban a nyugat-magyarországi térségben a német nyelvet megfelelő szinten elsajátított középiskolások jelentik. Elsősorban a régió speciális, német nyelvet intenzíven oktató középiskoláira irányul a beiskolázási tevékenység.

A piackutatás nem jelentett nehézséget, viszont az akkreditáció kezdeményezése során (2006-ban) kiderült, hogy nincsenek egyértelmű előírások a már folyamatban lévő magyar nyelvű képzések idegen nyelvű változatának engedélyezésére. Végül a Minisztériummal történt megegyezésként az a megoldás született, hogy a Kari Tanács és a Szenátus jóváhagyása után elindulhatott a képzés, amelyet az éppen soron következő intézményi akkreditáció alatt az Egyetemre érkezett MAB látogató Bizottság vizsgált felül és szentesített.

A német nyelvű képzés elindítását megkönnyítette, hogy a Közgazdaságtudományi Kar több magas szintű német nyelvtudással, előadói gyakorlattal rendelkező oktatóval rendelkezik. A német nyelvű képzésbe a kar emellett az ausztriai egyetemeken és főiskolákon oktató osztrák, illetőleg magyar kollégákat is bevont. Egyes tantárgyakat indokolt esetben kizárólag német anyanyelvű tanárok oktatnak, mint például a *számvitel*, vagy a *gazdasági jog* tantárgyak esetén, amelyeknél fontos az osztrák, illetőleg német törvénykezési sajátosságok ismerete.

A német nyelvű képzés eddigi eredmények biztatók, a hallgatók és az oktatók motiváltak, és egyre nagyobb az érdeklődés is. Ugyanakkor a kar csakhamar különböző akadályozó tényezőkkel találta magát szemben.

Az Ausztriában bevezetett teljes tandíjmentesség mellett jelentős versenyhátrányt okoz egyrészt az, hogy a magyar felvételi rendszer gyakorlatilag nem teszi lehetővé külföldi hallgatók (számítógépes) bejelentkezését a felvételi rendszerbe (nincs idegen nyelvű felület). Az Oktatási és Kulturális Minisztériumot láthatóan zavarta az a problémafelvetés, hogy milyen módon nyerhetnek felvételt külföldi hallgatók *regulárisan* a magyar felsőoktatási intézményekbe. Ezt ugyan lehetővé tennék a különböző hallgatói csereprogramok, de ezeknél csak egy-egy szemeszteres áthallgatásról van szó. Burgenlandból több érdeklődő hallgató is lenne, ha a képzésre – hasonlóan a hazai lehetőségekhez – akár tandíjmentesen, tehát hátrányos megkülönböztetés nélkül is csatlakozni lehetne.

További versenyhátrányt jelent Magyarországon az idegen nyelvű képzések „hivatalos fogadtatása”. A képzés elindításához gyakorlatilag semmilyen támogatást sem lehetett igénybe venni, holott közismert a magyarországi idegen nyelvtudás alacsony szintje. A képzés kialakítása, a tananyagok fejlesztése, az oktatók biztosítása kizárólag saját erőből történt. Ezen a területen csak akkor lehetne előbbre lépni, ha egyrészt lényegesen több külföldi ösztöndíj állna rendelkezésre, vagy esetleg több támogatást kapnának az idegen nyelvű képzési kezdeményezések. Sőt, a jelenlegi helyzet szerint a felvételi rendszer *kifejezetten bünteti az ilyen képzési formára jelentkezőket*.

Egyrésztől nincs arra lehetőség, hogy a felvételi tájékoztatóban legalább tájékoztatni lehessen a nyelvtudásra vonatkozó speciális jelentkezési feltételekről. Az idegen nyelvű képzésre jelentkezők a párhuzamos magyar nyelvű szakkal teljesen azonos feltételekkel indulhatnak, legalábbis ami a ponthatárokat illeti. Ezért 2008-ban már másodszor fordult elő, hogy a kar német nyelvű képzését csak a minimális 15-öt alig meghaladó létszámmal lehetett csak elindítani, holott néhány ponttal alacsonyabb külön ponthatár esetén el lehetett volna érni az ideális képzési méretet.

Ráadásul a 2008-as felvételi rendszerben egy olyan módosítás történt, ami az idegen nyelvű képzésekre jelentkezőket hátrányos helyzetbe hozta: egy kormányrendelet (237/2006. (XI. 27) 2008. augusztusi módosítása kimondta, hogy *a többletpontok számításánál nem vehetők figyelembe az adott szak nyelvén letett nyelvvizsgák*. Ez az intézkedés olyan mértékű hátrányba hozza a jelentkezőket (középfokú nyelvvizsga esetén -35, felsőfokú nyelvvizsga esetén -50 pont!), hogy sürgős kormányzati beavatkozás nélkül gyakorlatilag megszűnhetnek az idegen nyelvű képzések. Ha a hallgatók ugyanis kellő figyelemmel olvassák el a felvételi tájékoztatót, be sem adják a jelentkezéseket ezekre a szakokra.

További problémákat okoznak a minőségbiztosítási rendszerekben meglévő jelentős különbségek. Magyarországon jelenős mértékben központosított, a Felsőoktatási Törvény, illetőleg a Magyar Akkreditációs Bizottság által meghatározott szabályok érvényesülnek. Ez különösen a közös képzési programok megvalósítását nehezíti meg.

### **Joint degree, illetőleg double degree programok kialakításának lehetőségei és akadályai a határon átnyúló oktatásban**

A Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kara és burgenlandi partnere (Fachhochschulstudiengänge Burgenland, Eisenstadt) egy INTERREG IIIA, illetőleg egy erre épülő CEEPUS program keretében közös képzés (joint degree), illetőleg kettős diploma (double degree) programok indítását is tervezte. A tárgyalások örvendetesen haladtak, és megtörténtek a kezdeti gyakorlati lépések a koordinált együttműködésre. Összevetésre kerültek a képzési programok, és ennek alapján két területet: a nemzetközi gazdálkodást és az interkulturális menedzsmentet jelölték meg az intézmények fejlesztendő területként. Megindult az intenzívebb hallgatócsere is: a magyar hallgatók a SOCRATES, illetőleg a CEEPUS programok keretében utazhatnak a korábbinál nagyobb számban Kismartonba, ugyanakkor az osztrák hallgatóknak csoportos, koncentrált képzéseket és üzemlátogatásokat biztosít a soproni kar. A kezdeti lendület azonban megtört: úgy tűnik, hogy a közös képzések akkreditálásra kiadott legújabb magyarországi irányelvek gyakorlatilag ellehetetlenítik az ilyen típusú együttműködést.

Már a kismartoni partner főiskola képzési programjának áttekintéséből is egyértelművé vált, hogy Ausztriában a magyarországi gyakorlathoz képest, és főként lényegesen rugalmasabban lehet szakokat indítani. Magyarországon elképzelhetetlen lenne, hogy egy főiskola 11 mesterszakot



indítson. A KTK, mint hasonló méretű egyetemi kar eddig összesen 3 „központilag megalapított” mesterszakot tudott elindítani annak ellenére, hogy mind főállású vezető oktatóinak száma, felkészültsége, mind pedig a képzés tárgyi feltételei alapján továbbiakat is lehetővé tennének.

Az osztrák felsőoktatásban más akkreditálási rendszer érvényes a magán és az állami egyetemekre és a főiskolákra. A *magánegyetemek* akkreditációját az Österreichisches Akkreditierungsrat (OAR) végzi az egyetemi akkreditációs törvény alapján. Az *állami egyetemek* gyakorlatilag a saját, fejlett minőségbiztosítási rendszerük alapján maguk dönthetnek szakok indításáról. A *főiskolai szektor* külső minőségbiztosításáért a Fachhochschulrat (Szakfőiskolai Tanács) felelős. A főiskolai szektor saját minőségbiztosítási rendszere az úgynevezett első-, illetőleg az ezt követő ismételt intézmény-, és szakakkreditálásból áll. A főiskolák szervezete a szakok indításánál két feltételt szab meg: egyrésztől független auditáló szervezetnek igazolnia kell a szóban forgó szak piaci indokoltságát, elfogadottságát. Másrésztől egy külső értékelő csoport véleményét kell kikérni a szak megalapozottságáról, a minőségű követelmények teljesítéséről. Ezután már csak a főiskolai szenátus döntésére van szükség a szakindításhoz.

Magyarországon *a közös képzésekre vonatkozó szabályozás* sem kedvez a tervezett közös képzési programok indításának, illetőleg a magyar szabályozás további kérdéseket vet fel.

A szabályozás önmagában véve logikus, de ismerve a partnerintézmények érzékenységét, több esetben nehezen teljesíthetők az egyes kívánalmak.

A külföldi felsőoktatási intézmény állami elismerésének igazolása felesleges bizalmatlankodásnak is felfogható. Kulturált országokban az Internet megfelelő oldalain megtalálhatók az államilag elismert intézmények. Emellett egyes bekezdések úgy is értelmezhetők, hogy csak a kérelmező (tehát a magyar) intézmény veheti fel, adminisztrálja stb. a közös képzésben részt vevő hallgatókat. A társintézményekben a hallgatókat megillető jogok és kötelezettségek minden intézményben adottak, tehát a hallgatóknak ehhez alkalmazkodniuk kell. Felvetődhet az a praktikus kérdés: esetleg a magyar hatóság azokat módosítani kívánja? Vagy nem engedélyezi az együttműködést, ha a szabályok nincsenek összhangban a kérelmező intézmény szabályozásával? A felvetett kérdések alapján könnyen előfordulhat, hogy a szóban forgó partner a továbbiakban már nem is látja annyira vonzónak a magyar intézményekkel folytatott együttműködést.

### **Egy EU projekt keretében létrehozott mesterszak hazai elfogadtatásának akadályai**

A Nyugat-magyarországi Egyetem 2003-ban szerződést írt alá egy kiemelt kísérleti TEMPUS-programban való részvételről (BIN-NET MBI), amelynek célja egy gazdasági informatikai közös mesterszak (Master of Business Informatics) létesítése volt. A 8 európai országot magában foglaló programot az Universität Wien koordinálta.

A program célkitűzései között szerepelt, hogy a résztvevő intézmények a közös tanterv és az akkreditációs anyag kidolgozása után azonos mesterképzést folytatnak angol nyelven, de a nemzeti nyelvek párhuzamos használatát is tervbe vették. A képzés során a hallgatók a képzési idő felét a társintézményekben töltötték volna, ezáltal értékes szakmai, kulturális és idegen nyelvi ismeretekre tehettek volna szert.

A közös MBI szak a vállalati információs rendszerek tervezésére és kialakítására, a szervezetek továbbfejlesztésére, az alkalmazói szoftverek fejlesztését és implementálását végző szakemberek támogatására, és emellett az info-kommunikációs technológia területén végzett elméleti és alkalmazott kutatások eredményeinek alkalmazására alkalmas szakemberek képzését tűzte ki célul.

A tanterv kialakításánál a partnerek abból indultak ki, hogy az üzleti informatikai terület a közgazdasági modelleket és módszereket az informatikai technológiával és módszerekkel ötvözi. További fontos szempont, hogy a tervezett szak a célkitűzéseknek megfelelően az alkalmazott üzleti informatikára koncentráljon, de emellett az elméleti háttérnek is megfelelő szerepet kell kapnia. A hallgatók a korábbi tanulmányaik és munkájuk során szerzett szaktudásukat elmélyíthetik, megfelelő tudást szerezhetnek a gazdaságtudományok és az informatika terén egyaránt, és ezzel a gyakorlatban jól alkalmazható tudáshoz jutnak. A nemzetközi üzleti informatika mesterszak célja emellett még a tudományág integráló szemléletének erősítése, amely az üzleti tudományok, a közgazdasági, technikai, szociológiai, jogi, ergonómiai és kommunikációs tényezők, elméletek, modellek és módszerek együttes ismeretére épül.

Az Universitat Wien a képzést sikeresen akkreditaltatta. A sikeres bevezetés erdekeben ezt Magyarországon is meg kellett volna tenni. Az akkreditáció egyik támpontja az lehetett volna, hogy a NYME egy intézete korábban sikerrel akkreditaltatta gazdasági informatikai alapkepzeset. A MAB Informatikai és villamosmérnöki szakbizottsága azonban a gazdasági informatikus mesterszak akkreditációs követelményeit úgy határozta meg, hogy abban az informatikai-természettudományi tárgyak korulbelul 70 százalékban, a közgazdasági-társadalomtudományi tárgyak 30 százalékban szerepelhetnek. A Közgazdasági szakbizottság pedig nem akkreditalhatott az informatikusok által uralt másik szakbizottság mellett egy olyan mesterszak változatot, amelyben az arányok 50-50 százalékot tettek volna ki.

A 70 százalékos informatikai tartalom a projekt részvevőinek velemenye alapjan alapvetően az informatikus rendszergazda-képzést teszi lehetővé, nem pedig olyan kozgazdaszoket, akik mind a vállalatgazdasági alapokat, mind a vállalati információs rendszerek működésének elvét, bevezetésének technikai, gazdasági, szociológiai közegét jól ismerik, de maguk nem szakinformatikusok. Ebben a szellemben kerulet kidolgozásra az a tanterv, amelyben a két irány 50-50 százalékban szerepelt.

A magyarországi helyzet visszásságát tukrozza, hogy a fentebb leirtak miatt *az akkreditáció előtt lényegileg elzarodtak az utak*. Mivel a projekt palyazati anyagában az 50-50 százalékos arány szerepelt, ezt nem lehetett megváltoztatni, de elvi okokból sem lett volna celszeru egy esetleges 70-30 arányu „magyar változat” előállitása.

Megoldást jelenthet ugyanakkor a korábban említett 79/2006. (IV.5.) számú kormányrendelet alapjan *reszkepzeskent* inditathato szak, amennyiben az Universitat Wien azzal egyetertene.

## 5. Következtetések

A Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Kara sajátos földrajzi (határ menti) helyzeténél fogva érdekel a régio szomszédos országbeli felsőoktatási intézményeivel való szoros egyttmukodesben. Ennek megfelelően több olyan kezdeményezés is született a karon, amelyek tényleges oktatoi és hallgatoi mobilitáshoz, az európai tudomanos térségben való eredmenyos kozremukodeshez vezethetnek. A kezdeményezések megvalósitása során azonban számtalan nehézséggel találták magukat szemben a projektben részrtvevő intézmények.

A projektek megvalósitása során a gyakorlatban kellett szembesulni azzal, hogy Magyarország egyoldaluan, tehát csak küldő országként képzeli el a hallgatoi mobilitást. Nem támogatja például idegen nyelvű szakok inditasat, nem teszi lehetővé kulfoldi hallgatok reguláris és egyenlő jogokon alapulo felvételét, sőt a magyar hallgatok ilyen képzésekre jelentkezését is egyre inkább ellehetetlenul a hibás szabályozással. Holott akkor alakulhat ki valódi diákcsere, ha kulfoldi (európai) diákok is igénybe vehetik a magyarországi képzési lehetőségeket. Ráadásul a magyar hallgatok idegen nyelvű oktatasa kozvetlenul is segitheti, batorithatja a magyar hallgatok kiutazását, az aktív és gyors beilleszkedést segito nyelvtudás kialakitasaval.

A zavartalan nemzetkozai egyttmukodest a magyarországi akkreditációs gyakorlat sem segiti. Más országokéval összehasonlitva túlcentralizált és nem kellően rugalmas az intézmények és a szakok akkreditációs rendszere. A kozos képzésekre vonatkozó szabályozás egyoldalú, és lényegesen megneheziti a kölcsönös előnyökből származó lehetőségek kihasználását.

A gazdasági informatikai kozos mesterszak sikertelen akkreditációja kapcsán több kérdés is felmerul. A projekt egyrészről komoly EU-koordinációs problémákat vet fel. Hiába vezettuk be a Bologna rendszert, ha a helyi bürokratikus szabályozás miatt nem lehetséges összehangolni, illetőleg elfogadtatni a kozos képzéseket. A tagországok eltérő akkreditációs rendszere, a hazai felsőoktatási lobbik erőviszonyai komolyan akadályozhatják az egyttmukodes feltetelrendszerinek kialakitasat.

Érdekes következtetések levonására ad lehetőségét az osztrák-magyar oktatasi és tudomanos egyttmukodes kérdése is. Egyértelmű, hogy már a szűkebb regiot tekintve is éles verseny zajlik. A határokon túli egyetemeken és főiskolákon ma már több száz magyar diák tanul, akik, ha masert nem is, de a nyelv és az ervenesulesi lehetőségek miatt a kulfoldi intézményt választják. Ha ez a folyamat tovább tart, a magyar felsőoktatási intézményeknek a demográfiai okokból bekövetkező létszámcsökkenéssel kialakulónal is kevesebb hallgatoval kell számolniuk.

A felsorolt példák is mutatják, hogy a magyar felsőoktatás irányitása inkább provincialisanak tekinthető, és elsősorban csak a határokon belül tud gondolkozni. Több új kezdeményezést vagy nem támogatott, vagy esetenként megakadályozott. Nem véletlen, hogy a magyar felsőoktatás fokozatosan

elveszti korábbi jó hírét, és a nemzetközi versenyben egyre hátrébb szorul annak ellenére, hogy a felsőoktatás új európai rendszere a korábbiaknál lényegesen kedvezőbb feltételeket biztosít minden azzal jól élő nemzet számára.

### Irodalomjegyzék

- Molnár Gy. 2002: A tudástranszfer. *Iskolakultúra* 2002/2. 65-74. p
- Varga A., Parag A. 2008: Egyetemi tudástranszfer és a nemzetközi kutatási hálózatok szerkezete. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar Közgazdasági és Regionális Tudományok Intézete és Gazdaságpolitikai Kutatások Központja. Műhelytanulmány.
- Fehérné Brandisz K. 2006: Nyugat-Dunántúl munkaerő-piaci helyzete. A KSH Győri Igazgatósága, Győr, ISBN-10: 963-235-050-2, ISBN-13: 978-963-235-050-9
- World Economic Forum (WEF) 2008: The Global Competitiveness Report 2008-2009. Geneva. ISBN-13: 978-92-95044-11-1

### Összefoglalás - A tudástranszfer hazai akadályai

Egy adott ország versenyképességét nagymértékben meghatározza az ott felhalmozott és hasznosított tudás. Magyarország nemzetközi versenyképessége az utóbbi években jelentős mértékben romlott, ami részben a tudás megszerzésére és hasznosítására irányuló tevékenység eredménytelenségével is magyarázható. Hiába hirdette meg az Európa Tanács 2002-ben, hogy Európa a világ legversenyképesebb, legdinamikusabban fejlődő tudásalapú térségévé válhat, Magyarország számára a csatlakozás eddig kevés sikert hozott ezen a területen. A tanulmány a Nyugat-magyarországi Egyetem Közgazdaságtudományi Karának a nemzetközi együttműködés, a tudástranszfer területén tett eddigi lépéseiről, e kísérletek negatív tapasztalatairól számol be. Ezek a kedvezőtlen tapasztalatok többek között egy német nyelvű alapszak elindításának és továbbfejlesztésének körülményeivel, közös (kettős) diploma kiadásának lehetőségével, továbbá egy nemzetközi projekt keretében kidolgozott mesterszak elindításának akadályaital kapcsolatosak. Fontos következtetés, hogy a magyar felsőoktatás irányítása az „egyetemes európai felsőoktatási térség” létrehozása után is inkább provinciális, és elsősorban a határokon belül gondolkodik.

### Abstract - Barriers to knowledge transfer in Hungary

The competitiveness of a given country is greatly determined by the knowledge accumulated and used there. The international competitiveness of Hungary has been significantly declined in the recent years which can be partly explained by the inefficiency of the effort to obtain and use the knowledge. The European Council announced in 2002 that Europe could be the most competitive, the most dynamically developing knowledge-based area of the world, but the accession of Hungary was not really successful in this field.

The present study covers some initiatives of the University of West Hungary, Faculty of Economics in the field of international cooperation, knowledge-transfer and also the negative experiences of these efforts. These unfavourable experiences are mostly in connection with the circumstances of the introduction and further development of a BSc programme in German language, the possibility of a joint (double) degree, in addition with the barriers to launching an MSc programme worked out in the frame of an international project. It is an important consequence that after the establishment of the European Higher Educational Area the governance of the Hungarian higher education is still more provincial, and is primarily thinking within the borders of Hungary.

## HOGYAN GONDOLKODNAK A PHD HALLGATÓK ÉLETPÁLYÁJUKRÓL ÉS TUDOMÁNYTERÜLETÜK JÖVŐJÉRŐL?

*Nováky Erzsébet*

a közgazdaságtudomány doktora, tanszékvezető egyetemi tanár  
*Budapesti Corvinus Egyetem*

### **Absztrakt**

A „Magyarország 2025” akadémiai kutatás (Nováky szerk., 2009) keretében kérdőíves megkérdezéssel hazai PhD hallgatók véleményét tudakoltuk arról, hogyan látják saját életpályájuk és tudományterületük jövőjét. Nyújt-e a PhD képzés stabil, kiszámítható, egyenes vonalú pályát a tudományos életben? Milyen tudományterületek felemelkedése várható a jövőben? A felmérés eredményei azt mutatják, hogy a PhD hallgatók a doktori képzésben elsősorban saját tudományos fejlődésüket tartják a legfontosabbnak, és kevésbé azt, hogy kutatómunkájukkal a magyar társadalom előtt álló problémák megoldására teygenek kísérletet.

### **1. Kutatási cél és a kérdőív**

A PhD hallgatók körében végzett kérdőíves felméréssel (a kérdőívet Hideg Éva, Nováky Erzsébet és Várnagy Réka dolgozta ki) arra voltunk kíváncsiak, vajon hogyan látják életpályájuk és tudományterületük jövőjét.

A *saját életpálya kérdéskörben* arra voltunk kíváncsiak, hogy vajon a PhD hallgatók a doktori fokozat megszerzése után milyen területen kívánják életpályájukat folytatni, és vajon remélik-e, hogy a most végzett kutatásaikat hosszabb időn át tudják-e folytatni. Hol és milyen beosztásban fognak dolgozni 2025-ben? Van-e jövőformáló ereje a képzésnek, és fontosnak tartják-e a kutatói képzés e formájának kiterjesztését (és másokat is kutatói pályára orientálni)? Mi a véleményük arról, hogy a tudományos elit reménybeli tagjaként többet tudnak-e tenni hazánkért és annak jövőjéért PhD fokozattal, mint anélkül?

A *tudományterületének jövője kérdéskörben* azt tudakoltuk, hogy milyen elképzelésük van tudományterületük jövőjéről: melyik lesz az öt legfontosabb kutatóandó téma 2025-ben, és milyen jelentős tudományos eredményeket és innovatív gyakorlati alkalmazásokat látnak olyannak, amelyek lényegesen megváltoztatják az emberek életkörülményeit 2025-ben?

A kérdőív a válaszadó nemére, korára, családi állapotára, lakóhelyére és a felsőfokú intézmény jellegére vonatkozó kérdéseket is tartalmazott.

A megkérdezés e-mailes megkeresés és közvetlen kitöltés útján történt 2007-ben. Az e-mailes elérhetőséget a Doktoranduszok Országos Szövetsége biztosította a tagjai számára. A közvetlen kitöltés lehetőségével azokban a csoportokban éltünk, ahol a jövőkutatással összefüggő tárgyat oktattunk. A Budapesti Corvinus Egyetem és a Nyugat-Magyarországi Egyetem PhD hallgatóitól így kaptunk válaszokat. Megkérdezésünk nem reprezentatív, hiszen azok töltötték ki, akiknek az érdeklődését felkeltette a kérdőív, és/vagy azok, akik erre időt áldoztak. 40 kérdőív érkezett be, amelyek közül 35 volt teljesen kitöltött és értékelhető. A válaszokért köszönetünket fejezzük ki.

### **2. A minta**

A válaszolók 46%-a férfi, 54%-a nő, 63%-uk 25-29 éves, 32%-uk kora 30-34 év közötti és 5%-uk 35 év fölötti. 26%-uk nőtlen/hajadon, 28%-uk férjezett/nős, és közel fele, 46%-uk párkapcsolatban áll. 46%-uk Budapesten, 23-23%-uk megyeszékhelyen, illetve egyéb városban lakik. 8%-uk községben/faluban él. A válaszadók fele-fele arányban teljes, illetve részidős (költségtérítéssel) hallgató.

A válaszadók 60%-a két felsőfokú intézményből került ki: a Budapesti Corvinus Egyetemről és a Nyugat-Magyarországi Egyetemről. A BCE-ről főleg a Gazdálkodástani Doktori Iskola (továbbiakban: DI) hallgatói töltötték ki a kérdőívet, de az Alkalmazott Politikatudományi, az Élettudományi és a Szociológia DI hallgatói közül is többen. A Nyugat-Magyarországi Egyetemről a

Közgazdaságtudományi Karhoz tartozó Gazdasági folyamatok elmélete és gyakorlata című DI doktoranduszai válaszoltak. Ezen kívül a Debreceni Egyetem, a Semmelweis Egyetem, a Pécsi Tudományegyetem, a Szegedi Tudományegyetem, a Budapesti Műszaki Egyetem és a Miskolci Egyetem PhD hallgatói küldtek be kitöltött kérdőíveket.

### 3. A PhD hallgatók saját életpályájának jövője

#### 3.1. A kutatói életpályáról

A doktori fokozat megszerzése után *35%-uk tudományos területen folytatná életpályáját*, és csak 3%-uk képzeli el a saját jövőjét más, pl. gyakorlati területen.

*A válaszadók több mint a fele itthon folytatná tudományos pályáját*, de hazánkban is és külföldön is további 38%-uk szívesen folytatná munkáját. Akik külföldön is és itthon is dolgoznának, azok közül 78%-uk gondol arra, hogy családjával együtt követné szakmai karrierjét. Csak 9%-uk – egy férfi és két nő a Debreceni Egyetemről, illetve a Budapesti Corvinus Egyetem Politikatudományi DI-járól – gondol arra, hogy külföldön bontakoztatná ki tudományos pályáját.

*A válaszadók fele-fele arányban vesznek részt egy, illetve több kutatásban*. Akik több kutatásban vesznek részt, azok közül csak egyikük dolgozik három, egymáshoz nem kapcsolódó kutatási témán, a többiek mind egymáshoz kapcsolódó, és főleg elméleti-módszertani vetületben egymáshoz kapcsolódó téma kutatásában vesz részt.

*A válaszadók több mint négyötöde azt reméli, hogy jelenlegi kutatását hosszabb időn át tudja folytatni*. Ezt a választott téma fontosságával, a kutatási téma és a képzés időtartamával, a témához való személyes kötődéssel, a karrierlehetőséggel és azzal indokolták, hogy a kutatásokból sokat lehet tanulni. A válaszok tehát azt mutatják, hogy a hallgatók tisztában vannak témájuk fontosságával, időszerűségével, és azt érdekesnek találva, készek a kutatási témát több oldalról körbejárni, mélyebben megkutatni. Ezért szeretnek hosszabban időzni a választott témakörön. A kutatómunkában karrierlehetőséget is látnak, mert érzékelik, hogy a jó témaválasztással olyat kutathatnak, amit más nem, és így megalapozhatják jövőbeni helyüket is a választott tudományterületen. Azt is jelzik, hogy olyan témát kutathatnak, amit – pl. EU forrásokból – támogatnak, megfizetnek. Ebből nemcsak arra következtetünk, hogy *a tudományos pályára készülő fiatalok jó értelemben vett karrierorientáltak, hanem arra is, hogy egy részük gyakorlatiasan is karrierorientált*.

*Csak 18%-uk gondolja, hogy jelenlegi kutatását hosszabb időn át nem tudja folytatni, mert a szakterületéhez közelebb álló témában akar kutatni*. Többen arra gondolnak, hogy lassan lejár az ösztöndíjuk, és befejeződik a PhD munkához kapcsolódó vagy a megbízásos alapon végzett kutatás, aminek nem valószínű, hogy lesz folytatása. Hangsúlyozzák, hogy nem javasolt, hogy bárki bármilyen kutatási témát túlságosan hosszú ideig folytasson, mert az fásultsághoz vezethet. Kifejezetten jót tesz néha a váltás. Mások azt panaszolták, hogy kevés hazánkban a kutatási lehetőség, ezért nehéz szakterülethez illeszkedőt találni. Akik nem remélik, hogy hosszabb időn át folytatnák kutatásukat, azok ezt elsősorban tehát azzal indokolják, hogy *a kutatást a PhD időtartamához kapcsolatosan végzik*, és az ösztöndíj lejártával az adott kutatási téma is véget ér. Egyébként sem gondolják, hogy egy témát egy életen át lenne célszerű kutatni, hiszen az hátráltatja a gondolkodásbeli megújulást.

*A „Szükséges lesz-e kutatási területet váltania kutatói életpályáján” kérdésre a válaszadók 60%-a válaszolt igennel*. Akik azt is jelezték, hogy 2025-ig hányszor váltanának, azok 2-3 alkalmat jelöltek meg. A kutatási terület váltását – az igent – az alábbiakkal indokolták:

- *változások a kutatási témában* (az adott szakterület nagyon gyorsan fejlődik, változik, több területét is meg kell ismerni, hogy valaki szakértő lehessen, a gazdaság és az igények változásával a kutatási irány és a kutatási témák is változnak, problémamegoldó kutatást végezve, ha a megoldás megvan, a téma érdekeszetté válik),
- *változások a körülményekben/feltételekben* (a magyar tudomány finanszírozási rendszerének kiszámíthatatlansága miatt többször szükséges témát váltani, a külső elvárásnak való megfelelés is a váltás szükségességét támasztja alá, hiszen a kutatási alapok különböző forrásokból származnak, és mindegyik más kutatási téma feldolgozását támogatja),
- *különböző szempontok fontossága* (valószínű, hogy a tudományos-oktatói pályán maradás érdekében más területtel is foglalkozni kell, nem okos dolog csak és kizárólag egyetlen dologgal foglalkozni, más területekre is hajt a kíváncsiság, a mai világban nem lehet egész életen át

ugyanazt csinálni, a témaváltás a szakma fejlődése és az egyén továbbfejlődése érdekében szükséges, a jövő meghatározó kutatási iránya az interdiszciplináris kutatás, ami biztosítja a kutatói életpálya sokszínűségét).

Akik a *nem* mellett foglaltak állást, azt hangsúlyozták, hogy a kutatott téma örök (pl. humán egészségügyi kutatások) vagy a vizsgálat hosszú időt igényel (pl. a vidék felzárkóztatása). Többen úgy vélik, hogy elég széles a spektrum ahhoz, hogy nem kell témát váltani, a tágabb kutatási témára mindig szükség lesz, az alaptéma megmarad, amelynek újabb és újabb dimenziói kerülnek elemzésre, de alapvető témaváltás nem képzelhető el.

Ezek az indokok – mind a témaváltás melletti, mind az ellenérvek – logikusan következnek a jelenlegi rendszerből. Többen a körülmények, a megélhetési feltételek nehezülésében jelölik meg a váltás okát. Mások – a tudomány fejlődését figyelembe véve – a szakterületek gyors fejlődésével, változásával indokolnak. Teljes témaváltásra nem gondolnak, inkább arra, hogy az adott kutatási területen mindig más-más részterületek kapnak nagyobb hangsúlyt, és ez teszi szükségessé a váltást. Megjegyzendő, hogy az érvek a múltból kerülnek kibontásra, azaz a *PhD hallgatók a hangsúlyt a múlthoz képesti változásokra helyezték, de nem érzékelték azt, hogy a jövő újabb és újabb kihívásai készítetnék őket témájuk megújítására*. Akik hosszabb távon is ragaszkodnak a választott kutatási témához, azok azzal indokolnak, hogy a kutatási téma indokolja ezt, vagy pedig az a tény, hogy „örökzöld” kutatási témát választottak.

*Hol fognak dolgozni és milyen beosztásban 2025-ben? A válaszadók kétharmada azt gondolja, hogy felsőfokú oktatási intézményben fog dolgozni, ezen belül 76%-uk docensként, 19%-uk egyetemi tanárként. 16%-uk gondolja, hogy állami intézménynél fog dolgozni, 80%-uk felsővezetőként. Csak 9%-uk lesz cégalkalmazott, és csak további 6%-uk gondolja, hogy saját vállalkozást fog vezetni.*

### 3.2. A kutatói pálya vonzereje

Érdekes és izgalmas válaszokat kaptunk arra a kérdésre, hogy „*Mi a véleménye: érdemes-e fiatalokat növekvő számban kutatói pályára orientálni?*”. Az igen válaszok aránya 70%. A kutatói pálya vonzereje nemzetgazdasági szinten éppúgy tetten érhető, mint az egyén szintjén: hangsúlyozták, hogy nemcsak a nemzetgazdaság profitálhat a képzettebb kutatók megalapozott kutatási eredményeiből, hanem az egyének is, akik karrierlehetőséget látnak a kutatói pályában. Tudástársadalom építése egyébként is nehezen képzelhető el az általános képzési színvonal emelkedése nélkül, és ehhez a PhD keretében folyó munkálatok jelentősen hozzájárulhatnak. Természetesen a gazdasági haszon is motivációs erő lehet mindkét szinten. Pozitívumként értékelték, hogy a PhD képzés keretében lehetőség nyílik a közös munkára is, ami megfelelő felkészülést nyújthat a későbbi munkavégzésre, történjék az a kutatás, az oktatás vagy az élet bármely területén. A kooperatív készség és képesség fejlesztésének megfelelő színtere tehát az „iskolarendszerű” PhD képzés. Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a fiatalok úgy látják: a kutatásnak van jövője Magyarországon, tehát tudományos szempontból nem válunk majd „követő” országgá.

A válaszadók 30%-a úgy vélekedett, hogy nem érdemes a fiatalokat a kutatói pálya felé irányítani: a válaszok gazdasági és kutatásszervezési kérdéseket egyaránt érintenek. A főbb gazdasági nehézségeket és problémákat a következőkben látják: itthon nincs lehetőség az elhelyezkedésre, még a meglévő kutatóknak sincs biztos helye. Alapvető feltételek hiányoznak ahhoz, hogy növekvő számban lépjenek be a fiatalok a kutatói pályára: a Magyar Tudományos Akadémián és a felsőoktatásban várhatóan tovább csökken a létszámkeret, új emberek kinevezésére nincs esély. A kezdő beosztásokban (tanársegéd, segédmunkatárs) annyira alacsony a fizetés, hogy abból képtelenség családot eltartani, és lakhatást finanszírozni. Aki rájön arra, hogy a tudományos kutatás nem életpálya, és váltani akar, kénytelen szembesülni azzal, hogy a tudományos kutatással eltöltött idő nem referencia az üzleti életben, ezáltal elvesztegetett időnek minősülnek értékes fiatal éveik. A tudományos fokozatot kizárólag kutatóintézetekben és a felsőoktatásban követelik meg (ahol nincs állás), máshol annak megléte semleges megítélésű. Magyarországon a kutatói pálya a fiatalokat zsákutcába viheti, ezért azt főállás mellett célszerű végezni. A helyzetet tovább rontja a közelmúltban az Akadémián született tudománypolitikai döntés, amely szerint nem a 35, hanem a 45 év alattiak számítanak fiatalnak. Gyakorlatilag semmi esélye a tényleges fiatal (25-35 éves) kutatóknak hozzájutni azokhoz a támogatási forrásokhoz, amelyek nélkülözhetetlenek lennének a kutatások – főleg az empirikus vizsgálatok – finanszírozásához. Komoly probléma az elmélet és a gyakorlat távolsága. A jelenlegi

rendszerben nincs értelme fiatalok kutatói pályára ösztönzésének: teljesen hiányzik a gyakorlati tapasztalat, és e nélkül nem lehet hasznos eredményeket produkálni. Ma Magyarországon leginkább csak az Unióhoz kapcsolódó kutatási témákból lehet megélni, másból nem, nemzetközi karrierhez pedig kevés támogatást, lehetőséget biztosít az állam. Minden szakmában van egy szükséges létszám (alulról és felülről is), amit az elbír. Túl sok szakember minden szakmában egymást szorítja ki, ami munkanélküliséghez és elégedetlenséghez vezet. *A mai trendnek megfelelően a fiatalokat nem érdekli a kutatás.*

Ezekben a válaszokban a *felsőoktatás strukturális és finanszírozási gondjait érzékeljük*. Egy kemény megfogalmazás is olvasható: „ma a kutatói státusz egyenlő az elszegényesedéssel”, nem vonzó a pálya, ezért ösztönözni kell az utánpótlást, sokan ugyanis elhagyják a pályát. Még ha ez erős túlzás is, a vélemény mindenképpen megszívlelendő. Kiemeljük, hogy a válaszadók elengedhetetlennek tartják az elméleti képzés és a gyakorlati ismeretek megszerzésének lehetősége közötti szoros kapcsolatot.

Az előnyök és a hátrányok összevetése alapján érzékelhető, hogy *a fiatalok érzik: a kutatás húzóágazat lehet Magyarországon, és ezért látnak benne jövőbeni lehetőséget*. Azzal is tisztában vannak ugyanakkor, hogy *a jelenlegi strukturának meg kell újulnia, mert a jelenlegi rendszer nem képes beváltani ezeket a reményeket*. A megújulás érintené a kutatás és a gyakorlat közötti kapcsolat erősítését, az EU által is támogatott kutatási témakörökre orientálódást, a PhD tanulmányok gyakorlatban szerzett tapasztalatok utáni kezdetét. Minthogy a PhD hallgatók pályaképében az egyetemi oktatás és a kutatás összekapcsolódik, és jelenleg és a közeljövőben nem várható oktatói létszámbővítés, ezért a fokozatot szerzők vagy a gyakorlatban lesznek kénytelenek elhelyezkedni, vagy külföldre mennek kutatni. Hogy ez ne következzen be, jelentős előrelépés lenne, *ha az üzleti élet erőteljesebben fordulna a kutatás-intenzív területek felé, számítva a képzett kutatókra*.

### 3.3. A PhD jövőformáló ereje

*Miben látja a PhD jövőformáló erejét?* – ez volt a következő kérdés. A hallgatók különbözőképpen értelmezték a PhD jövőformáló erő jelentését, tartalmát. Voltak, akik csak *személyes fejlődésük színtereként* értelmezték: a PhD képzés komplex gondolkodásra és problémamegoldásra készítet, amelynek során objektív vizsgálati módszerek felhasználásával lehet tudást szerezni, ami soha nem vész el. Segíti a strukturált gondolkodásmódot és a látókörbővítést. Mások *nemzetgazdasági szempontokat* emeltek ki: a PhD képzés megélhetést biztosít sok fiatalnak, ezzel időlegesen enyhíti a fiatalok munkanélküliségét. Kitolja a diákélet felső korhatárát, ezzel személyiségfejlődési és demográfiai krízist idéz elő. Többen hangsúlyozták, hogy a PhD képzés a kutatók és oktatók képzésének legfontosabb fóruma, ezért *igen nagy a jövőformáló ereje*. A képzés orientálja a jövő kutatóinak gondolkodási irányát. A PhD képzésben részt vevők potenciális elismert egyetemi oktatók vagy sikeres tudósok, akik példaképek lehetnek a jövő PhD hallgatói előtt is. *Nemzetgazdaságilag* az is meghatározó, hogy a doktori iskolák olyan szakembereket képeznek, akik képesek átlátni egy tudományterület elméleti és gyakorlati összefüggéseit, reális változtatási lehetőségeket kidolgozni és azokat a döntéshozók felé megalapozottan kommunikálni. Több válaszoló szerint a PhD képzés jövőformáló ereje *a korábbi tevékenység folytonosságában, a tradíciók továbbélésében* jelenik meg. (A tradíció valóban gyakran képez jövőformáló erőt, de a jövő nem építhető fel csak a múltból.) A válaszolók kiemelték, hogy a PhD jövőformáló ereje az intézmény- és kutatás-centrikus képzésben van, ami megtanítja az embereket kutatni, tudományos munkát végezni, publikálni, ahogyan régen is. A képzés tökéletesen jó arra, hogy az ember egyszerre több területen is kipróbálja magát, részt vegyen a tanszék oktató munkájában, kutató, bővülnek az ismeretei, külföldi kapcsolatokat épít stb. Ezt a rendszert nincs értelme felborítani, a PhD képzés ezeket az embereket is kitermeli. De kitermel csak az üzleti szférába átlépő szakembereket is, akik a fokozatszerzés után egyáltalán nem kívánnak kutatással foglalkozni. Ha viszont a megszerzett tudást jól használják fel, akkor a vállalkozásaikon keresztül tehetnek valamit a társadalomért, és ez is jövőformáló erőt ad.

*A válaszadók 15%-a nem lát jövőformáló erőt a PhD-ben, és ezt a következővel indokolják:* magának a PhD képzésnek (ezen az első két évben teljesítendő tantárgyakra gondoltak) semmilyen jövőformáló ereje nincsen, ahhoz megfelelő tanárookra is szükség van, ami manapság nem gyakori. A fő jövőformáló erőt a tudományosan igényes szellemi munkavégzésre való felkészítés jelenthetne, de ez csupán részlegesen valósul meg a hazai doktori iskolákban. A kapcsolati tőke fejlesztése nevezhető még jövőformáló erőnek, de az szintén nem a PhD képzés tantárgyainak elsajátítása alatt épül ki. A

doktori iskolák általában alacsony színvonala miatt semmiféle jövőformáló erő nem jelenik meg, az iskolák nemcsak a humán infrastruktúrájának vannak szűkében, hanem gyakran még a minimális kutatási háttérrel (könyvtár) sem biztosítják. Voltak, akik úgy gondolják, hogy a PhD rendszer előtt is folytak tudományos kutatások, éltek „nagy” kutatók. Szerintük a jövő alakítása, alakulása kevésbé múlik a PhD rendszeren.

A PhD hallgatók tehát világosan látják, hogy e képzési forma jövőformáló ereje abban nyilvánul meg, hogy olyan kutatókat képez, akik képesek a problémák felismerésére és kreativitásukat is hasznosítva, azok újszerű megoldására. A PhD képzés nemcsak a kutatók, hanem az oktatók képzésének is a legfontosabb fóruma, tehát a jövő értelmisége képzésének színtere is, amiből következően a jövőformáló erő kétszeresen is megjelenik. A képzés során lehetőség nyílik továbbá hazai és nemzetközi tudományos és gyakorlati kapcsolatok létesítésére, ami szintén erősítheti a jövőhöz való pozitív viszonyt. A képzésben való részvétel nemcsak a személyes kiteljesedést és gazdagodást biztosíthatja, hanem segítheti a nemzetgazdaság erősödését is, mert fokozhatja a távlatos gondolkodást is. Látni kell ugyanakkor, hogy a hallgatók szembesülnek azzal is, hogy a PhD képzésben való részvétel átmeneti megélhetést is biztosít, és ezért az a munkanélküliség ellen ható tényező is. Nem hallgathatjuk el, hogy a PhD hallgatók közül többen is igen kritikusan viszonyulnak a különböző helyeken folyó képzésekhez: nem tartják elegendően magasnak a színvonalukat, és nem elégedettek sem a tanárokkal, sem az infrastruktúrával. Ezen mindenképpen változtatni szükséges, hogy a PhD képzés mindenkor be tudja tölteni hivatását és jövőt formáló erejét.

### 3.4. PhD-val a tudományos elit tagjaként a jövőért?

A következő kérdéssel az iránt érdeklődtünk, hogy vajon a PhD hallgatók a tudományos elit reménybeli tagjaként többet tudnak-e tenni Magyarorszáért és annak jövőjéért, mint PhD fokozat nélkül? Pro és kontra egyaránt megjelentek érvek.

#### 1. táblázat: A PhD hallgatók válaszai: A PhD hallgatók mint a tudományos elit reménybeli tagjai tudnak-e többet tenni Magyarorszáért és annak jövőjéért?

Többet tudnak tenni hazánk jövőjéért	Nem tudnak többet tenni hazánk jövőjéért
Igen, mert olyan pályára állít, amely kiemelten fontos az ország jövője érdekében.	Nem hiszem, hogy segít pályára állítani, de az elhelyezkedésben talán lesz súlya.
A PhD fokozat belépő azokba a körökbe, ahol valós lépéseket lehet tenni az ország jövőjéért.	Nem a PhD számít, mivel nem feltétlenül tudást tükröz, hanem általában a konzulens kapcsolatrendszerét.
A fokozat belépő abba a világba, ahol a kutatás végezhető.	Nem a fokozatszerzésen van a hangsúly, hanem az idő alatt megszerzett ismeret az, ami segíthet.
Az EU azokat a kutatási terveket támogatja, amelyek igazoltan hozzájárulnak a „nagy közös célokhoz”, tehát az ember eleve abban gondolkodik, hogy mivel járulhatna hozzá az ország és az unió jövőjéhez.	Nem a PhD fokozat a lényeg, hiszen a találmányok, a társadalomformáló elméletek megalkotói többségének sem volt azok megalkotásakor fokozata, sőt többen soha nem is lett.
A pályázatokban, a konferenciákon való részvételnek mindig nagyobb az esélye a tudományos fokozattal rendelkezőknek.	A PhD fokozat megszerzése vagy meg nem szerzése nem feltétlenül mutatja azt, hogy az adott kutató-oktató a maga szakterületén mennyit tud, vagy mennyire kiváló.
Magasabb szinten lehet oktatási, és eredményesebb munkát végezni a felsőoktatásban, mint egy középiskolában.	A PhD fokozatnak semmi köze ahhoz, hogy Magyarorszáért valaki többet vagy kevesebbet tegyen.
A PhD fokozat megszerzésével bizonyítható, hogy helyünk van a tudományos pályán. A nemzetközi életben is emelhető Magyarország megítélése.	Nem hiszem, hogy kevesebbet érnénk, kevesebbet tehetnénk Magyarorszáért, ha nem az első adódó alkalommal, hanem 10-20 év múlva szereznénk meg a fokozatot.



A munka elismertségének az egyik jele. A kutatásra szánt pénz előteremtésében is döntő a fokozat meglétének szerepe.	Dolgozni kell Magyarorszáért, annak kézzelfoghatóbb hatása van.
Az újszerű állítások jobban elfogadtathatóak, sajnos, nem az „elit” hozzájárulás miatt, hanem pusztán a doktori cím jelentése okán.	Nem hiszem, hogy a fokozaton múlik, de minden helyzetben igyekezni kell a maximumot nyújtani.
A PhD fokozat megszerzése tanúsítvány a kutatói képességről, bizonyíték arról, hogy valaki képes hiteles tudományos munkát végezni. A kutatási eredmények tudományos elismerésének alapfeltétele.	Az ország sorsát nagyon kis mértékben formálják a gondolkodó emberek. Ők is éppúgy csak elszenvedői a döntéseknek, mint mások. Civil aktorként talán részt vehetnek a társadalom védekezési törekvéseiben.
A munkaerő-piacon jobban lehet érvényesülni PhD-vel.	Döntési pozíciókhoz egészen más „erények” szükségesek, nem a tudományos előmenetel.
Talán a véleményünkkel nagyobb hatást tudnak elérni ily módon. Régen a felsőfokú végzettség jelentett fontos szűrőt, most a PhD képzés jelenti a tömegképzésben a legmagasabb szűrőt.	Van esély arra, hogy többet tegyen egy PhD hallgató az országért, de sajnos, témája (az egészség és a testkultúra) ma hazánkban az érdeklődés perifériájára szorult.

A válaszadók többsége amellet foglalt állást, hogy alaposabb, rendszerezett tudás birtokában *a fokozattal rendelkezők többet tudnak tenni hazánkért és annak jövőjéért.* Ezt nemcsak abban látják, hogy az ország helyzetén való javításhoz szükséges célok és javaslatok több tudásra építve megalapozottabbak lehetnek, hanem abban is, hogy tágabb teret kapnak a nemzetközi kapcsolatok építésére és fejlesztésére, és ezzel javíthatják hazánk nemzetközi megítélését is. Ez azt mutatja, hogy *megvan a lehetőség arra, hogy a kutatás és a képzés húzóágazattá váljon.* (Mégfogalmazzuk azt a véleményünket, hogy ha a kutatás és a képzés bezáródik a felsőoktatásba, akkor reménytelenné válik a helyzete és nem lesz húzóágazat. Akkor lenne esélye húzóágazattá válni, ha a gyakorlat igényelné a tudományos eredményeket, vagy a gyakorlat is kutatóhelyé válna. Sajnos, ezt a PhD hallgatók sem érzékelik. A vállalatnál dolgozást nem is tekintik lehetséges karriernek a jövőben. A PhD képzésben olyan szemléletmódot kapnak, amely inkább konzerválja a múltat, minthogy egy másfajta jövő felé mutatna. Pl. az értelmiség hagyományos felfogása, társadalmi szerepe él bennük tovább.) Nem mellékes természetesen a személyes előmenetel és a megbecsülés nagyobb esélye sem.

#### 4. A PhD hallgatók tudományterületének jövője

*A kérdőív második részében* azt kértük a PhD hallgatóktól, hogy adjanak képet tudományterületük jövőjéről: mely kutatandó témák válnak 2025 körül fontossá, melyek lesznek azok a legjelentősebb tudományos eredmények és innovatív gyakorlati alkalmazások, amelyek 2025 körül alapvetően megváltoztatják az emberek életkörülményeit.

*A legfontosabb kutatandó témák 2025-ben a természettudományok területén* a nanotechnológia, robotika, mesterséges intelligencia, energetika, biotechnológia, űrkutatás bolygóközi utazások, virológia, rákbetegségek és az AIDS gyógyítása, gyógyszerkutatás területén várhatóak új eredmények. Ezek mind egyidejűleg alap- és alkalmazott kutatások!

*A társadalomtudományok terén* elsősorban a hagyományos témákat olvashatjuk konkrét eredmények valószínűsítése nélkül. Ilyenek például: optimális telephelyválasztás távmunka alkalmazásakor; fenntartható fejlődés; perifériák megszüntetése; régiófejlesztés az EU-ban; jövedelmi szegénység; kisebbségek és etnikai konfliktusok; információs technológiák és ember kapcsolata. Negatív társadalmi trendek mérséklése gazdasági eszközökkel; társadalomból kiszakadt rétegek szociális és gazdasági kezelése; innovatív, gyorsan növekvő vállalkozások; vállalkozások az EU-ban; a vállalkozói lét pszichológiája; az emberi kapcsolatok/közösségek szerepe a vállalati működésben. Pénzügyi innovációk határai; pénzügyi intézmények üzletmenetének folytonossága; ellátási hálóknak versenyképessége; informatikai megoldások az ellátási hálóknak működésében. A vidéken élő népességmegtartó erejének fokozása; új gazdaságpolitikai eszközök az új kihívások leküzdésére; fiskális monetáris politika hatása a gazdasági fejlődésre; a migráció okozta társadalmi és gazdasági problémák kezelése; a kis- és középvállalkozások eltűnésének okai; versenyképesség, pénzügyi stabilitás kérdése. Új innovációs szakpolitikák kidolgozása; fogyasztói szokások alakulása;

legkorszerűbb technológiák alkalmazásainak társadalmi hatásai; az emberiség jövője; új világrend kialakulásának forgatókönyvei. Talán *a politológiában látszik új kutatási téma*, amennyiben a pártrendszer meghaladása és az állampolgári részvétel társadalmi formáinak vizsgálata is megjelent kutatási témaként a közpolitikai kutatások, a politikai döntéshozatal folyamata, lobbyszás, ázsiai politikai rendszerek összehasonlító vizsgálata, bevándorlók helyzete, afrikai politikai helyzet, globális kormányzás, EU jövője, nemzeti és EU identitás kapcsolata, nemzeti törvényhozások szerepe mellett.

*A megnevezett kutatási területeken nem érzékelhető az inter- vagy a multidiszciplinaritás.* Megjegyezzük, hogy a témák között alig találunk olyanokat, amelyek nagy társadalmi kérdések megoldására törekednének, holott ezek kutatása a fiatalok körében is érdekes és jövőbe mutató lehetne.

*Az emberiség életkörülményeit leginkább megváltoztató, legjelentősebb tudományos eredmények 2025-ben* témakörben a hallgatók többé-kevésbé elszakadtak saját konkrét témájuktól, és próbáltak komplexen, globálisan és/vagy nemzetgazdasági szinten is gondolkodni. Ez azonban nem mindig volt sikeres, sok esetben megmaradtak a saját kutatási területükön várható tudományos eredmények körében. Erre a kérdésre kevesebb választ kaptunk, mint azelőtt, ami talán abból is fakad, hogy *a kutatások eredményei kevésbé láthatók előre, mint maguk a kutatási témák.*

*Az emberiség életkörülményeit leginkább megváltoztató, legjelentősebb innovatív gyakorlati alkalmazások 2025-ben* kérdéskörben az első kérdéshez hasonló válaszok érkeztek. Ebből arra következtetünk, hogy az innovatív gyakorlati alkalmazásokat a PhD hallgatók hasonló rálátással tudják előrejelezni, mint a 2025 körül fontossá váló kutandatandó témákat (kivéve az Internet gyakorlati alkalmazásait). Kiemelték az új eszközökhöz és eljárásokhoz kapcsolódó etikai kutatásokat és a szükséges új szabályozásokat (és nem azok eredményeit!). Robotizált hadviselés, tehát 2025-ben is lesznek háborúk. Vajon csak a Földön vagy a világűrben (a világűrért) is folynak majd?

*Tehát semmi rendkívüli nem várható a tudománytól és a kutatástól. Az eddig megszokott módon „teszik a dolgukat”, fejlődnek. Új kihívások sem érződnek, csak ami már most is érdekli a kutatást, azt részletezi majd 2025-ben is. Nem hinnénk, hogy ez így is fog történni.*

Ha ezt a hazai K+F-re vonatkoztatjuk, akkor arra a következtetésre jutunk, hogy a témakörök szerteágazóak, *mindent kutatunk. Nincsenek prioritások, kiemelt feladatok.* Kérdés, hogy miből finanszírozzuk majd ezt a sokféle kutatást? Nehéz lesz minden hazai témával bekapcsolódni az EU-s kutatásokba! Ez lesz majd a szelektáló tényező a témák között: aki kimarad, az meghal. És azok is, akiket valamilyen ok miatt majd felszámolnak, mert a gyakorlatától függetlenül nem lehet őket finanszírozni.

A válaszok alapján jól látható, hogy több olyan tudományos téma, illetve tudományterület, valamint várható kutatási eredmény és innovatív gyakorlati alkalmazás került (esetleg többször is) említésre, *amelyek egymáshoz kapcsolódnak és kutatásuk-megoldásuk közös erőfeszítéseket igényelnek.* Például:

- a nanotechnológia, a biotechnológia, a robotika és a mesterséges intelligencia;
- a modernizáció, a versenyképesség és az info-kommunikációs társadalom;
- a társadalomból kiszakadt társadalmi rétegek szociális és gazdasági kezelése, jövedelmi szegénység, devianciák megszüntetése, a szociális közpolitika feladata és szerepe, etnikai konfliktusok és a migráció motívumainak megértése, a migráció okozta társadalmi és gazdasági problémák kezelése;
- fogyasztói szokások, fogyasztói igények és értékteremtés, szolgáltatások igénybevételének szabályozása.

Az új kutatási témák megemlítése mellett az emberiség életkörülményeit leginkább megváltoztató, legjelentősebb tudományos eredmények és innovatív gyakorlati alkalmazások mindegyike többé-kevésbé ismert; *senki sem vetett fel teljesen új problémaköröket.* Ez azt is jelzi, hogy *csak a kiforrott kutatások képesek átkerülni a gyakorlatba, miközben a jövőnek igen sok csírája vizsgálható már a jelenben.*

*A fiatal kutatók felismerik a „kényszerpályákat”, például azt, hogy a megújuló energiaforrások területén kötelező lesz gyakorlati alkalmazásokat megvalósítani, mert kimerülőben vannak a fosszilis energiaforrások, és a klímaváltozás negatív hatásai egyre nehezebben viselhetők el. A migráció és a jövedelmi különbségek kutatása szintén kikerülhetetlen téma marad.*

## Összegező gondolatok

A PhD hallgatók *elsősorban saját kutatási területükre és saját kutatási-oktatási problémáikra koncentrálnak*. Sok esetben piciny témákkal foglalkoznak, ahonnan még tágabb szakmai-kutatási területüket sem képesek átlátni, nemhogy a magyar társadalom előtt álló problémák megoldására tennének kísérletet tudományos munkájukkal. Meglepő, hogy *az oktatás jelentősége csak a PhD képzés fontosságának kapcsán került elő, a társadalmi-gazdasági összefüggésekből levezetve nem*. A doktori iskoláknak ezért nagyobb figyelmet kellene fordítaniuk arra, hogy *a PhD hallgatók komplexen és hosszabb távra legyenek képesek előretekinteni*.

## Felhasznált irodalom

Nováky, E. (alkotó szerkesztő) 2009: Magyarország 2025. MTA Kiadvány, Megjelenés alatt

## Abstract

In the „Hungary 2025” study of the Hungarian Academy of Sciences (ed. Nováky, 2009) PhD students of the country were asked for their opinions and future views about their own future and that of their scientific line. Whether their PhD education and training gives a calculable and smooth carrier in the scientific lives, or does not? Which scientific territories can be waited to progress up in the future? The results of the questionnaires showed that the PhD students meant most important their own scientific development, and less important their opportunities to help the solutions of the problems, the Hungarian society is faced.

## AZ ELSŐÉVES GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT, ILLETVE KERESKEDELEM ÉS MARKETING ALAPSZAKOS HALLGATÓK INTÉZMÉNYI ÉS SZAKVÁLASZTÁSI MOTIVÁCIÓI

*Illés B. Csaba<sup>1</sup> - Kozma Tímea<sup>2</sup>*

<sup>1</sup> CSc, egyetemi tanár, <sup>2</sup> egyetemi adjunktus

*Szent István Egyetem, Vállalatgazdasági és Szervezési Intézet*

### **Absztrakt**

Az utóbbi évtizedben a felsőoktatásban végbement változások komoly kihívások elé állították az intézményeket, egyre élesebb versenyhelyzetet teremtve közöttük. Mind több intézmény ismeri fel, hogy a jelentkezők motivációinak ismerete is hozzájárul az intézmény versenypozíciójának megőrzését és/vagy javítását szolgáló intézményi stratégia kialakításához.

A SZIE GTK-án az elsőéves beiratkozó hallgatók között már hat éve rendszeresen folytatunk intézmény-, illetve szakválasztási motivációs vizsgálatokat. A többéves tapasztalatok tanulságait is felhasználva a motivációs elemzéseinket 2008-ban országos szintre is kiterjesztettük. Az országos felmérést 14 egyetemi, illetve főiskolai karon, 3 alapszak nappali és levelező tagozatain végeztük el.

A kutatásban igyekeztünk feltárni a hallgatók intézmény-, illetve szakválasztását befolyásoló általános tényezőket és azok fontosságát, információ-szerzési szokásait, vizsgáltuk a különböző területi elhelyezkedésű intézmények közötti intézményválasztási motivációs eltéréseket.

### **Bevezetés**

Az elmúlt két évtized a magyar oktatási rendszerben is jelentős változást hozott. Magyarországon is egyre fontosabb az oktatás szerepe a társadalmi-gazdasági fejlődés, a jobb életminőség, a pályaválasztási szabadság, az egyének képességeit kibontakoztató, egyéni sikereket biztosító munkavégzés feltételeinek megteremtésében. Átalakult az oktatási intézményrendszer, kitolódott a tankötelezettség korhatára, megváltozott a szakképzés rendszere, a középfokú érettségi általánossá vált, a felsőoktatás kapui igen szélesre tárultak, felgyorsult a felnőttképzés fejlesztése. (Kozma, 1998; Barakonyi, 2004)

A kilencvenes évektől csaknem napjainkig folyamatosan emelkedett azoknak a száma, akik felsőoktatási intézményben szerettek volna továbbtanulni. A felvehető keretlétszámok lényeges növelése azonban nemcsak a felsőoktatásban tanulni szándékozók számát emelte, hanem azzal párhuzamosan számos (esetenként jelentős) változást eredményezett a hazai felsőoktatásban. Míg az egyik oldalon nőtt a felsőoktatásba bekerülők száma és aránya, a másik oldalon a demográfiai és egyéb okok az ellenkező irányba hatottak.

E kettős folyamat hatására a felsőoktatásba kerülők tudásának szintje a korábbiakhoz képest, a felvételi rendszer változtatásai ellenére, szélesebb szórást mutat.

A felsőoktatásban végbement változások komoly kihívások elé állítják az intézményeket, egyre élesebb versenyhelyzetet teremtve közöttük. Mind több intézmény ismeri fel, hogy a jelentkezők motivációinak ismerete is hozzájárul az intézmény versenypozíciójának megőrzését és/vagy javítását szolgáló intézményi stratégia kialakításához.

### **A kutatás körülményei, célja és módszere**

A SZIE GTK-án az elsőéves beiratkozó hallgatók között már hat éve rendszeresen folytatunk intézmény-, illetve szakválasztási motivációs vizsgálatokat. A többéves tapasztalatok tanulságait is felhasználva a motivációs elemzéseinket 2008-ban országos szintre is kiterjesztettük. Az országos felmérést 9 felsőoktatási intézményben, 3 alapszak nappali és levelező tagozatain végeztük el.

A kutatásban igyekeztünk feltárni a hallgatók intézmény-, illetve szakválasztását befolyásoló általános tényezőket és azok fontosságát, információ-szerzési szokásait, vizsgáltuk a különböző területi elhelyezkedésű intézmények közötti intézményválasztási motivációs eltéréseket.

Az országos elemzésből jelen tanulmányunkban az elsőéves Gazdálkodási és menedzsment, illetve Kereskedelem és marketing alapszakok nappali, valamint levelező tagozataira jelentkező hallgatók intézményválasztási motivációs vizsgálatának főbb eredményeit mutatjuk be.

A felmérést a vizsgálatba bevont szakok 2008/09. tanévére felvett első éves hallgatók körében a beiratkozáskor készítettük el.

A vizsgálat alapvető céljai az intézmény, a szak, az intézményi helyszín stb. választását befolyásoló tényezők és azok fontosságának megállapítása.

A kérdőív összeállítása során a könnyebb feldolgozhatóság érdekében zárt kérdések nagyobb arányban jelentek meg, és emellett nyitott kérdések valamint skálatechnika és feleletválasztós kérdések is alkalmazásra kerültek. A kérdőív kialakításánál Lehota és Komáromi (1998) tapasztalatait is figyelembe vettük.

A kérdőíves adatállomány feldolgozását SPSS statisztikai programcsomaggal végeztük el. Az értékelés első lépése a teljes adatállomány leíró statisztikai mutatóinak számítása volt (gyakoriság, relatív gyakoriság, válaszeloszlás elemzése, skálás kérdések átlaga és szórása). Ezt követően a minta szegmenseinek értékelését és összehasonlítását készítettük el. A szegmensek részben oktatási, részben geodemográfiai szegmensek voltak: szakirány, tagozat, nem, jövedelmi helyzet, lakhely. A szignifikáns összefüggések, illetve különbségek kimutatására Chi-négyzet próbát (nominális kérdések), valamint varianciaanalízist (skálás kérdések) használtunk. A különbségeket 95 %-os szinten tekintettük szignifikánsnak. A skálás kérdéscsoportok (pl. a motivációs tényezők) belső szerkezetének elemzésére faktoranalízist alkalmaztunk (indokolt esetben varimax rotációt végezve). A motivációs tényezők alapján klaszteranalízissel (k-közép módszer) válaszadói szegmenseket is létrehoztunk, ezek ismertetése azonban meghaladja ennek a tanulmánynak a kereteit.

#### *A minta összetétele, leírása*

A kérdőíveket a vizsgált szakokon az összes beiratkozó hallgatóhoz igyekeztünk eljuttatni, melyből a visszaérkezett értékelhető kérdőívek aránya 55 %. A kérdőívre választ adó hallgatók 40 százaléka férfi és 60 százaléka nő. A nappalira jelentkezetteknél a mintába kerültek 70 százaléka gimnáziumi érettségivel rendelkezik, míg a levelezősöknél a gimnáziumból és a szakközépiskolából érkezettek aránya kb. azonos. A középiskolai tanulmányaikban is tetten érhető a tagozatok közötti különbségek. A nappali tagozatra felvettek csaknem 2/3-a 4 feletti átlaggal rendelkezik, a levelezősöknél a „jó” aránya csak 40 százalék. A levelező tagozatosok nagyobbik hányada (70 %) első generációs értelmiségi lesz, míg a nappali tagozaton az arányuk csak 50 százalék, mely különbség számos tényezővel magyarázható. A fenti különbségek mindkét vizsgált szak esetében azonosak voltak. A tagozatok és szakok szerint megoszlást az 1. táblázatban mutatjuk be.

**1. táblázat A hallgatói minta (N=1222) megoszlása (%)**

Intézmény	Alapszak, tagozat		Alapszak, tagozat		Összesen
	GM		KM		
	L	N	L	N	
Intézmény-A	5	8	3	12	28
Intézmény-B	4	7	1	3	15
Intézmény-C	4	2	3	2	11
Intézmény-D	1	2	1	2	6
Intézmény-E	6	5	0	0	11
Intézmény-F	2	6	1	4	13
Intézmény-G	6	3	0	2	11
Intézmény-H	3	2	0	0	5
<b>Összesen</b>	<b>31</b>	<b>35</b>	<b>9</b>	<b>25</b>	<b>100</b>

*Megjegyzés: GM – Gazdálkodási és menedzsment alapszak;*

*KM – Kereskedelem és marketing alapszak;*

*L – levelező tagozat; N – nappali tagozat.*

A kérdőív főbb szerkezeti elemei a következők:

- A vizsgálatban résztvevők demográfiai adatainak a felmérése.
- Társadalmi értékrend tényezőinek vizsgálata.
- Egyetem, kar, szak választását befolyásoló tényezők elemzése.
- Továbbtanulásnál használt információs források gyakorisági adatai és az információs rések meghatározása.
- A továbbtanulásnál várható költségek becslése.
- Adott szakok esetében főbb felsőoktatási versenytársként megjelenő intézmények megítélése.

## A kutatás eredményei

*Az egyetemre való jelentkezést befolyásoló tényezők*

Az **első kérdésben** vizsgáltuk, hogy a megkérdezettek szerint bizonyos tényezők milyen szerepet játszanak egy szakma társadalmi megbecsülésében. A tényezőket 1-től 5-ig (1 = egyáltalán nem fontos, 5 = nagyon fontos) lehetett minősíteni.

A válaszok szerint a választott szakma (alapszak) társadalmi megbecsülésében a legfontosabb szerepe a szakma presztízsenek van, majd hasonlóan fontosnak tartják a magas fizetést, a munkával járó vezető beosztást, a munka társadalmi hasznosságát. Kisebb jelentőséget tulajdonítanak az önállóságnak és a munka kreatív jellegének.

**2. táblázat: A szakma társadalmi megbecsülését befolyásoló tényezők**

Megnevezés	Összesen	GML	GMN	KML	KMN
Szakma rangja, presztízse	4,38	4,43	4,37	4,54	4,35
Magas fizetés	4,06	4,04	4,00	4,13	4,05
A munkával járó vezető beosztás	3,81	3,81	3,81	3,95	3,83
Végzett munka társadalmi hasznossága	3,67	3,75	3,64	3,69	3,65
Nagy önállóság	3,54	3,56	3,46	3,58	3,51
A munka kreatív jellege	3,18	3,17	3,13	3,34	3,22

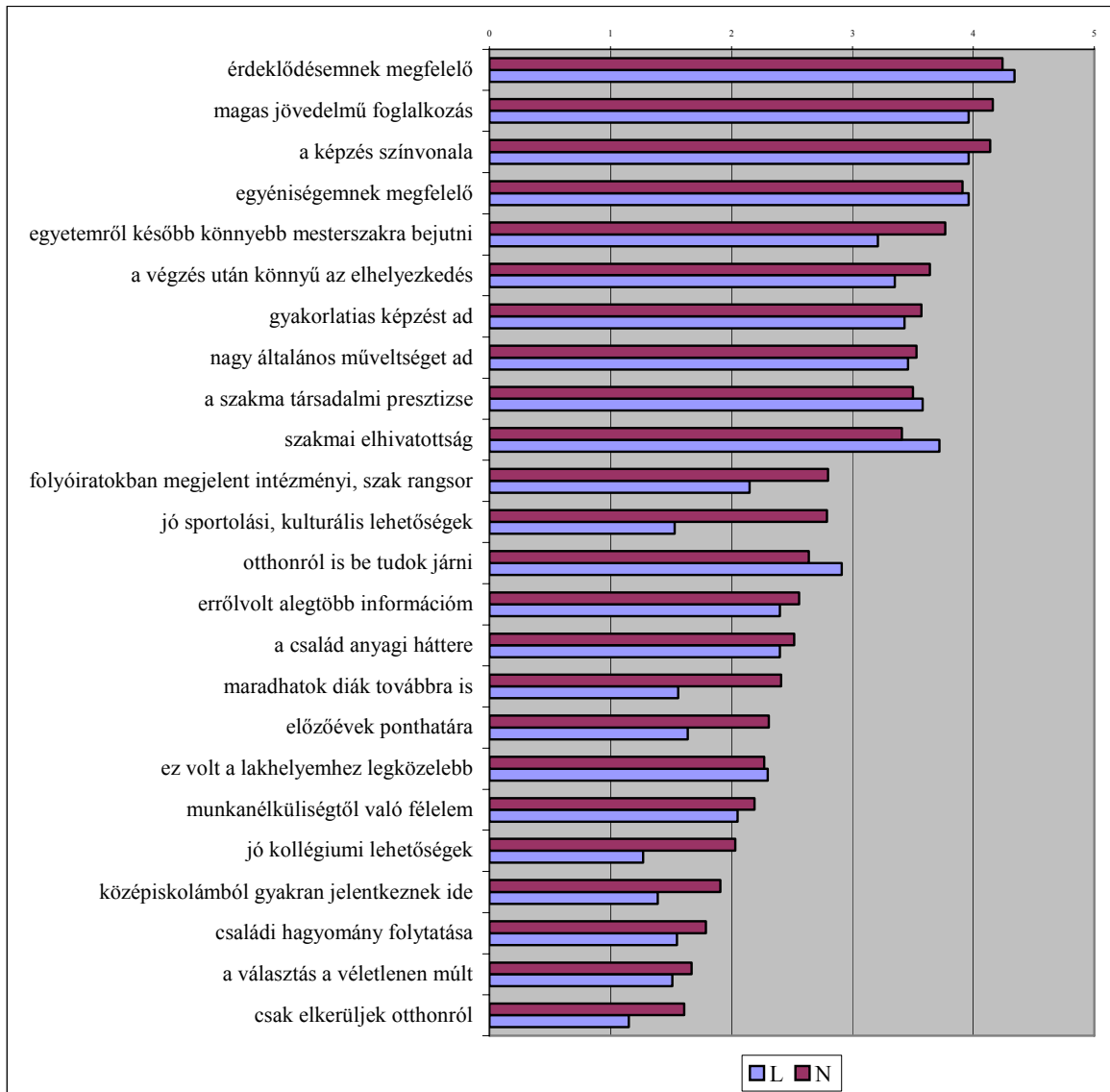
A válaszok belső összefüggésrendszerét vizsgálva faktoranalízist is végeztünk, amely alapján 3 faktor volt meghatározható. (3. táblázat) A faktorok együttesen a mintán belüli szórásnégyzet 68 %-át magyarázták meg.

A faktorszerkezetet elemezve az elismerés faktora 27 %-ban magyarázza az összes szórásnégyzetet, és érthető módon az egyéni elismerés (magas fizetés) faktortényezőjének előjele ellentétes a társadalmi elismerés előjellel (társadalmi hasznosság). A munkavégzés jellemzői 22 %-ban, a szakma jellemzői 19 %-ban határozzák meg a válaszadók értékelését.

**3. táblázat: A szakma társadalmi megbecsülését befolyásoló tényezők rotált faktormátrixa**

	F1 Elismerés faktora	F2 Munkavégzés faktora	F3 Szakma faktora
<b>A faktor fontossága</b>	27 %	22 %	19 %
Magas fizetés	0,804		
A végzett munka társadalmi	-0,779		
A munka kreatív jellege		0,832	
Nagy önállóság		0,787	
Szakma rangja, presztízse			0,843
A szakmával járó vezető beosztás			0,567

A **következő kérdés** azt elemezte, hogy a felsorolt körülmények közül a jelentkezők mit tartanak fontosnak a felsőoktatási intézménybe való jelentkezéskor. A két vizsgált szak között nincs eltérés, azonban a tagozatok esetében jelentős különbségek mutathatóak ki. (1. ábra)



**1. ábra: Az intézmény, szak választását meghatározó tényezők a különböző tagozatra jelentkezett hallgatók körében**

A nappali tagozatra jelentkezőknél már tudatosabban megjelenik a későbbi mesterszakon való folytatás. Az 1. ábrából megállapítható, hogy a nappalira jelentkezett hallgatók céltudatosan választanak felsőoktatási intézményt, figyelembe veszik az érdeklődésüket, egyéniségüket, az egyetem képzési színvonalát, valamint a jövőbeli terveiket. Ezt a megállapítást erősíti, hogy olyan külső tényezők, mint csak „elkerüljek otthonról”, „középiskolámból sokan jelentkeztek ide”, „családi hagyomány folytatása” hatottak a legkevésbé az egyetemre jelentkezők döntésében.

A levelezősöknél várható volt, és a vizsgálat is beigazolta, hogy esetükben csekély jelentősége van a kollégiumi lehetőségnek és az egyetemen működő sportolási és kulturális életnek, viszont fontosabb szempont, hogy otthonról is be tudjanak jutni. Ez érthető is, mert ők általában munka mellett folytatják tovább tanulmányaikat, kevés időt töltenek a felsőoktatási intézményben.

Meglepő viszont, hogy a nappali tagozatosoknál a kollégiumi lehetőségek minden szakon kis fontossággal jelentek meg. A válaszok belső összefüggésrendszerét vizsgálva faktoranalízist is végeztünk, amely alapján 7 faktor volt meghatározható.

A faktorok együttesen a mintán belüli szórásnégyzet 56 %-át magyarázták meg. A faktorszerkezetet elemezve a hírnév, információ faktora 17%-ban magyarázza az összes szórásnégyzetet, a személyi

orientáció 12 %-ban, az oktatás minősége 7 %-ban, a kollégium, szabadidő 6 %-ban, az otthon közelsége 5 %-ban, a presztizs faktora is 5 %-ban. A családi háttér 4 %-ban határozzák meg a válaszadó értékelését.

#### *Az információszerzés forrása*

Az információforrások jelentőségének súlyában a két szak között nem volt lényegi különbség, viszont a tagozatok között jelentős eltérések voltak, ami felhívja a figyelmet a marketing eszközök tagozatok közötti differenciált alkalmazására is. A Felsőoktatási tájékoztató változatlanul kiemelt jelentőségű információforrás, viszont dominanciája egyértelműen csökken. Előtérbe helyeződik az elektronikus információforrások szerepe, különösen a levelezős jelentkezők esetében. A kontakt jellegű kapcsolatok szerepe a nappalosok esetében kivétel nélkül (esetenként jelentősen) nagyobb súlyt kaptak. (4. táblázat)

Vizsgálva az információs kérdéscsoportra adott válaszokat, a válaszok közötti összefüggést tükröző korrelációs mátrix 3 esetben mutat 0,3 feletti értéket:

1. kari, egyetemi honlap - más internetes forrás (0,44)
2. nyílt nap - egyetemi információs szórólap (0,37)
3. az egyetem részéről a középiskolában tartott tájékoztató - egyetemi információs szórólap (0,35)

Ezek a korrelációk  $p=0,01$  szinten szignifikánsak. Természetesen vannak további nullától szignifikánsan különböző korrelációs együtthatók is, ezek azonban gyenge összefüggést mutatnak, mindez a kérdőíves kutatásoknál megszokott jelenség. Az előbbi három korrelációs együtthatóból arra következtethetünk, hogy szétválik az információkeresés hagyományos és internetes módja. Van olyan felvételiző, aki az egyetemi honlapot és más internetes forrásokat is böngészi. Mások a hagyományos eszközöket (egyetemi információs szórólap, nyílt nap, az egyetem részéről a középiskolában tartott tájékoztató) tartják fontosnak.

**4. táblázat: Az információforrások jelentősége**

Információ források	Összesen	GM L	GM N	KM L	KM N
Rádió	1,65	1,57	1,67	1,71	1,68
TV	1,81	1,62	1,92	1,64	1,94
Pályaválasztási tanácsadó	1,86	1,72	1,9	1,68	2,00
Egyetem által a középiskolában tartott tájékoztató	1,91	1,58	2,21	1,52	2,01
Oktatási kiállítás	1,98	1,58	2,24	1,78	2,15
Középiskolai tanárok	2,22	1,69	2,66	1,49	2,47
Egyetemi inform. szórólap	2,33	2,00	2,56	1,91	2,54
Újság, folyóirat	2,45	2,22	2,59	2,18	2,6
Szülők	2,45	1,81	2,84	1,76	2,85
Egyetemi, kari nyílt nap	2,70	1,96	3,11	1,97	3,21
Más internetes forrás	3,20	3,38	3,13	3,19	3,09
Tanulótársak, barátok	3,22	2,92	3,29	2,88	3,57
Felsőoktatási tájékoztató	3,57	3,58	3,55	3,36	3,65
Kari, egyetemi honlap	3,58	3,79	3,39	3,75	3,55

Az információforrások értékelésének belső összefüggéseit faktoranalízissel vizsgáltuk. Eredményként az alábbi információs faktorokat kaptuk (5. táblázat), amelyek együttesen az eltérések 48,5 %-át magyarázzák meg. A felsőoktatáshoz szorosan kapcsolódó szokásos információforrások súlya 28,0 %, a média eszközök külön faktort alkotnak és a súlya 11,8 %, és az e-faktorok súlya 8,7 %.

Az előző évek intézményi adataihoz (Illés et al., 2005) viszonyítva eltérő faktorszerkezetet kaptunk, kevesebb faktor alakult ki és a faktorokhoz rendelt változóknak is különbségek vannak. Az előző években a hagyományos családi és az intézményi, iskolai források külön faktort alkottak. Úgy tűnik, hogy az információforrások használata még nem kiforrott, időben - az intézményi és a hallgatói oldalról egyaránt - folyamatosan változik. Az oktatási piaci verseny erősödésével például a felsőoktatási intézmények is egyre aktívabban használják a különféle kommunikációs eszközöket a potenciális hallgatók elérésére, melynek eredményeként a bemutatott évben az egyetemi szórólap és nyílt nap már a legfontosabb, első faktorba sorolódott.



Szaktól, tagozattól függetlenül a megkérdezett diákok 90 %-a elegendőnek tartotta a felvételi eljárás során a rendelkezésre álló információt, ennek ellenére 40 %-uk az utolsó hónapban döntötte el véglegesen, hogy hova jelentkezik, 60 %-uk az utolsó héten adta be a jelentkezési lapokat. A PR tevékenységek intézményi intenzitásának ütemezésekor ezeket célszerű figyelembe venni.

**5. táblázat: Az információforrások rotált faktormátrixa**

	<b>F1 faktor</b>	<b>F2 faktor</b>	<b>F3 faktor</b>
<b>Faktor fontossága:</b>	<b>28,0 %</b>	<b>11,8 %</b>	<b>8,7 %</b>
Egyetemi információs szórólap	0,665		
Egyetemi,kari nyílt nap	0,654		
Középiskolai tanárok	0,598		
Az egyetem részéről a középiskolában tartott tájékoztató	0,584		
Oktatási kiállítás (pl: Educatio), regionális kiállítás	0,583		
Pályaválasztási tanácsadó	0,567		
Szülők	0,498		
Felsőoktatási tájékoztató	0,465		
Rádió		0,877	
TV		0,848	
Újság, folyóirat		0,474	
Kari, egyetemi honlap			0,689
Más internetes forrás			0,689
Tanulótársak, barátok			-0,366

*Megjegyzés: F1: A felsőoktatáshoz szorosan kapcsolódó szokásos információforrás faktora; F2: Média eszközök faktora; F3: E-eszközök faktora.*

## KÖVETKEZTETÉSEK

A kutatás is megerősíti azt a feltételezésünket, hogy a hallgatók intézmény, szak és tagozat választásának háttérében statisztikailag is igazolható összefüggések vannak. A felsőoktatási intézmény a sikeres működése, a minél felkészültebb hallgatói utánpótlás biztosítása érdekében a beiskolázási stratégiájának kialakításánál ezen összefüggéseket feltétlenül figyelembe kell, hogy vegye.

A középiskolások intézményválasztási motivációinál az alábbi főbb összefüggések voltak megtalálhatók:

- Az egyetem, az alapszak és tagozat választásánál a legfontosabb befolyásoló tényezők voltak: az érdeklődés, a szakmában elérhető magas jövedelem, az intézmény képzési színvonala, az egyéniség, valamint a jelentkező jövőbeli tervei.
- A választásnál minimális szereppel bír az otthonról való elkerülés, az adott középiskolából való gyakori jelentkezés, a családi hagyományok folytatása, illetve a véletlenszerű választás.
- Az információforrások súlyában a két szak között nem volt lényegi különbség, viszont a tagozatok között jelentős az eltérés, ami felhívja a figyelmet a marketing eszközök tagozatok közötti differenciált alkalmazására.
- Az intézményválasztásnál mind növekvőbb szerepet kap az elektronikus információforrások szerepe.
- A jelentkezésnél az intézményválasztás meghatározóbb a szakválasztásnál.
- A felsőoktatási intézménybe való jelentkezésnél a megjelölt intézményi sorrend, illetve a kiválasztott intézmények száma a továbbtanulási stratégia fontos elemének tekinthető.
- A nappali (rendszerint államilag finanszírozott), illetve a levelező (rendszerint saját költségterítéses) tagozatokra jelentkező hallgatók intézményválasztási motivációiban, családi, szociális háttérükben statisztikailag kimutatható különbség található.

### **Irodalomjegyzék**

- Barakonyi Károly (2004): Rendszerváltás a felsőoktatásban – Bologna folyamat, modernizáció. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Illés, B. Cs. - Kozma, T. – Komáromi, N. (2005): Factors of motivation to select institution among applicants to the faculty of economics and social sciences. Bulletin of the Szent István University, Gödöllő, pp. 237-246.
- Kozma T. (1998): Expanzió. *Educatio*, 1998. 1. sz.
- Lehota J. - Komáromi N. (1998): A középiskolai tanulók intézményválasztását meghatározó tényezők jellemzői és összefüggései. XL. Georgikon Napok, Keszthely 345-349. o.
- Warner, D. - Palfreyman, D. (1996): Higher Education Management. The Society for Research in to Higher Education and Open University Press

## HÓHÉR A VESZTŐHELYEN

*Dr. Bencsik Andrea*<sup>1</sup> – *Marosi Ildikó*<sup>2</sup>

<sup>1</sup> dr. habil. közgazdaságtudomány kandidátusa egyetemi docens - <sup>2</sup> PhD hallgató

<sup>1</sup> *Széchenyi István Egyetem Győr* – <sup>2</sup> *Szent István Egyetem Gödöllő*

### Bevezetés

A felsőoktatás nem egy elszigetelt, önmagáért működő intézményrendszer. A többi gazdasági szereplőhöz hasonlóan rendelkezik társadalmi funkciókkal, kölcsönhatásban van a piaccal, a gazdasággal, a térségben megtalálható középfokú és felsőfokú intézményekkel, szakmai kamarákkal és munkaerő közvetítő központokkal. Jelentős szerepet játszik környezetének fejlődésében, kultúráját közvetíti és nem utolsósorban a munkaerőpiac számára értékes és versenyképes tudással, készségekkel rendelkező szakembereket biztosít. A tudásmenedzsmentben használatos fogalom rendszer értelmében tudásintenzív szervezeteknek minősíthetők.

A tudásalapú vállalatok azonban arra törekcsenek, hogy a személyes tudás közös tudássá szerveződjön, a szervezetben is „megkössön”. A globális, illetve lokális kiterjedésű technológiai hálózatok, a fokozott kommunikáció, az intenzív elektronikus együttműködés és csoportmunka nagy lehetőség a szervezet számára a tudás kapitalizáció, a tudás megosztása és alkalmazása területén.

Jelentős kérdés tehát, a tudástársadalom igényeit kielégítő korszerű felsőoktatás kérdése, ugyanis a felsőoktatás területén fokozódik a verseny. Úgy tűnik, hogy ebben a versenyben az európai egyetemeket különösképp veszélyeztetik az indiai és kínai vetélytársak. Ésszerű stratégiának látszik, mint ahogy külföldön is rájöttek, az „előremenekülés stratégiája” ezen a téren.

Az 1990-es években a felsőoktatási kapuk „nyitása” után jelentősen megnövekedett az intézmények, szakok és az államilag finanszírozott helyek száma. 2005-ig folyamatosan emelkedő hallgatói létszámmal kalkulálhattak az intézmények, ettől az évtől kezdve azonban lassú csökkenésnek lehettünk tanúi.

2008. őszén Magyarországon összesen 71 felsőoktatási intézmény működött, melyből 18 állami egyetem, 7 nem állami egyetem, 12 állami főiskola és 34 nem állami főiskola.

Amit a jövőben várhatunk:

- felsőoktatási intézmények száma és az oktatói létszám emelkedik
- születési ráta drasztikusan csökken
- szakképzés alacsony szintű, és kis létszámú hallgató képzését biztosítja
- mindenki diplomás akar lenni
- szakok és szakirányok száma ismét emelkedik.

Ez a trend egyértelműen meghatározza, hogy aki nem tesz a gyengülést jelentő folyamatok ellen, és nem különbözteti meg magát a többiektől, az az intézmény fokozatosan leépül, eltűnik a gazdaságból. Itt jelenik meg a tudásmenedzsment bevezetésének szükségessége és kap hangsúlyozott jelentőségű szerepet működtetésének fontossága.

### A kutatás indoka

A globalizációval egy időben a tudás jól eladható árucikké vált, olyan árucikké, amelyhez emberek széles rétegei jutnak hozzá. Kérdés, hogy melyik intézmény, milyen oktatás, képzés, szak rendelkezik versenyképes tudással, és képes a piac számára „tudásmunkást” rendelkezésre bocsátani?

Az Egységes Európai Felsőoktatási Térséghez történő csatlakozással nemcsak regionális vagy nagyobb léptékű együttműködés valósul meg, hanem az egyes intézmények közötti versengés is globálissá válik. A hallgatókért (és a támogatásokért) folytatott küzdelem az országok, országon belüli régiók és az egyes intézmények szintjén is tetten érhető. Az intézmények fejlődése eltérő és az eltérő fejlődés mértéke és minősége miatt egyenlőtlenségek alakulnak ki. A fejlett vagy gyorsan fejlődő egyetemek oktatói, kutatói, hallgatói erőforrás elszívó hatással bírhatnak a kevésbé fejlődők rovására. Magyarországon például egyelőre még domináns a hazai intézmények részesedése a tudáspiacon, ám a külföldi intézmények számának növekedése nem hagyható figyelmen kívül.

A Bologna-folyamat által kikényszerített változások segítik-e a tudásmenedzsment kiépítését a felsőoktatásban? A rugalmasság, az alkalmazkodó képesség, a gazdaságosság elvárásainak csak érintőlegesen tud megfelelni, és a tanulószervezeti működés megvalósítását is csak részben támogatja, mivel a munkatárs-központúság, a minőségi feltételek, a vezetői támogatás, a team-munka feltételei nem teljes mértékben adóttak.

A tudásmenedzsmentben fontos kérdésként jelenik meg magának a szervezeti tudásnak az azonosítása. Ezen felül annak a képességnek a megállapítása, hogy a tudásmenedzsment mennyire tudja nyomon követni a szervezetek mindennapi életében bekövetkező változásokat? Hogyan tudják az intézmények összekapcsolni az állandó megbízható tudást a folyamatos változással?

Milyen stratégiára van szükség egy globális versenyben? Ezt ma Magyarországon megválaszolni bátor vállalkozás. A szakirodalomban olvashatunk vállalkozó egyetemről, szolgáltató egyetemről, melyek jellemzői egyértelműen determinálhatók. Kiemelkedő hangsúlyt kap ezen belül az erős és professzionális menedzsment kiépítése, fejlesztő perifériák létrehozása, diverzifikált finanszírozás, erős és stimulált akadémiai háttér, az egyetem egészét átható vállalkozói kultúra, rugalmasság az innováció terén, aktív vagy passzív alkalmazkodó képesség, minőség folyamatos fenntartása a működésben és az „eredményben”, a munkatárs-központúság, stb.. Mindezek közül azonban a leginkább meghatározó jelentőségű tényező az emberi erőforrásra fordított figyelem, hiszen kutatások támasztják alá azt a tényt, hogy a humántőke-menedzsment befektetései kimutatható összefüggésben vannak a szervezeti teljesítmény javulását jelző bármely mutatóval. (Pl. bevétel, biztonság, tanulók teljesítménye, részvénytulajdonosi teljesítmények, stb..) (Bassi & tsa, 2007)

A tudásmenedzselés céljai összecsengenek ezekkel az elvárásokkal. Kiemelt szerepet kap a team-munka az oktatói viselkedésben és a hallgatók számára kiadott feladatok, és számonkérés tekintetében is. A tudás menedzselésére a felsőoktatásnak is szüksége van, a tudás bővül, felerősödik, hozzáférhető – és el is veszíthető. Vagyis az intézménynek tudnia kell meglévő tudására vigyázni és megővni. A tudásmenedzsmentnek át kell fognia a teljes folyamatot, a hallgatói toborzástól kezdve az oktatáson keresztül a tudásbázis építéséig és működtetéséig.

Milyen feltételek szükségesek a tudásmenedzsment működtetéséhez az egyetemeken, főiskolákon? A szakirodalom segítségével (megfelelő gyakorlati tapasztalatok - best practice - hiányában) több fajta cél és út megfogalmazható, de bármely irányt is választja egy intézmény, annak vezetői nem nélkülözhetik az új magatartás kialakításával járó változásmenedzselési beavatkozást a szervezet életébe. Ez önmagában is tanulási folyamatot jelent, amely csak olyan támogató légkörben lehetséges, ahol képesek és tudnak csoportban dolgozni az emberek. Ott lehet újabb és újabb versenyelőnyökre szert tenni, ahol tudnak és akarnak is hozzájárulni a közös (szervezeti) tudáshoz, ahol működtetik a tudáspirált.

Mindezen teendők új típusú gondolkodást, fogalmi rendszerek bevezetését és azok gyakorlati alkalmazását igénylik. A következő fejezetben erre világítunk rá.

### **A tudásvagyon-gazdálkodás dinamikus taxonómiája**

Alapvető elvárásként jelenik meg az új gondolkodásban a tudásvagyonnal történő kiemelt foglalkozás, annak szem előtt tartása, és értékelése. A vállalatoknál, intézményeknél korábbiakban érvényesített gazdálkodási feltételek statikus jellegűek voltak, melyek ma már nem nyújtanak segítséget a tudásvagyon-gazdálkodás és a vállalati stratégia összehangolásához.

A korábbi, erőforrás-alapú nézet (Resource Based View) szerint a versenyelőny hosszú távú biztosításában az erőforrásoknak és a képességeknek van döntő szerepük. Az intézményen belüli erőforrások és képességek pontos stratégiai irányvonalakat határoznak meg, és a siker fő forrásait jelentik.

A tudás-alapú nézet (KBV) az erőforrás-alapú nézet egyik kiterjesztésének tekinthető, amely szerint a tudás, különösen a tacit tudás a versenyelőny fenntartásának igazi forrása. A tudás fő hordozói pedig az emberek.

A szakirodalomban a tudásvagyonnak egy új, dinamikus taxonómiáját ismertetik kutatók, a versenyelőny fenntarthatóságára és az appropriációra gyakorolt hatásuk szempontjából. Ez a taxonómia a tudásvagyon négy típusát különbözteti meg, mely újszerű csoportosítás szorosabban fűzi a tudásvagyon-gazdálkodás és a vállalati stratégia közötti kapcsolatot. (Li – Tsai, 2008)

Az irodalom elméleti gondolatfűzése kiválóan alkalmazható néhány új megközelítés bevezetésével a hazai felsőoktatás színterén is.

Az appropriációs képesség (appropriability) alatt általánosságban a vállalat termék- és folyamat-innovációból származó nyereség megszerzésének képességét értjük.

A felsőoktatás nyelvére lefordítva, termék a hallgató a folyamat az oktatás és kutatás minőségi és egyéb megkülönböztető jellemzőit, az inputnál megjelenő hallgatói létszám és színvonal paramétereit jelenti, mely a kimenetet követően érvényesíti pozitív hatásait.

A tudásvagyon szorosan kapcsolódik a versenyelőny fenntarthatóságához és az appropriációs képességhez. A tudásvagyonnak a következő négy jellemzővel kell rendelkeznie ahhoz, hogy az intézmény számára biztosítsa a versenyelőny fenntarthatóságát:

- értékes és
- rendkívüli legyen,
- ne lehessen leutánozni,
- ne rendelkezzen stratégiaileg egyenértékű helyettesítővel.

(Itt zárójelben meg kell jegyezni, hogy ha az egyetemeken csak az oktatásra koncentrálunk, a Bologna rendszer alapelvei miatt ez utóbbi két feltétel teljesülése kétségesé válhat. Legfeljebb bizonyos értelemben tehetünk lépéseket a belső versenyképességi jellemzők ilyen irányú védelmére.)

A tudásvagyon akkor értékes, ha általa az intézmény képes javítani a piaci pozícióján a versenytársakhoz képest, vagy olyan stratégiát tud kidolgozni és alkalmazni, amellyel teljesítményjavulást érhet el. Ahhoz, hogy versenyelőnyhöz jusson, a tudásvagyonának nem csak értékesnek kell lennie, hanem rendkívülinek is. Az értékes és rendkívüli tudásvagyonnal rendelkező egyetemek nagy valószínűséggel stratégiai innovátorok. Érthető módon, így a felsőoktatási intézmények nem csak az oktatásban, hanem a stratégia egyéb elemeiben is kiemelkedő teljesítményt kell nyújtsanak. (pl. kutatás, innováció, kapcsolatépítés, partnerek megnyerése, stb.)

Az appropriációs képességet közvetlenül nagyon nehéz mérni, ezért a kutatók az egyes elemeinek hatékonyságát határozzák meg. Az appropriációs képességet meghatározó fő tényezők: a szellemi tulajdonjogok (szabadalom, szerzői jogvédelem, védjegy, know-how, saját könyvek, jegyzetek, kutatási jelentések, stb.), a tudásvagyon természete, egyéb kiegészítő eszközök. A tudásvagyon egy része nagyon könnyen utánozható (pl. szoftver). Az appropriációs képesség magában a tudásvagyonban rejlő jellegzetességekhez kapcsolódik. A tacit tudásvagyont nehezebb lemásolni, mint az explicit tudásvagyont. Az egyéb kiegészítő eszközök közé sorolható a tudás értékesítés, mint szolgáltatás, (eladás), az értékesítés utáni szolgáltatás, egyéb hallgatói szolgáltatások, menedzsment, a kapcsolati háló fejlesztése, amelyek növelik az appropriációs képességet.

A tudásvagyon új taxonómiájának meghatározásához hét kérdést kell megválaszolni:

- Értékes-e a tudásvagyon?
- Rendkívüli-e a tudásvagyon?
- Könnyen lemásolható-e a tudásvagyon a versenytársak által?
- Könnyen helyettesíthető-e a tudásvagyon?
- Meg lehet-e hatékonyan védeni a tudásvagyont a másolástól a szellemi tulajdonjogok segítségével?
- Természeténél fogva könnyen lehet-e a tudásvagyont lemásolni és fejleszteni?
- Állnak-e bőségesen rendelkezésre olyan tudásvagyonhoz kapcsolódó kiegészítő eszközök, amelyeket az intézmény ellenőrzés alatt tud tartani?

A válaszok alapján a tudásvagyon négy csoportja különíthető el.

### ***Központi tudásvagyon (core knowledge assets)***

A központi tudásvagyon azokat a tudásvagyon elemeket foglalja magában, amelyek jelentős hatással vannak a versenyelőny fenntarthatóságára és az appropriációs képességre. Minden szervezet számára ezek a tudásvagyon-elemek értékesek, ugyanakkor arányuk a teljes tudásvagyonon belül általában alacsony és tacit jellegű. A különböző felsőoktatási intézmények eltérő központi tudásvagyonnal rendelkeznek, és/vagy eltérő stratégiájuk miatt különböző tudásvagyon-elemekre koncentrálnak. Alapvető jellemző azonban, hogy speciális területen történő hosszú távú befektetésből és fejlődésből jön létre.

Központi tudásvagyon elemek a felsőoktatásban:

- Magas hozzáadott értéket előállító humán erőforrás (oktatók, kutatók),
- Rugalmas és bizalmon alapuló szervezeti kultúra,
- Tudásmegosztás, és annak érvényesülése,
- Stratégiai partnerekkel való kapcsolattartás,
- Intézményi kapcsolatok.

### ***Dinamikus tudásvagyon (dynamic knowledge assets)***

Azok a tudásvagyon-elemek tartoznak ide, amelyek a versenyelőny fenntarthatóságára kis hatással, az appropriációs képességre pedig nagy hatással vannak. A dinamikus tudásvagyon érzékeny a környezet változékonyságára. Ahhoz, hogy az appropriációs képességet magas szinten tudjuk tartani, a következő fejlesztésnek már a tarsolyban kell lennie, amikor az egyel korábbi bevezetjük. A dinamikus képességek kevésbé fontosak, ha a szellemi tulajdonjogok hatékony védelmet nyújtanak. Ugyanakkor ennek az ellentéte is igaz, vagyis a dinamikus képességek fontossá válnak, ha a szellemi tulajdonjogok nem nyújtanak hatékony védelmet. A dinamikus tudásvagyon sokkal gyorsabban tanuló humán erőforrást feltételez, mint a központi tudásvagyon. A szervezeteknek sokkal rugalmasabb gyakorlatot kell kialakítaniuk. Ehhez nagyon fontos a stratégiai partnerekkel való együttműködés. (egyetem – főiskola együttműködése)

### ***Támogató tudásvagyon (supportive knowledge assets)***

A támogató tudásvagyon elemei a versenyelőny fenntarthatóságára nagyobb, az appropriációs képességre pedig kisebb hatást gyakorolnak. A támogató tudásvagyon kevésbé érzékeny a környezeti változásokra. A humán erőforrás azon része tartozik ide, amely a működési feladatokat látja el. A támogató humán erőforrás olyan előnyt jelent, amely növelheti a teljesítményt a folyamatok megvalósítása, a szolgáltatások területén. (Az oktatás – kutatás háttérének biztosításával).

Ugyanakkor a támogató típusú rendszerek (például minőségbiztosítási, teljesítményértékelési rendszerek, stb.) hozzájárulhatnak a versenyelőny fenntartásához. A támogató tudásvagyon esetében a partnerekkel kiépített hosszú távú és stabil kapcsolatok sokkal fontosabbak, mint a rövid távú, dinamikus kapcsolatok.

### ***Alacsony értékű tudásvagyon (low-value knowledge assets)***

Az alacsony értékű tudásvagyon-elemek, amelyek kevésbé hatnak a versenyelőny fenntarthatóságára és az appropriációs képességre. Két alcsoportra osztható: a csökkenő és a növekvő értékű tudásvagyonra. A csökkenő értékű a közeljövőben megszűnő tudásvagyonra utal. Ezek korábban lehettek központi, dinamikus, támogató tudásvagyon-elemek, de már nem jelentősek a szervezet számára. A növekvő értékű tudásvagyon jelentősége a jövőben nőni fog. A csökkenő értékű tudásvagyon (például nem túl keresett szakok, elavult oktatási anyagok, jegyzetek, ismeretek stb.) minden intézménynél megtalálhatók. A növekvő értékű tudásvagyon támogatni kell. A működés során később át fognak kerülni a korábban felsorolt három tudásvagyon egyikébe. A csökkenő értékű tudásvagyon pedig meg kell szüntetni, mivel az akadályozhatja a további fejlődést.

Kérdés, hogy hogyan áll a felsőoktatási intézmény saját megítélése szerint, melyik tudásvagyon eleme dominál, (megfogalmazható-e elvárás a tudásvagyon összetételére vonatkozóan) és az összhangban van-e a kialakított és követendő értékűként kihirdetett stratégiával?

A cél megfogalmazása nem könnyű, és nem is mindig egyértelmű. Az egyetem vezetésének feladata ezt kézben tartani, és az esetleg szükséges lépéseket megtenni. Bármely taxonómiai elem válik hangsúlyossá, az nem szakítható ki a szervezeti kultúra, a működés meghatározó jellemzői közül. Vagyis a szervezeti kultúra az elsődleges feltétel, melynek elvárt szintű kiépítése nélkül minden további tett és elvárás, hiábavaló. A megteendő első lépések megfogalmazásához minden intézménynek saját helyzete beazonosítására kell törekednie. Ennek első módszertani segédletét mutatjuk be a következő fejezetben.

### Tudásalapú szervezet létrehozása (felkészülés a TM rendszer építésére)

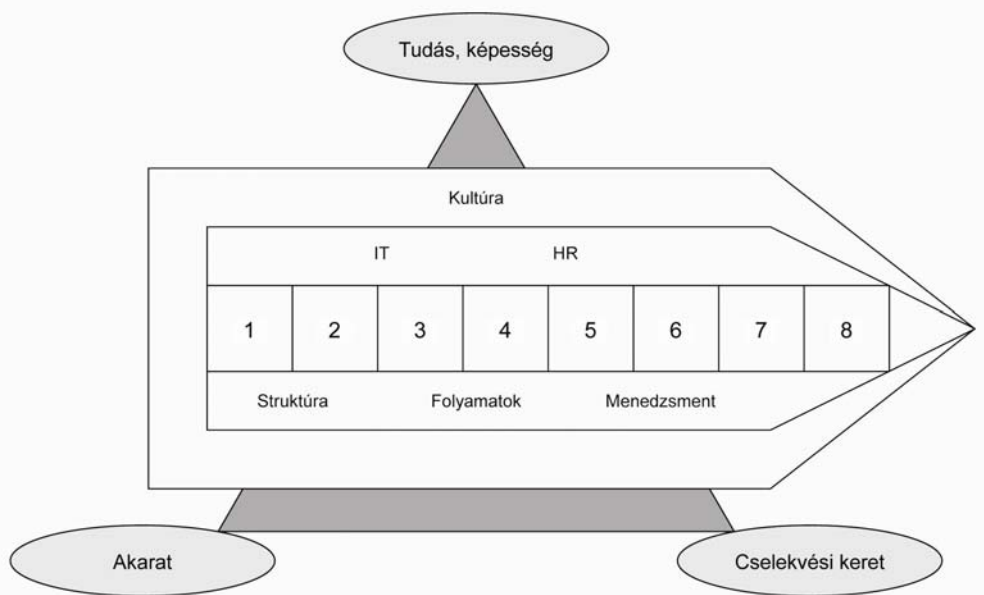
Ahogy az előző részben is említettük már, gyakorlatban igazolt tény, hogy azok a vezetők irányítják szervezetüket sikeresebben hosszú távon, akik az emberi erőforrásra koncentrálnak. Felismerve ezt aényt, élen kell járniuk a szervezeti képességek fejlesztésében, mely a sajátos szakmai ismeretek, képességek, kompetenciák összefoglaló elnevezése, és tapasztalatokból, egyéni szakismeretekből, képességekből, struktúrákból, folyamatokból, kapcsolatokból és megosztott tudásból származnak. Ezek a szervezeti képességek jelentik a tartós versenyelőny fő forrásait, az előző taxonómia szerint a központi és dinamikus tudásvagyon elemeit.

A felsőoktatási intézmények esetében kiépítendő rendszer az alábbi elemek együttes működtetési lehetőségeit kell integrálja:

- emberek (vezetés, oktatók, kutatók, háttér személyzet, hallgatók)
- kultúra (tanulásszervezeti feltételek kialakítása)
- szervezeti struktúra (rugalmas, együttműködést, csoportmunkát biztosító kapcsolat rendszer)
- technikai, technológiai feltételek (IT kiépítése és működtetése, az oktatástechnika rendszerezése, átalakítása, kiscsoportos, közvetlen együttműködésen alapuló oktatási módszerek, támogató rendszerek kiépítése és működtetése)

Ez a többtényezős rendszer összefoglalható egy értéklánc modellben, mely közepén a tudásmenedzsment rendszer lépéseit tartalmazza, ugyanis ennek működése a fő folyamat szerepét tölti be, és támogató feltételekként jelennek meg az előzőekben említett elemek. A főfolyamat működése ugyanakkor a háttérben húzódó három tényező együttműködési szintjének függvénye is.

Az összefüggést az alábbi ábra szemlélteti:



**1. ábra A tudásmenedzsment rendszer értéklánc modelljének működési kerete és feltételei**

A tudásmenedzsment rendszer lépései az ábra számozásának megfelelően:

1 – tudáscélok megfogalmazása, 2 – tudás azonosítása, 3 – tudás megszerzése, 4 – tudás fejlesztése, 5 – tudás elosztása, 6 – tudás hasznosítása, 7 – tudás rögzítése, 8 – tudás ellenőrzése és értékelése. (Davenport – Prusak, 2000)

Annak érdekében, hogy az intézmények (egyetemek, főiskolák) fel tudják mérni saját helyzetüket, (hol is tartanak az értéklánc működésében?) minden elemre kiterjedő (az előző jellemzőket magában egyesítő) vizsgálat sorozat lehet segítségükre.

Az általunk kidolgozott vizsgálati módszertan egy külön tanulmány keretei között kerül ismertetésre, de egy kérdéssorozat alapuló értékelési módszer, (mely elsősorban benchmark alapú összevetést tesz lehetővé) olvasható Garvin és munkatársai írásában.

A szervezet és a vezetés feladatait kiemelve megállapítható, hogy a „tudatos” – (tudással rendelkező) munkatárs egy alapvető tényezője a vállalati szervezetnek és tudásnak. Ugyanakkor őket irányítani képes „tudás-vezetőkre” van szükség, akik megfelelően tudják kezelni a tudatos alkalmazottakat, az

integrált tudás alapú vezetői rendszereket. A környezethez alkalmazkodó dinamikus változási környezetben az innovatív és hozzáadott értéket produkáló dolgozók azonosítása az egyik fő feladat. A tudás-dolgozók produktívak, a vállalati túlélés szempontjából kulcspozíciót töltenek be, mert tudják használni a technológiát, a kialakított hálózatokat és az általuk hozzáférhető új információk egy fejlettebb termelékenységi szinthez vezetik a szervezetet.

A saját intézményi értékelésünk eredményétől függetlenül is, általánosságba véve igaz, hogy az intézmények vezetésének kell gondoskodnia arról, hogy az elsajátított többlet-tudás hasznosuljon és ebben kiemelkedő szerep jut a kommunikációnak. A TM rendszerek kiépítésének előfeltételeként tekinthetjük, hogy a csoportmunkához nem szokott oktatókat megszólítsuk és szólásra bírjuk. Jellemzően a felsőoktatási intézményi kultúra a szervezetben betöltött szerepre, munkakörre, tevékenységre koncentrál. A működés folyamatosságát és biztonságát a szabályozottság és a ceremóniák megtartása biztosítja, kulcsszó a stabilitás, a tervezhetőség – ahol még mindig az információ a hatalom. Sokat segíthet a TM célok elérésében, ha az alkalmazottak tudják mi a cél, és hogy ehhez a célhoz hogyan tudnak hozzájárulni. Ám a tapasztalatok azt mutatják, hogy míg az egyes emberek tudják, mi a feladatuk, az intézményi feladatstruktúrában azt már kevésbé tudják elhelyezni. (McGovern, 2001) Ennek a tudatosságnak a támogatására és a megfelelő viselkedési kultúra kialakításához a legfontosabb vezetői feladatokhoz kapcsolódó teendők az alábbiakban fogalmazódnak meg:

- *Visszacsatolás-intenzív folyamatok*

A visszacsatolás-intenzív programok átfogó képet adnak az egyénről. A maximális hatékonyság érdekében folyamatos visszaigazolás szükséges a beosztottaktól. Különösen érvényes ez a jövőbeli, utánpótlás vezetőkre, akiknek tisztába kell lenniük saját gyengeségeikkel és erősségeikkel.

- *Fejlesztő kapcsolatok*

A tanácsadói és partneri kapcsolatoknak a szervezeti rendszerbe és folyamatokba beágyazottan kell megjeleníteniük.

- *Képzés*

A piaci környezettől elválasztott belső tréningek nem valószínű, hogy tartós változást eredményeznek. Érdemesebb a cselekvés-tanulás modellt alkalmazni, amikor az oktatók – kutatók csoportjai egy aktuális intézményi problémán dolgoznak.

- *Munkamegbízások és kihívások*

A munkamegbízások sikeres teljesítéséhez szükség van a jelenlegi vezetők és a jövőbeli vezetők rendszeresen szervezett találkozóira. A jövőbeli vezetőket olyan pozíciókba kell helyezni, amelyek a fejlődésüket szolgálják. Ez kulcsfontosságú stratégiának tekinthető a jövőbeli vezetők képzése szempontjából.

- *Tapasztalatokból való tanulás*

Nagyon fontos annak a képességnek a fejlesztése, amely a tapasztalatok kiemeléséhez és a tanulságok levonásához szükséges. A szervezeti tanulás része a tapasztalatok kiértékelése is. A szervezet minden tagjától elvárt, hogy információt gyűjtsön és továbbítsa. A megszerzett információt integrálni kell a szervezetbe, és minél több ember számára hozzáférhetővé tenni. Olyan fórumot kell biztosítani, ahol a megszerzett információkat értelmezni tudják, ahol a cél az információkon alapuló tudás megosztása.

## **Összegzés, következtetések**

Láthatjuk, hogy a felsőoktatási szereplőknek, különösen a vezetésnek meg kell tanulnia egy újfajta gondolkodást és viselkedést, és menedzser típusú vezetést alkalmaznia, amely hatékony működéséhez egyre égetőbb szükség lenne a felsőoktatásra szabott TM rendszer alkalmazásának.

Az oktatóknak a csoportmunkát, a projekt alapú működést kell elsajátítaniuk, ahol az együttműködés az egymástól való tanuláson alapul és ahol a vezetői hatalom helyett a közös cél és közös gondolkodás, a kölcsönös együttműködés az összetartó erő. Azonban „*tanuló egyetemet*” bizalom, lojalitás, nyílt és őszinte kommunikáció nélkül nem lehet létrehozni.

A környezeti tényezők vizsgálata mellett a belső adottságokra és folyamatokra fokozottabb figyelmet és energiát kell szánni. A piaci szemlélet, a versenyképesség, a gazdaságosság, a minőségi követelmények automatikusan hozzák magukkal a tudásmenedzsment rendszer kialakításának igényét, még akkor is, ha nem akar sok vezető erről tudomást venni.



A lecke tulajdonképpen világos és érthető. Nem mondhatjuk, hogy egyszerű, hiszen a megvalósításhoz meg kell nyerni az embereket, ki kell alakítani a feltételeket. Fontos feladat a döntési-végrehajtási szintek számának csökkentése, a működési hierarchia (nem csak papíron történő) laposabbá tétele. Az informatikai támogatottság kiépítése mellett azonban a legfontosabb feladat az innovatív, kreatív munkatársak kiválasztása, alkalmazása, tehetségük kibontakoztatásának támogatása, tudásuk hatékony hasznosítása és megőrzése. Nem kevésbé fontos ezen munkaerő megtartása a jól végzett munka elismerésével, megfelelő ösztönzési formák alkalmazásával.

Az intézményeken belüli tudásteremtést és – megosztást támogató szervezeti struktúrákat úgy kell kialakítani, hogy azok elősegítsék a szervezeti tanulás alapját jelentő munkacsoportok létrejöttét. Ezeknek a munkacsoportoknak a tagjai információkat osztanak meg, és szervezeti határokon átnyúló problémákat, konfliktusokat oldanak meg. Maguknak a vezetőknek is nyitottnak kell lenniük a változásra, tanulásra, csak így tudják elősegíteni és támogatni a szervezeti tanuló képességet. Ennek eredményeként képes lesz a felhalmozott tapasztalatokból új tudást létrehozni és azokat a szervezeten belül elterjeszteni. Mindennek eredménye pedig a versenyképes felsőoktatási intézményi működése lehet.

### **Felhasznált irodalom:**

- Bassi – McMurrer 2007: Hogyan érhető el a humántőke maximális teljesítménye? Harvard Businessmanager 2007/7-8. 36-45.
- Davenport - Prusak 2000: Working Knowledge. How organizations manage what they know. Harvard Business School Press
- Dixon 2000: Common Knowledge. How companies thrive by doing what they know. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts
- Gareth 2003: The Enterprising University. Reform, Excellence and Equity. The Society for Research into Higher Education and Open University Press
- Garvin – Edmonson 2008: Tanulószerkezet-e az önöké? Harvard Business Review 2008/7-8. 41-49.
- Kidwell - Linde – Johnson 2000: Applying corporate. Knowledge Management Practices in Higher Education. Colleges and universities have significant opportunities to apply knowledge management practices to support every part of their mission. In: Educause Quarterly. 2000/4.
- Li, Sheng-Tun – Ming-Hong, Tsai 2008: A dynamic taxonomy for managing knowledge assets, Technovation, Article in Press doi:10.1016/j.technovation.
- J. McGovern 2001: Creating a Knowledge-Based Organization, The Manchester Review, Volume 6, Numbers 2 and 3, pp. 15-18, letöltés helye: [http://www.sophia-associates.com/Manchester\\_Knowledge\\_Based\\_Org.pdf](http://www.sophia-associates.com/Manchester_Knowledge_Based_Org.pdf)

### **Absztrakt**

Európa versenyképességének kérdése a felsőoktatási folyamatokra irányítja a figyelmet. Az egész életen át tartó tanulás eszméjének megjelenése és elterjedése, a kormányok finanszírozási magatartása csak fokozza az érdeklődést és a folyamatok eredményével kapcsolatos várakozásokat. Az Egységes Európai Felsőoktatási Tér létrejöttével az intézményi lehetőségek kitágultak, ugyanakkor a hallgatókért, a presztízserőért, a kutatási támogatásokért folyó harc felerősödött. A versennyel a felsőoktatási intézmények vezetésébe szükségszerűen a stratégiai szemlélet is bekerült, kérdés, hogy a célok kitűzésében és megvalósításában segítségül hívják-e a tudásmenedzsment eszközöket. Mi magunk, egyetemi oktatók kezdeményezői, olykor részesei vagyunk a vállalati szféra tudásmenedzsment rendszereinek kialakításának, ugyanakkor, ha a saját házuk táján nézünk körül, a tennivalók sokaságát érezhetjük. A „tanuló egyetem” kialakítása időt, energiát és elkötelezettséget kíván – valamennyi egyetemi polgártól.

### **Abstract**

Knowledge is a determinative factor for companies and for universities in the competitive market. Demands change very quickly. Organizations must meet these demands if they want to survive and be successful. The condition of creating innovative knowledge is to operate the learning organization in the companies. For this they need a well-founded knowledge basis. For the continuous development one of the most important conditions is the culture and the atmosphere of the organization, which brings the creative instinct and the conditions of continuous learning in to the company. It is a strategy requirement that the management should use the tools and methods of the knowledge management system. We - teachers, professors, researchers at universities - are initiators and participants of the creation of knowledge management systems at companies, but there are a lot of problems at universities in this area. To solve these problems we need to use a new system of taxonomies, but to create this “Learning University” demands time, energy and commitment from every employee of the universities.

## OKTATÁS-KÉPZÉS: A FEJLESZTÉS ÉS FEJLŐDÉS ALAPJA

*Sós Tamás*

PhD-hallgató, elnök  
*Heves-Megyei Közgyűlés*

### **Absztrakt**

Az új szakmák megszerzése, az átképzés és a továbbképzés része az egész életen át tartó tanulási folyamatnak. Az ismeretek megújítására, új ismeretek szerzésére számos lehetőség adódik. Az ismeretek, kvalifikációk, képességek és kompetenciák mellett megnő az olyan munkaorientációknak is a jelentősége, mint a minőségtudat, megbízhatóság, kreativitás, elkötelezettség és bizalom. Mégis illúzió lenne azt gondolni, hogy ezek az új kompetenciák minden munkahelyen azonos mértékben keresettek, és hogy minden munkavállaló meg tud felelni a munkahelyen az új és egyre magasabb követelményeknek. Ez nagy kihívás elé állítja a szakképzési rendszereket. A tanulmány helyzetkép felvázolásával bemutatja az iskolaszervezetet, megjelöli a problémát és meghatározza a fejlesztések irányát.

### **A témaválasztás indoklása**

Az állandó változások mindenkitől gyors reakciót igényelnek és felértékelik az információt, a tudás szerepét. Az emberiség történetét befolyásoló, forradalmi átalakulások harmadik hullámának a tudásalapú társadalmat tartják. Az elnevezés jól fejezi ki a mezőgazdasági, majd ipari forradalom után a poszt-indusztriális forradalom esszenciáját. A huszadik század végének egyik legfontosabb változása a tudás felértékelődése (*Toffler, 1990*). Szükség van a tudástőke mellett a kapcsolati tőke megteremtésére és a regionális együttműködések kiépítésére a gazdasági, társadalmi élet szereplőivel (*Mohácsi, 2008*).

Versenyképes az a vállalat, munkavállaló vagy régió lesz, amely az adott terület legfontosabb vagy számára leghasznosabb információit megszerzi és alkalmazza. Ma ez a feladat fokozottabban indokolt, mivel a közép- és felsőfokú oktatás huszadik század végén tapasztalható expanziójának eredményeképpen a huszonegyedik század munkaerő-piacára a korábbinál nagyobb mennyiségű, magasabban képzett munkaerő kerül, amely a mennyiségi előrelépéseken kívül felértékeli a minőségre és a konkrét elvárásokra vonatkozó, minél korábbi prognózisokat is.

Az előrejelzések eredményei a munkaerőpiac minden szereplője számára kulcsfontosságúak. A kormányok nem engedhetik meg ugyanis, hogy olyan jellegű képzésekbe fektessenek milliárdokat, amikre már nincs kereslet, annál kevésbé, mert ez az anyagi veszteségen túl, társadalmi problémákhoz is vezethet (*Hilbert-Schömann, 2004*). Regionális szinten, mindenekelőtt a foglalkoztatási gondokkal küzdő térségek számára különösen fontos, a munkaerőre vonatkozó igények ismerete. A munkahelyteremtő külföldi beruházások általában előnyben részesítik azokat a régiókat, ahol a munkaerő magas képzettséggel és korszerű ismeretekkel rendelkezik.

A sikeres felzárkózás és modernizáció belső tényezői közül valamennyi térség esetében meghatározó a munkaerő ára, minősége, termelékenysége, adaptivitása, tanulási készsége, innovatív képessége, teljesítményorientáltsága, mobilitása és a munkaerő-piaci rugalmassága (*Kiss, 2005*).

A munkaadói oldal igényeinek alapos megismerése és a képzés foglalkoztatói igényekkel történő harmonizálása a helyi vállalatok számára is fontos. Egy régió versenyképességét pedig erőteljesen befolyásolja az adott terület vállalati szektorának teljesítménye. A vállalatok jövedelmezőségében, -különösen, ha nem elég nagy a fizetőképes, helyi kereslet - egyre nagyobb szerepet játszik az export tevékenység. Nemzetközi kereskedelmi tevékenység viszont nem működik jó áru, jó termék nélkül. Ez a folyamat pedig a szakképzésre helyezi a hangsúlyt. Az új szakmák megszerzése, az átképzés és a továbbképzés része az egész életen át tartó tanulási folyamatnak. Az ismeretek megújítására, új ismeretek szerzésére számos lehetőség adódik. A képzésnek ahhoz is alkalmazkodnia kell, hogy azok a személyek se legyenek kirekesztve, akik nem találják helyüket a szakmunkások területén, sem a felső sem a középső szinten.

A szakképzésben az ismeretanyag bővítése illeszkedjen a gyakorlati elvárásokhoz, problémakör a legvitatottabb, de egyúttal ez a szakképzés egyik kulcskérdése is (*Benedek, 2006*).

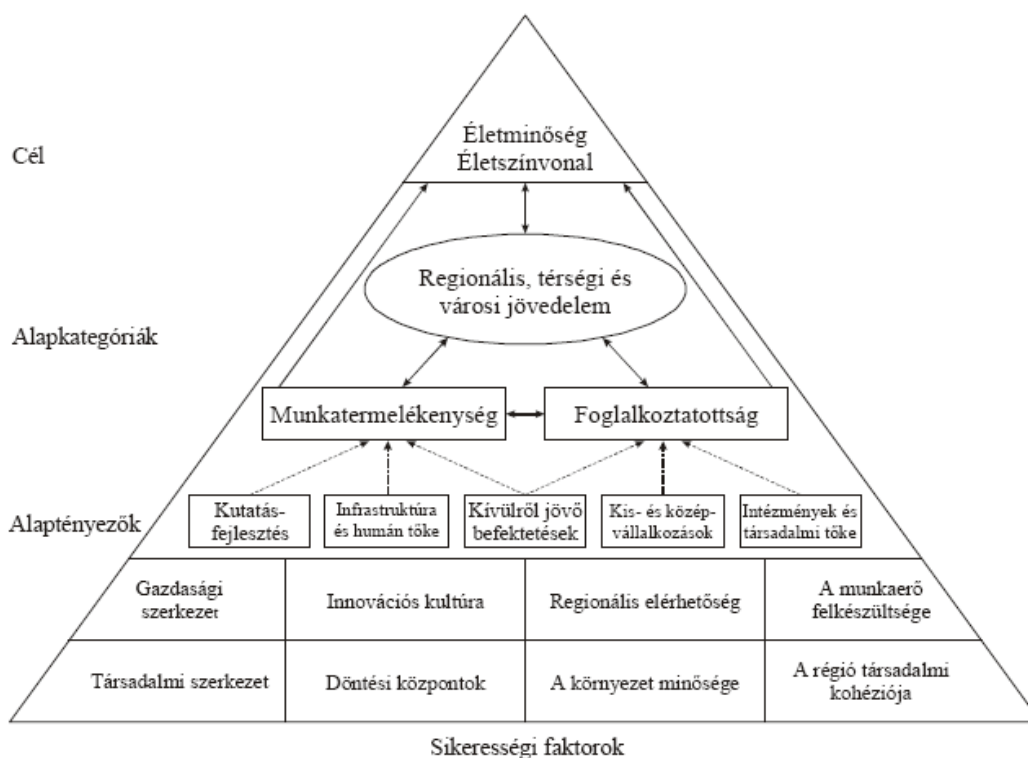
Európában sok vállalatnál a technológiai és munkaszervezési dimenzió egyre erősebben összekapcsolódik a szakképesítés dimenziójával. E változás által az emberi munkaképesség nagyobb jelentőséggel bír, ennek a kihatását láthatjuk az oktatási rendszer valamennyi területén. A szervezeti forma jelentősen kihat a szakképzés szerepeire és feladatira. Ebbe az irányba megy az „élethosszig tartó tanulás” az Európai Unióban, amelynek célja, hogy az általános képzést, a szakképzést és a továbbképzést egy rendszerbe fogja össze.

### **Szakképzés és versenyképesség az Európai Unióban**

Az európai szakképzési együttműködés a szakképzési politika területén az Európai Tanács lisszaboni, stockholmi és barcelonai ülésein, az EU oktatási miniszterek az európai képzési rendszerek jövőbeli céljaihoz készített közös jelentésén keresztül, valamint ennek 2010-ig történő megvalósításához készült munkaprogramon keresztül, sokkal dinamikusabbá vált.

Ehhez hozzájárultak az EU Bizottság a mobilitás, az élethosszig tartó tanulás valamint a szakképzés területén megvalósuló erőteljesebb együttműködés érdekében tett új kezdeményezések. A legfontosabb ebben a folyamatban a képzés európai dimenziója és az európai képzési térség létrehozása, amely Európa minden polgára számára lehetővé teszi az akadálytalan, határokon átívelő mobilitást a szakképzés és a továbbképzés területén, a szakképzés befejeztével a szakma világába történő átmenetet, valamint biztosítja az európai oktatási rendszerek és kínálatuk innovációját és minőségét. Az Európai Tanács 1963-ban fektette le a közös szakképzés-politika alapelveit és a lehetséges együttműködés lépéseit, eszerint a tagállamoknak az alapelvek betartásával kellett megvalósítaniuk szakképzés-politikájukat. Az Európai Tanács meghatározta azokat a célokat, amelyeknek tagállami szinten feltétlenül érvényesülniük kellett. Ezek szerint lehetőséget kell teremteni a képzés újrakezdésére, folytatására, az átképzésre, az átmenet biztosítására az alapképzésből a szakképzésbe, valamint olyan egyensúly megvalósítására, ahol az egyén személyiségfejlődése összhangban áll a gazdasági és technikai követelményekkel. Információs, pályaválasztási tanácsadás megszervezését tűzték ki célul a fiataloknak, továbbképzéseket terveztek a tanárok számára, és kiemelten kezelték a munkaerő-keresletre vonatkozó adatok közlését is, hogy előre fel lehessen készülni a jövőben szükséges szakmákra, ismeretekre.

A régiók versenyképességének összehasonlításakor a foglalkoztatottság, illetve a munkanélküliség mutatói a legfontosabb tényezők között szerepelnek. A területi versenyképesség mérésének egyik legismertebb modellje a piramis-modell (*1. ábra*). A piramis csúcsát a minél magasabb életszínvonal alkotja. A regionális fejlesztés célja ennek javítása. Felülről lefelé haladva a következő szint, az alapkategóriák szintje, a terület versenyképességének mérését szolgálja. Elemei: a jövedelem (gazdasági kibocsátás), a munkatermelékenység és a foglalkoztatottság. A versenyképességi mutatókat közvetlenül meghatározó gazdasági tényezőket (kutatás-fejlesztés, infrastruktúra és humán tőke, kívülről jövő befektetések, kis- és középvállalkozások, intézmények és társadalmi tőke) nevezzük alaptényezőknél. Ezek a gazdaságfejlesztési programok jellegzetes elemei. A piramis talapzatát adó alsó két sor építőkövei pedig az alapkategóriákat és alaptényezőket indirekt módon befolyásoló tényezők, amelyek javulásához hosszú idő szükséges, és nehezebben építhetők be a területfejlesztési programokba. A regionális versenyképesség sikerességi vagy magyarázó tényezőjének tekinthetőek. Egy terület akkor versenyképes, ha gazdasága nyitott, az egy lakosra jutó jövedelem tartósan magas és növekvő, emellett magas és nem csökkenő tendenciájú a foglalkoztatási ráta, valamint a munkatermelékenység szintje (*Lengyel, 2003, 2006*).



1. ábra: A területi egységek versenyképességének piramis-modellje

Forrás: Lengyel, (2003)

### A magyar szakképzés tenedciái

#### Helyzetkép és tartalmi szabályozás 1985-1993

A rendszerváltást megelőző időszak jelentős oktatáspolitikai eseménye volt az 1985-ös oktatási törvény. A törvény mind a tartalmi, mind a kimeneti szabályozás, valamint az iskolaszervezet vonatkozásában is jelentős változásokat hozott. A 1985-ös oktatási törvényt megelőző időszakban a közoktatás egészére, így az iskolarendszerű szakképzésre a központi tanterv- és utasításrendszer volt jellemző. E rendszer a tervgazdálkodás iskolai megfelelője volt, azt feltételezte, hogy központilag meghatározott szabályok szerint lehet a helyi pedagógiai folyamatokat irányítani. Ennek a szabályozási módnak a gyengesége akkor vált nyilvánvalóvá, amikor a 80-as évek során a munkaerőpiac egyre strukturáltabb lett, a vállalati igények helyi szinten jelentősen különböztek egymástól, és a társadalom rétegződése miatt az eltérő szociokulturális háttérből érkező fiatalok képzési igénye nem volt azonos. Az 1985-ös oktatási törvény ezt a feszültséget oly módon kezelte, hogy teret adott az iskolai sajátosságok érvényre juttatásának azáltal, hogy a tantervi szabályozást keretjellegűvé alakította. A rugalmasabb szabályozás lehetővé tette a szakképző iskolák számára, hogy fokozott mértékben vehessék figyelembe a tanulók és a szülők lehetőségeit, valamint a velük kapcsolatban álló gazdasági szervezetek elvárásait. Ettől az időponttól kezdve alakult át a szakfelügyelet szaktanácsadássá, ezzel csökkentve az állami felügyelet súlyát az iskolai rendszerű szakképzésben. Ebben az időszakban a szakképesítések tartamát, a vizsgakövetelményeket az Országos szakmunkásjegyzék (OSZJ), a Technikus szakok jegyzéke (TSZJ), valamint a Vállalati szakmák jegyzéke (VSZJ) tartalmazta.

Nem volt egységes az államilag elismert szakképesítések rendszere, ágazatonként jelentős különbségeket tartalmaztak a szakmaleírások. A felelősség az egyes szakmák tartalmáért az ágazati minisztériumokhoz tartozott, mert az állami vállalatok, a legnagyobb foglalkoztatók tulajdonosi jogait ezen minisztériumok gyakorolták.

Az 1985-ös törvény időszakában az iskolai rendszerű szakképzés alapvetően két iskolatípusban folyt. Ezeket az különböztette meg egymástól, hogy az egyik lehetőséget adott érettségi bizonyítvány

megszerzésére a szakmai képesítésen túl, a másik viszont a szakmai képesítésen túl az érettségi bizonyítvány megszerzést nem biztosította. A szakközépiskola a szakképesítés mellett érettségi bizonyítványt is adott a tanulóknak.

A képzés ideje és szerkezete tekintetében voltak úgynevezett, szakmunkásképzési célú és középfokú képzési célú szakközépiskolák. Az előbbiek a négyéves képzést követően érettségi képesítő vizsga keretében biztosították a tanulóknak az általános műveltséget igazoló érettségi bizonyítvány mellett a szakképesítést bizonyító képesítő bizonyítványt. A középfokú képzési célú szakközépiskola esetében a negyedik év végén a tanulók érettségi bizonyítványt szerezhettek, majd ezt követően további egy év után kaphattak szakképesítést. Eltérés volt a két szakközépiskola között az is, hogy a technikus képesítés elsősorban a középfokú képzési célú szakközépiskola esetében volt megszerezhető.

A szakmunkásképző iskola (SZMI) három éves képzés során szakképesítéshez juttatta a fiatalokat. Ebbe az iskolatípusba való belépés a 8. osztály elvégzését követően történt. A három év során a közismereti és a szakmai képzés párhuzamosan folyt, és a szakmunkásvizsgán bizonyos közismereti tartalmak mérése és értékelése is megtörtént. Ennek az iskolatípusnak nagy jelentősége volt, hiszen az érdekelt korosztályok több mint 50%-a szakmunkásképző intézetekben folytatta tanulmányait az általános iskola befejezését követően. Szintén szakképesítés megszerzését tette lehetővé a szakiskola, mely kétéves képzési idővel rendelkezett, melybe a beiskolázás az általános iskola elvégzését követően volt lehetséges. Ez az iskolatípus jellemzően a nők számára nyújtott lehetőséget bizonyos irodai és egészségügyi szakképesítések megszerzéséhez.

A rendszerváltást követően a szakmunkásképző és szakközépiskolák gyakorlati képzésének feltételei egyik pillanatról a másikra, drámai gyorsasággal omlott össze. A szakképző intézményeknek maguknak kellett gondoskodniuk a gyakorlati oktatás feltételeinek biztosításáról. Saját tanműhelyeikben gyakorlati oktatók irányításával sajátították el a tanulókkal a szakmát vagy csak annak alapjait. Az állami vállalatok megszűnésével, átalakulásával az addig viszonylag stabil munkaerőpiac jelentősen megváltozott, a piacgazdaság folyamatos átalakulása tervezhetetlenné tette a képzési struktúrát. A munkanélküliség eddig szinte ismeretlen fogalma bekerült a köztudatba. Különösen sok volt a pályakezdő munkanélküli. Az oktatáspolitikának kényszerűen igazodnia kellett a megváltozott körülményekhez.

#### *Problémák és iskolaszervezet 1993-2003.*

E korszak jelentős átalakulást hozott a közoktatás és az iskolai rendszerű szakképzés struktúrájában, szabályozásában. A középfokú oktatás a munkaerőpiac felszívó erejének csökkenése miatt nyitott a felsőoktatás felé, illetve egyre inkább figyelembe vette a nemzetközi – elsősorban az európai uniós – elvárásokat.

Az 1993. évi Közoktatási törvény biztosítja, hogy illeszkedjen egymáshoz a köz-, a szak- és a felsőoktatás. A tartalmi szabályozás arra irányult, hogy egységesítse az államilag elismert szakképesítések rendszerét, az OSZJ, a TSZJ és a VSZJ helyett megalkotásra került az Országos képzési jegyzék (OKJ), amely 21 szakmacsoportban egységes rendszerben kezelte a szakképesítéseket. A szakképesítések tartalmát ágazatonként továbbra is a szakképesítésekért felelős minisztériumok alakították ki a Munkaügyi Minisztérium, később az Oktatási Minisztérium koordinálásával.

Az 1995-ben bevezetett világbanki modell a szakközépiskolákban megszüntette a párhuzamos képzést. Az oktatáspolitikát a közoktatás egészét a Nemzeti Alaptantervben (NAT) szabályozta, a tankötelezettség életkorát 16. évre emelte. A 90-es évek végére az oktatáspolitikát a világbanki modellben kidolgozott struktúrát kiterjesztette a teljes magyar közoktatásra és iskolai rendszerű szakképzésre. A NAT 12 évfolyam időszakára határozta meg a tantervi követelményeket, ennek megfelelően a szakközépiskolában és a gimnáziumban a 12. évfolyamig ezen dokumentum alapján folyhatott a képzés. Ugyanakkor bizonyos iskolatípusokban csak az első 10 osztály szolgált az általános műveltség megalapozására. Ennek az időszaknak a lezárására egy úgynevezett, alpműveltségi vizsgát terveztek, melynek gyakorlata azonban a magyar iskolarendszerben nem honosodott meg. Igazi hatása a NAT-nak az érettségit adó középiskolai képzésre volt, melynek eredményeképpen a szakmunkásképzési célú szakközépiskola megszűnt. A kimeneti szabályozás az érettségi tekintetében egységessé vált, nem volt különbség gimnáziumi és szakközépiskolai érettségi között. A NAT kompetencia alapú szabályozásának részletesebb kibontása a középiskolai

kerettantervek útján történt meg. A kerettantervek iskolatípusokra készültek, így gimnáziumi, szakközépiskolai és szakiskolai kerettanterveket adott ki az oktatási miniszter. Ezen kerettantervek alapján készítették el pedagógiai programjuk részeként az intézmények a helyi tanterveiket. A szakképző évfolyamokon folyó tevékenység szabályozásának alapja a szakképzésért felelős miniszter által kiadott központi program volt, ezt figyelembe véve készítette el az iskola – szintén a pedagógiai programja részeként – a szakmai programját. Az intézmények pedagógiai programját a fenntartók hagyták jóvá.

Ebben az iskolatípusban az első két évfolyamon alapvetően közismereti képzés folyt, bizonyos pályaorientációs elemek közvetítése mellett. E közismereti évfolyamok elvégzését követően a 11. évfolyamon kezdődhetett meg a szakképzés. A szakmaválasztás tehát két évvel kitolódott a régi szakmunkásképző intézetekhez képest. A szakképző évfolyamokon közismereti oktatás már nem volt, így ebben az iskolatípusban a párhuzamos képzés megszűnt. A szakiskolák népszerűsége ebben az időszakban jelentősen elmaradt a 80-as évek közepén a szakmunkásképzők irányába mutatott érdeklődéshez képest. Az érdekelt korosztálynak csupán 20%-a vett részt ilyen típusú oktatásban. Ebben az időszakban a középfokú közoktatás legnépszerűbb iskolatípusa a szakközépiskola lett. Ebben az iskolatípusban az első négy év során közismereti oktatás és szakmacsoportos előkészítést folyt. A 4. év végén érettségi vizsgát tettek a tanulók. A kötelező érettségi tantárgyak közé bekerült az idegen nyelv is. (Ezt megelőzően idegen nyelvből szakközépiskolában nem volt általánosan kötelező az érettségi.) A sikeres érettségit követően kezdődött meg a szakképzés, amely az OKJ ISCED 5. szintjének megfelelően két évig tartott. Ezt a képzési időt a szakmacsoportos előkészítés beszámításával rövidíteni lehetett. Az iskolák többsége élt ezzel a lehetőséggel, és az érettségit követő egy év múlva juttatta szakképesítéshez diákjait. Az OKJ 5. szintű szakképesítéseinek egy része úgynevezett technikus szakképesítés volt, melyet szakképesítés nélkül két, a szakképesítést követően pedig egy év alatt lehetett megszerezni. Az ezredfordulót követően új elemként jelent meg a képzési kínálatban az úgynevezett felsőfokú szakképzés. Az ide tartozó szakképesítések az OKJ részei voltak, a képzés jellemzően szakközépiskolákban folyt, egyetemekkel és főiskolákkal folyó szoros együttműködés keretében. Később a tanulói jogviszony mellett hallgatói jogviszony keretében is lehetőség volt ilyen szakképesítések megszerzésére.

#### *Európai Unió forrásból megvalósuló fejlesztések (2003-2006)*

A kialakult helyzet kezelésére 2005-ben hosszú távú képzési stratégiát alakított ki a Kormány, melyet a 1057/2005. (V. 31.) Kormányhatározatban rögzített. Az iskolai rendszerű szakképzés és általában a közoktatás legneuralgikusabb pontja a szakiskola volt. Ezért a szakiskolák fejlesztésére egy, a Munkaerő-piaci Alap Képzési alaprészből finanszírozott képzési programot indított a Kormány.

A Szakiskolai Fejlesztési Program (SZFP) elindításával az Oktatási Minisztérium, a Nemzeti Szakképzési Intézettel karöltve, a szakképzési stratégiában meghatározott elvárásoknak nem csupán elemi szinten kívánt megfelelni. Az SZFP-ben végzett fejlesztések eredményei felhasználásával egy olyan programot kívánt megvalósítani, amely rugalmasan képes reagálni mind a gazdasági élet (a munkaerőpiac szereplői), mind a szakképzésben tevékenykedők igényeire, alkalmazkodni tud a demográfiai változásokhoz és a szakképzést érintő regionális sajátosságokhoz. A program felépítése: 9-10. évfolyam: a közismereti oktatás és szakmai alapozás megújítása. 11-12. (13.) évfolyam: a szakképzési évfolyamokon módszertani fejlesztés. Valamennyi évfolyamon: szakiskolai mérés-értékelés; szakiskolai önfejlesztés; szakiskolai minőségfejlesztés.

A 2000-es évek közepére kialakult ellentmondás a képzési kínálat és a munkaerő-piaci igények között szükségessé tette, hogy bizonyos európai uniós forrásokat a képzés tartalmának, szerkezetének és infrastruktúrájának átalakítására fordítson az ország. Ennek során a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) Humánerőforrás-fejlesztési Operatív Program (HEFOP) 3.2.1, a 3.2.2 és a 3.4.1. intézkedései keretében létrejött az új, kompetencia alapú és moduláris szerkezetű Országos képzési jegyzék, valamint 16 Térségi Integrált Szakképző Központ (TISZK). A felnőttképzés megújítására, az egész életen át tartó tanulás lehetőségének megteremtésére a HEFOP 3.5.1. intézkedés keretében integrált adatbázis, módszerek, programok és tananyagok kerültek kidolgozásra.

A HEFOP 3.2.1 intézkedés keretében az alábbi tevékenységek kerültek megvalósításra: a szakképesítésért felelős minisztériumok, szakképző intézmények, a gazdasági kamarák és a fenntartók, szociális partnerek, továbbá szakértőik közötti intézményes kapcsolat (együttműködés rendszerének)

kialakítása. A programban résztvevő szakértők kiválasztási kritériumainak meghatározása. A moduláris képzési rendszer fejlesztési módszereinek kidolgozása a szakmacsoportokban szereplő szakképesítések és a foglalkozási csoportok elemzése alapján. A foglalkozáscsoportok elemzése alapján kialakított új képzési modulok, rész- szakképesítések, szakképesítések dokumentumrendszerének fejlesztése (munkakörelemzések, validálás, feladatelemzések, kompetenciaprofilok, modulterképek). Modulok, a rész-szakképesítések és a szakképesítések rendszerének fejlesztése. Szakképesítések kiválasztása ISCED szintek szerint. Alapszakmák, iskolai rendszerű szakképesítések meghatározása. Ráépülő, felnőttképzésben megszerezhető szakképesítések. Javaslat az új szerkezetű OKJ bevezetésére. A foglalkozáscsoportok elemzése alapján modulárisan kialakított dokumentumrendszer elkészítése (képzési programmodulok, vizsgakövetelmények; eszközjegyzék). Az előzetes tudás mérése, értékelése, beszámítása módszereinek kidolgozása. A gazdálkodó szervezetek szakemberei, a társadalmi partnerek szakértői, pedagógusok, a gazdálkodó szervezeteknél gyakorlati képzést végzők, intézményvezetők, intézményfenntartók, tanácsadók, programfejlesztők felkészítése, továbbképzése a komponenssel kapcsolatos módszertani, szakmai feladataikra. Pedagógusok, gyakorlati oktatók felkészítése, továbbképzése a moduláris képzési programok bevezetésére. Hatékonyság- és beválás-vizsgálatok végzése. Programok ellenőrzése, korrekciója. Eredmények terjesztése.

A HEFOP 3.5.1 intézkedés keretében az alábbi tevékenységek kerültek megvalósításra: a felnőttképzés fejlesztésére irányuló 3.5.1. projekt fő módon az RKK-hálózatban – mint központi költségvetési felnőttképzési intézményekben – alkalmazandó program- és tananyagfejlesztés. Kísérleti programok végrehajtása, melynek során a felnőttképzés fejlesztésére irányuló 3.5.1. projekt nem csak fejlesztette, illetve kidolgozta a program- és tananyagrendszereket, hanem azok jelentős részét kísérleti – alap- és kontroll csoportokban – kipróbálta, illetve korrigálás után véglegesítette és bevezette. Képzők képzése, melynek keretében a projekt jelentős tanár-továbbképzési részprogrammal rendelkezett, amely két célra irányult, egyrészt elterjesztette a kilenc képző központ vonzáskörzetében a teljes projekt eredményeit, másrészt négy fő témakörben – összesen 17 rész-témában –, továbbképzési tananyagot és konferencia-programot dolgozott ki és valósított meg. A felnőttképzés információs rendszerének kidolgozása. A rendszer kidolgozását az indokolta, hogy a felnőttképzési igények kielégítésének egyik alapvető problémája volt, hogy nem állt rendelkezésre a szükséges döntések meghozatalához elegendő adat, illetve információ sem a tanulni szándékozó felnőttek, sem a munkaadók, sem a munkaügyi szervezet, sem a képző szervezetek számára.

A HEFOP 3.2.2 és a HEFOP 3.4.1 intézkedés keretében 16 TISZK létrehozására került sor, mely intézmények területileg az egész országot lefedték, hiszen régióként és Budapesten 2-2 ilyen szakképző központ létesült. E fejlesztés szorosan kapcsolódott a HEFOP 3.2.1 intézkedéshez, a szakképzés tartalmi, módszertani és szerkezeti megújításához, hiszen két kiemelt szakmacsoportban (gépészet; kereskedelem, marketing, üzleti adminisztráció) az új típusú moduláris képzés bevezetése a TISZK-ek intézményeiben már 2006 szeptemberétől megtörtént.

### **A szakmunkásképzés átalakítása**

A szakiskolának híd szerepet kell betölteni, amelyen keresztül az általános iskolában kudarcot kudarokra halmozó tanulók eljuthatnak a munka világába, így kapva esélyt az egész életen át tartó tanulásra. Szó sincs tehát valamiféle zsákutcáról, éppen ellenkezőleg. Mindaddig, amíg a tanulók jelentős része számára nem jelent megoldást a NAT-tal fémjelzett út, szükség van egy olyan iskolára, melyben az oda érkezők jól érzik magukat, mert az őket érő hatások alapvetően mások, mint amilyenekkel az általános iskolában találkoztak. Az új szakiskolai központi programoknak biztosítaniuk kell az alapvető írás, olvasás, számolási készség fejlesztését és a szakmatanuláshoz, a munkavégzéshez szükséges kulcskompetenciák fejlesztését, mint pl. a kommunikációs képesség, az együttműködéshez, csoportmunkához, konfliktuskezeléshez szükséges képességek, a tanulás képessége, a problémamegoldó és rendszerező képesség. Hangsúlyt kell helyezni az informatikai és nyelvi képzésre is.

A szakiskolai Fejlesztési Programban részt vevő iskolákban azt tapasztaltuk, hogy a 9-10. évfolyamon a hagyományos keretben folyó tanítási órák mellett alkalmazott – csoportmunkán és komplex gyakorlat-orientált feladatok megoldásán alapuló – projekt-rendszerű oktatás és az ehhez kifejlesztett tananyagok használatának eredményeképpen megnőtt a tanulók motiváltsága, csökkentek a

hiányzások és a lemorzsolódás, jelentősen fejlődtek a diákok kompetenciái, javult a tanulók és a tanárok közötti együttműködés. A 9-10. évfolyamokon végzett kompetenciamérések eredményei azt mutatják, hogy a mért négy kompetenciaterület (kommunikáció, problémamegoldás, szabálykövetés, szociális kompetencia) mindegyikében jelentős fejlődés következett be (átlagosan mintegy 20%-os növekedés tapasztalható) a tanév elején mért értékhez képest. Ez azt bizonyítja számunka, hogy a gyakorlati munkavégzésen alapuló, a valódi élethez közelebb álló feladatokkal és módszerekkel könnyebben lehet a szakiskolai diákoknál eredményt elérni, sikerélményhez juttatni őket.

E módszerek alkalmazásával olyan kompetenciák is fejlődnek, amelyekre a munka világában való helytálláshoz is szükségük lesz. A fenti kihívásoknak való megfelelés kézenfekvő lehetősége, ha az általános iskola elvégzését követően a gyakorlatigényes (kétkezi, fizikai munkával jellemezhető) 31-es és 33-as szintű, iskolai rendszerben oktatható szakképzések esetében a szakképzés a 9. évfolyamon megkezdhető. A gyakorlati oktatást tartalmazó szakképzési szakasznak a jelenlegi 11. évfolyam helyett a 9. évfolyamon történő megkezdése a tanulói motivációt erősíti, és a gyakorlati készségek megfelelő kialakulását is hatékonyan segíti. Az elvárások és célok teljesíthetősége érdekében a szakiskolai képzés – jelenlegi 2+3, illetve 2+3 rendszere helyett – a 3+1 rendszerre történő átalakítása és bevezetése (a tankötelezettségi kor változatlanul hagyása mellett).

### **Az „Út a munkához” program**

A jelenleg segélyből élő népesség iskolai végzettsége alacsony, ami nehezíti munkába állításukat. A 35 év alatti segélyezettek közül csaknem hétezeren még az általános iskolai tanulmányaikat sem fejezték be, a csak általános iskolai (8 osztály) végzettséggel rendelkezők száma 28.000 fő. Cél, hogy a munkára képes, de jelenleg szociális segélyben részesülő fiatalok az „Út a munkához” programok keretében olyan szaktudást és kompetenciákat sajátítsanak el, amelyek birtokában fokozatosan vissza-, illetve bevezethetők a munkaerőpiacra. A szociális és foglalkoztatási törvény módosításával úgy alakul át a szociális segélyezési rendszer, hogy azokat a 35 év alatti, rendelkezésre állási járadékban részesülőket, akik nem fejezték be általános iskolai tanulmányaikat, kötelezzék a szakképzés megkezdéséhez szükséges bemeneti feltételeket biztosító kompetenciák megszerzésére, a nyolc általános iskolai végzettséggel rendelkezőket pedig konkrét munkáltatói igények alapján képezzék.

### **Summary**

Taking new professions, retraining and postgraduate courses are all part of lifelong learning. There are many possibilities to obtain and regenerate knowledge. The importance of knowledge, qualifications, abilities and competences grow just as the importance of job orientations like the awareness of quality, reliability, creativity, commitment and confidence. Although it would be an illusion to think that these new competences are demanded of the same extent at all workplaces and that every employee is able to meet the new and higher and higher requirements. This is a big challenge for vocational training systems. The study presents the school structure and shows the problems by featuring the situation and determines the orientation of development.

### **Irodalomjegyzék**

- Benedek, A. 2006 (szerk): Szakképzés-pedagógia. Typotex, Budapest
- Hilbert, C.–Schömann, K. 2004: The need for early identification of future skill requirements in the European Union. In: Identifying skill needs for the future – From research to policy and practice. Cedefop Reference series, 52. Ed.: Tessaring, M., Luxembourg, 50–60.
- Kiss, J. 2005: MTA VKI: Kiválasztott európai országok modernizációs törekvéseinek elemzése.
- Lengyel, I. 2003: Verseny és területi fejlődés. Térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress. Szeged. 290–295.
- Lengyel, I. 2006: A területi verseny és versenyképesség alapjai. In: Régiók és települések versenyképessége. Szerk: Horváth, Gy. Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Központja. Pécs. 54.
- Mohácsi, M. 2008: Felsőoktatás, versenyképesség, innováció az Észak-alföldi régióban. Felnőttképzés Folyóirat, Budapest 2008/3. 46.
- Toffler, A. 1990: Power shifts. New York. Bantam Books



## AZ ENERGIAPOLITIKA ÉS A KLÍMAPOLITIKA KÜLÖNÖS HÁZASSÁGA

**Kerekes Sándor**

Egyetemi tanár

Budapesti Corvinus Egyetem

Az előadás címét Mikszáth Kálmántól vettem kölcsön. A gróf kényszerházassága jól ismert története a magyar szépirodalomnak. Az energiaszektor a kényszerű férj, szenved a megesett ara, a klímaváltozás mellett, és mindkettejük helyzete reménytelen. Az energiaszektor a „jogi” apa, de nem vállalja az apaságot, és a bennfentesek tudják, hogy nem Ő a valódi apa, de már senki sem keresi a „tettet”, hiszen az energiaszektor neve szerepel az anyakönyvön. Pedig keresni kellene a valódi apát, ha gondoskodni akarnánk szegény mostohagyermekről, a megújuló energiáról. A dolgotban nem a klímaváltozással vagy annak okaival foglalkozom, sokkal inkább azzal, hogy a nem kívánt házasságból „született” és félig mostoha gyermek, a „megújuló” energia mennyire életképes vagy hogyan tehetnénk életképesebbé.

### A globalizálódó világ megoldatlan problémái

A globalizálódó világ legfontosabb problémáit foglalja össze az 1. ábrán látható karikatúra. Mint látjuk a küzdő felek a túlnépesedés, a globális felmelegedés, a fosszilisüzemanyag-függőség, a szennyezés, az esőerdők csökkenése és a fajok eltűnése. Amivel játszanak az „elszánt fiúk”, az a Föld, és tudjuk, hogy ebben a játékban egyik csapatnak sem szurkolhatunk. Azt szeretnénk, ha nem ezek a problémák győznének le bennünket, hanem a józan ész diadalmaskodna a problémák felett. Egyenlőre a józan ész győzelmének kicsi az esélye, a trendek alig adnak okot optimizmusra.



1. ábra. Globális problémák versenye

Az Európai Unió szakmai elitjének a világról és az energiafelhasználásról „vallott nézeteit” leegyszerűsítve tükrözi az 1. táblázat, amely 2050-ig vizsgálja a változásokat az energiagazdaság szemszögéből. Eszerint miközben a világ népessége a becslések szerint 30 % körüli értékkel nő, Európa népessége szinte nem változik. Míg Európában az egy főre jutó GDP közel két és félszeresére, addig a világon az egy főre jutó GDP 2,67-szeresére emelkedik. Ezek a számok valószínűleg irreálisak, hiszen a társadalmi stabilitáshoz, a nemzetközi biztonsághoz valamiféle konvergencia nemcsak Európán belül, hanem a világméretben is elkelne.

1. táblázat. Népeség és a gazdaság növekedése a WETO-H2 projekt előfeltevése szerint<sup>13</sup>

Jellemzők	1990	2001	2010	2030	2050
Népeség, világ, milliárd fő	5,2	6,1	6,8	8,1	8,9
Világ 1 főre jutó GDP-je, 2005-ös Euro/fő	5300	6400	8100	12100	17100
Európai adatok					
Népeség, Európa, milliárd fő	564	588	599	606	586
1 főre jutó GDP, 2005-ös Euro/fő	14849	17533	21124	31496	43005
Elsődleges energiatermelés (Mtoe)	1115	1196	1284	1158	1593
Kőszén, lignit	393	240	220	218	225
Kőolaj	224	313	309	113	86
Földgáz	190	244	310	203	210
Víz és geotermikus	44	54	55	60	63
Biomassza és hulladék	53	87	131	188	283
Szél és napenergia	0	3	11	49	101
Villamosenergia-fogyasztás/fő (kWh/fő)	4206	4995	5787	8176	11839
Közlekedési üzemanyag (toe/fő)	0,55	0,65	0,62	0,65	0,63

Az előrebecslések egyetlen igazán jó hírének az tűnik, hogy talán mindezt úgy érheti el az emberiség, hogy közben az elsődleges energiatermelés „csak” kb. 33%-kal nő. Az energiahelyzetet illetően tehát a hidrogéngazdaság előretörése a szakértők szerint 2050-ig akár megoldást is jelenthet.

## Az EU erőfeszítései a klímaváltozás hatásainak megfékezésére

A fenntartható fejlődési stratégiák egyik igen fontos eleme az energiaprobléma megoldása. Nem véletlen talán, hogy Európa nagymértékű energiafüggősége miatt megkülönböztetett figyelmet fordít a fosszilis energiaforrások használatának visszaszorítására és a megújuló energiaforrások feltárására és elterjesztésére. Az Európai Unió 2007. március 8-9-i csúcserkeztetén<sup>14</sup> a tagállamok vállalták, hogy a klímaváltozás elkerülése érdekében 2020-ig:

- A szén-dioxid-kibocsátást 20%-kal csökkentik.
- Az energiahatékonyságot 20%-kal növelik.
- A megújuló energiaforrások részarányát az energiamérlegben 20%-ra emelik.
- A bio-üzemanyagok részarányát az 10%-ra növelik.

Természetesen az elhatározás még meg sem született és máris bírálták, és nemcsak azért mert elhamarkodott volt, és mindenféle háttérszámítást nélkülözött, hanem azért is, mert a klímaváltozás szempontjából ezek a mértékek nem kielégítőek. A zöld társadalmi szervezetek (pl. a Friend of the Earth) 60-70%-os kibocsátás csökkentést igényelnének. A fent idézett WETO projekt alapján Európa csak 10%-os csökkentést érne el 2050-re. A 20%-os kibocsátáscsökkentés tehát az EU szakmai prognózisainak is ellentmond, ráadásul a 20% a klímaváltozás szempontjából marginális jelentőségű. A kötelezettségvállalás legfeljebb annak bizonyítására elegendő, hogy az EU a klímaváltozást reális veszélynek tekinti, és kész erőfeszítéseket tenni a katasztrófa elkerüléséért.

Az Európán belüli eddigi kibocsátáscsökkentési teljesítmények igen ellentmondásosak. A 2. táblázat harminc ország rangsorát mutatja az energiafelhasználással, illetve a szén-dioxid-kibocsátással kapcsolatos vállalások teljesítését illetően.

<sup>13</sup> World Energy Technology Outlook 2050– *WETO H2* EUROPEAN COMMISSION Directorate-General for Research Directorate Energy 2005

<sup>14</sup> Láng Istvánnak a BCE-n 2009. áprilisában tartott előadása alapján.

2. táblázat. Egyes európai országok energiafelhasználási rangsora (1-30 között)

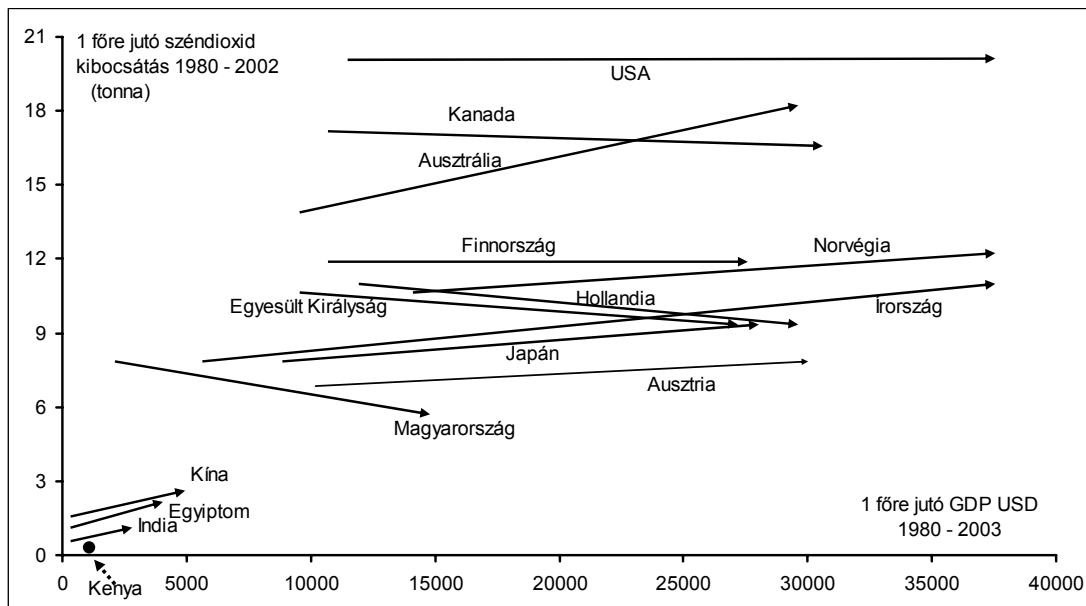
	Egy főre jutó fogyasztás	A GDP egységére jutó fogyasztás	A vállalt szén-dioxid- kibocsátási céltól való távolság	A megújulók aránya
Ausztria	19	5	18	4
Belgium	25	18	10	15
Bulgária	6	29	5	28
Csehország	16	28	1	17
Dánia	17	4	11	2
Észtország	16	28	1	24
<b>Finnország</b>	<b>28</b>	<b>25</b>	<b>21</b>	<b>3</b>
Franciaország	23	11	18	14
Németország	22	10	8	7
<b>Magyarország</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>9</b>	<b>26</b>
Írország	20	3	29	16
Olaszország	11	1	15	9
Lettország	3	20	2	22
Norvégia	27	12	19	10
Lengyelország	5	22	6	20

Forrás: Eurostat

Nyilvánvaló, hogy a jelzett mértékek egyes országokat komoly erőfeszítésekre készítetnének, míg mások számára a kitűzött célok nem jelentenének problémát.

A környezetvédelmi élvonalnak tekinthető Finnország meglepetésre a sor végén kullog és nemcsak az egy főre jutó magas fogyasztás miatt, hanem még a GDP egységére jutó fogyasztást illetően is. Hasonló a helyzet Norvégiában is, miközben mindkét ország, a vízenergia-tartalékok miatt, igen kedvező lehetőségekkel rendelkezik a megújuló energiatermelést illetően.

A rangsorok is bizonyítják a jól ismert összefüggést, hogy a gazdag országoknál magasabb az egy főre jutó energiafogyasztás és kisebb a GDP egységére jutó, míg a szegényebb országoknál pont fordítva. Ráadásul ezek a trendek hosszú ideje nem változnak, amint az a 2. ábrán jól látható.



2. ábra. A világ egyes országainak szén-dioxid-kibocsátásának és GDP-jének a változása 1980-2002 között (Forrás: Nemzetközi statisztikák alapján)

A trendekben nincs semmi meglepő, de a 2. ábra és az 1. táblázat alapján nehezen érthető az EU korábban idézett „egységes” vállalása. A mindenki egyaránt 20%-kal kell hogy csökkentse a kibocsátását, ránézésre igazságosnak tűnik, de persze nem az, hiszen például Finnország egy főre jutó fogyasztása most kétszer akkora, mint a miénk, és a 20%-os csökkentés hatására az arány nem változna. A gazdaság jól „elketyeg” a 9,6 tonna/fő egy főre jutó felhasználással, de nehezebben prosperál, ha ez az érték csak 4,8 tonna/fő. Igazságosabb és logikusabb lenne, ha azok az országok, amelyek igen távol vannak a vállalástól (pl. Finnország, Írország), nagyobb csökkentést vállalnának, míg azok, amelyek jobban állnak a teljesítéseket illetően, kisebb mértékű csökkentést kellene, hogy végrehajtsanak.

A tíz új tagállam mindegyike viszonylag alacsony egy főre jutó energiafelhasználással és relatíve alacsony energiahatékonysággal rendelkezik, és egyúttal alacsony a megújuló energiaforrások aránya is az energiamérlegükben. Ez az állapot nyilván olyan energiapolitika után kiált, amelyik javítja az energiahatékonyságot, és egyúttal növeli a megújuló energiák részarányát a hazai energiamérlegben. Érthető a fokozott érdeklődés a biomassza vagy a szélenergia hasznosítási lehetőségeit illetően. Sokan tartják jó befektetési lehetőségeknek a megújuló energia szektort.

### **Decentralizált energiák esélye a méretgazdaságosság vezérelte világban**

A környezetvédelemben jól ismert a föderalizmus elve, amely szerint a központi irányítás eleve nem lehet optimális. Ráadásul az energiaügyekben a gazdasági érdekek dominanciája még inkább érvényesül, és a környezeti érdekek háttérbe szorulnak. Az EU energiapolitikája ráadásul rendre ellentmond annak az elvnek, amit Hubbard már 1991-ben megfogalmazott: „Minél hamarabb szembesülnek a piac irányítói és a felhasználók az energia valódi árával, annál jobb. Ez ugyan magasabb árszabást jelent, de arra fogja ösztönözni a piacot, hogy minél hatékonyabb, költségtakarékosabb és környezetkímélő módszereket alkalmazzon.”<sup>15</sup> Az EU támogatási politikája ezt a régen megfogalmazott elvet rendre megsérti, ráadásul kiszámíthatatlanul.

Látni kell, hogy a jelenlegi támogatási rendszer hosszú távon nem fenntartható, mert indokolatlanul drágítja a villamos energiát. A villamosenergia-termelési szerkezeten belül igen magas az alaperőművek aránya (lignit, Paks). Az atomenergiának a termelési szerkezeten belüli magas aránya olyan determinációkat jelent a megújuló energiatermelés számára, amelyet a rendszer fenntarthatósága miatt feltétlenül figyelembe kellene venni. A tervezett és már engedélyezett kb. 350 Mwatt szélerőműkapacitás megépítése már elkerülhetetlennek látszik, de a befektetői várakozások ennek többszörösére tehetők. Hamarosan indul a következő „osztogatási” forduló. Fontos kérdés, hogy mi történik a hazai energiarendszerrel, ha környezeti, gazdaságpolitikai okokból a kormányzat elengedi a látszólag liberalizált, valójában azonban a támogatásokkal agyon manipulált piacot?

A zöldszervezetek mindegyike kívánatosnak tartja az úgynevezett „zöld energiák” térnyerésének támogatását, persze a részleteket illetően megoszlanak a vélemények. Van, aki szélerőmű és van, aki bio-üzemanyag párti, és megint mások a geotermikus energia fokozottabb támogatása mellett kardoskodnak. Környezetgazdászként előítéletekkel vizsgálom a bioetanol és biodízel üzemanyagok gyártásának támogatását, hiszen bárhogy is csűrjük-csavarjuk, itt környezetvédelmi szempontból káros támogatással van dolgunk. A támogatás hatására ugyanis olcsóbb lesz az üzemanyag, mint volna a támogatás nélkül, és ez közvetetten az automobilizmus terjedésének kedvez, amit pedig vissza kellene inkább szorítani világszerte, de Európában mindenképpen. Ismert tény, hogy Magyarországon a bioetanol üzemanyagkénti használata és a szélerőműveknek az energiarendszerbe való beállítása is csak igen erős, és folyamatos állami támogatással lehetséges.

Az energia valódi ára maga is gyorsan változik, de mostanában nem a megszokott néhány százalékos árváltozásról van szó, hanem nagyságrendi változásokról, mégpedig viszonylag rövid időtávon. A 3. táblázat a kőolajárak változását mutatja. Ekkora áringadozásra talán senki sem számított és elképzelhető, hogy mennyire hektikussá teszi mindez a megújuló energiák piacát is.

---

<sup>15</sup> Harold M. Hubbard: The Real Cost of Energy, Scientific American 1991. április

3.táblázat. A kőolajárak alakulása 2003–2009 között

ÉV	EGY HORDÓ OLAJ ÁRA USD
2003	27
2006	65
2008	100 – 70
2009	40 – 50

(Forrás: Láng István 2009)

A 100 dollár feletti kőolajáraknál szinte minden alternatív energiatermelési lehetőség versenyképesnek tűnik. 100 dolláros olajárnál az energiaszektorban végzett megtérülési számítások óriási innovációs lehetőségekről tanúskodnak. Az energiaárak aztán néhány hét alatt megfeleződtek és minden korábbi számítás érvényét veszíti.

### A megújuló energiaforrásokban rejlő lehetőségek

A megújuló energiákban rejlő potenciális lehetőségeket illetően a szakértők az 1. táblázat alapján meglehetősen óvatosak. A táblázat és más becslések is a legnagyobb potenciállal rendelkező energiahordozónak a biomasszát tekintik. Az elmúlt két évben szaporodtak is a kukorica- és repcetáblák szerte Európában. Épültek a feldolgozó üzemek is, és aztán egy év tapasztalatai átalakították a megalapozottnak hitt értékeléseket. És nemcsak a kőolaj ára változott radikálisan, de "kiderült", amit sokan már igen régóta tudnak, hogy a biomassza a forrása az emberiség élelmiszer-szükségletének is, így a kétféle felhasználás verseng egymással. 2008-ban a magas kőolajárak miatt nagyon gazdaságossá vált a bioetanol, a piacot a kötelező bekeverési arányok előírása mesterségesen is gerjesztette. A kukoricából készülő bioetanol iránti igény miatt felment a kukorica ára, amit a szegények már nem tudtak megfizetni és emiatt Mexikóban és a világ más részein éhínség tört ki. Vannak, akik persze nem így vélekednek. A New Energy Finance szerint a gabonamagvak bioüzemanyagként történő felhasználása „csak” 8,1%-ban felelős az élelmiszerárak emelkedéséért. Mint megállapítják: „A gabonamagvak ára 2004-től 2008 áprilisáig átlagosan 168%-ra nőtt. Az áremelkedésből az olajárak 32,5%-kal, más inputok, mint a földárak és a munkabérek emelkedése 7,4%-kal részesedett. A dollár leértékelődése további 17,9%-kal járult hozzá az élelmiszerárak emelkedéséhez. A kereslet és a kínálat közötti egyensúly megbomlása 57,7%-ért tehető felelőssé, és csak a maradék 8,1% az, amit a bio-üzemanyagkénti felhasználás eredményezett. (Az USA kukoricaárait ez a hatás egyértelműen átlag feletti). A legnagyobb problémát az okozta, hogy a termésátlagok növekedése nem tartott lépést a világ népességének a növekedésével, és ráadásul a gabonaexportőr Ausztráliában nem sikerült a betakarítás.”

Az idézett értékeléstől nem lettünk sokkal okosabbak, legfeljebb újabb bizonyítékát kaptuk annak, hogy az átlagok éppen a lényegét rejtik el a szemünk elől, és azt bizonyítják, hogy nemigen lehet általános érvényű energiapolitikát kidolgozni még az egyre globalizálódó világban sem. A 8,1% átlagosan tényleg nem tűnik soknak, de bizonyos régiókban már ez is elég az éhenhaláshoz.

Az élelmiszerárakra gyakorolt hatások mellett sokan felvetik a biomassza-termelésnek a vízbázisokra gyakorolt hatásait is, amely ismét régióként igen eltérő. Amint azt Íjjas István (2009) előadásából átvett alábbi táblázat bizonyítja, a „bioenergia-termelés” jelentős vízigénnyel jár, tehát aki bioenergiát exportál, az vizet is exportál, és mint tudjuk, az energiatermelésnek mindig van alternatívája, de a víznek nincs. Ami ismét óvatosságra kellene hogy intse a politikusokat. A növénytermesztés vízigénye erősen függ a termesztési technológiától. A nagy műtrágyaadagokkal termelő Hollandia esetében a termésegységre jutó vízigény alacsony, de ennek is ára van, amit Hollandiában a vizek nitrátosodási problémái jól jeleznek.

4. táblázat. Bioenergia termelés vízlábnyoma, m<sup>3</sup>/GJ

Növény	Hollandia	USA	Brazília	Zimbabwe
Kukorica	9	18	38	200
Napraforgó	27	61	54	146
Fűz	22	42	55	72
Cukornád		30	25	31
Búza	9	84	83	69
Repece	67	113	214	–

(Forrás: Íjjas István előadása a BCE-n 2009. április 22-én)

#### A megújuló energiaforrásokkal kapcsolatos döntések dilemmái

Az 5. táblázatban négy olyan esetet sorolunk fel, amelyek megosztják a közvéleményt és amelyekben mégis dönteni kell. Az „érintettek”: vállalkozók, kormányzat, civil szervezetek és mások, egy úgynevezett „döntési játékban” vesznek részt, és miután nem olvasták kiváló hazánkfia, Neumann János<sup>16</sup> könyvét, azt hiszik, hogy a játéknak az a célja, hogy nyerjenek. Pedig először talán azt kellene eldönteni, hogy mi is az a játék, amiben részt veszünk, amit játszunk. A jelzett példákban az érintettek úgy gondolják, hogy a játszma a környezetvédelemről szól. Aki támogatja a szélerőművek építését, a bioetanol és a biodízel kötelező bekeverési arányának növelését, vagy a földgázprogramot, az jó ügyet szolgál, mert a környezetvédelmet támogatja. Az a meggyőződés vezeti őket, hogy a megújuló energia használatának a célja a természeti erőforrások kimerülésének lelassítása, illetve az üvegházhatású gázok kibocsátásának a mérséklése. Mindkét cél egyértelműen összefüggésbe hozható a fenntartható fejlődéssel, illetve a környezetvédelemmel. Tehát a döntési „játék” környezetvédelmi. De vajon tényleg környezetvédelemről van a jelzett esetekben szó? A kérdés eldöntése érdekében vizsgáljuk meg, hogy „mit nyer” a környezet, vagy mennyivel lesz jobb a környezet állapota a szélerőművek vagy a bioetanol alkalmazásán, esetleg a földgázprogramon keresztül?

5. táblázat. A civilek és a gazdaság „játékai” az energiaellátás és a klímaváltozás kapcsán

<i>A fosszilis energia Kiváltása, illetve káros hatásainak csökkentése</i>	<i>Milyen játékra gondolnak a civilek?</i>	<i>Mi volna a valós játék?</i>
Bio-üzemanyagok	Megújuló energia a kimerülés fékezésére, a szén-dioxid-emisszió csökkentése	Vidékfejlesztés, energiabiztonság
Szélerőművek	Megújuló, nincs szén-dioxid-kibocsátás	Aszályos területek hasznosítása, helyi energiatermelés
Földgázprogram	Energiahatékonyság növelése, légszennyezés csökkentése	Ellátásbiztonság, városi légszennyezés-csökkentés
Környezetkímélőbb autó-használat	A káros kibocsátások: NO <sub>x</sub> , CO <sub>2</sub> , VOC-k csökkentése. Balesetek.	Az autók számának a csökkentése. Az autógyártás káros hatásai és az autók helyfoglalása elleni küzdelem

<sup>16</sup> 1944-ben, több mint hatvan évvel ezelőtt jelent meg Neumann János és Oskar Morgenstern könyve: „Theory of Games and Economic Behavior”, amiről a hatvanadik évfordulón is csak a legszűkebb szakma emlékezett meg, pedig forradalmasította a közgazdasági gondolkodást. Azóta sokan és sokat írtak a játékelmélet közgazdasági alkalmazásáról, mégis a játékról még ma is mindenkinek az jut eszébe, hogy a játékban nyerni kell. Néhány héttel ezelőtt egy belga kolléga az e-businessről értekezve arról győződött meg, hogy a játékban az a legfontosabb, hogy tudjuk, hogy milyen játékot játszunk. A környezetvédelemmel és a fenntartható fejlődéssel kapcsolatban a belga kollégával folytatott beszélgetés óta leginkább az jut eszembe, hogy vajon mi környezetgazdászok tudjuk-e, hogy mi az a játék, amit játszunk?

Az 5. táblázatból látszik, hogy a földgázprogramra, a bio-üzemanyagokra vagy a szélerőművek létesítésére felhozott „környezetvédelmi” érvek meglehetősen silányak. Ne feledjük, hogy mindhárom megoldást környezetvédelmi jellegű állami támogatásokban részesítették vagy részesítik még ma is. Lehet, hogy mindegyik megoldás hasznos lehet a konkrét körülményektől függően, de biztos, hogy egyik sem érdemel tétől, időtől és társadalmi körülményektől független támogatást, hiszen mindegyik marginális innovációnak tekinthető, és a költség-haszon elemzések a körülményektől függően hoznának ki pozitív vagy negatív jelenértéket. A számítások eredményei mindegyik esetben a vizsgálat kereteitől függenek.

Amikor egy döntési helyzetben, a döntés kimenetelét követő intézkedések hatására nem nő, hanem csökken a természeti tőke nagysága, nem beszélhetünk vagy nem célszerű környezetvédelemről beszélni. A hibát az okozza, hogy a példákban és persze sokszor más esetekben is, rosszul definiálják magát a játékot. A megújuló energiaforrások tekintetében a bioetanol vagy a biodízel környezetvédelmi előnyeinek emlegetése nehezen indokolható. „Környezetvédelem” és „automobilizmus” önmagában is paradox fogalompár. Lehetne vizsgálni ugyanakkor a bioetanol-termelésnek a foglalkoztatásra vagy a vidékfejlesztésre gyakorolt hatásait, és elképzelhető, hogy a vidékfejlesztési „döntési játékban” mindkét kultúra és a hozzá kapcsolódó feldolgozó ipar is támogatásra érdemes projekteknek minősülhetnének. Elképzelhető lenne, hogy a megújuló energiaforrások ügyét „energiabiztonsági döntési játékként” vizsgáljuk, elfogadva, hogy az önellátás arányának növelése vagy az importfüggőség csökkentése stratégiai kérdés, és ebben a játékban akár a szélerőművek építése is értelmes döntésnek számíthatna. Környezetvédelmi döntési játékként persze nemigen van értelmes megoldása a problémának. Ha gazdaságilag értelmessé akarnánk tenni az említett megoldásokat, akkor a bioetanol esetében eljutnánk a GMO-k és az iparszerű termesztési rendszerek problémájához, amelyek a környezetvédők számára – valószínűleg indokolt – tabunak számítanak. A szélerőművek esetén végül a prédikálószékihez vagy ahhoz hasonló víztározó gondolatához jutnánk (a Bős-Nagymarosi vízlépcső terve esetén ott akartak egy, az éppen nem felhasznált villamos energia tárolását szolgáló víztározót építeni), amit a „zöldek” nyilván most sem fogadnának szívesen. A fentiekből csak annyi következik, hogy mielőtt leülünk a tárgyalóasztalhoz döntéseket hozni, célszerű meggondolni, hogy mi az a „játék”, amit játszunk és tényleg mi vagyunk-e az illetékesek a döntésben. Mert ha nem tudjuk, hogy mit játszunk, és nem nekünk kellene ott ülnünk, csak baj származik belőle, ha nyerünk.

### **Igény a rugalmasan alkalmazkodó ökológiai és társadalmi rendszer létrejöttére**

Nem érdemes az előző fejezetekben idézett számokkal és az adatok megbízhatóságával részletesebben foglalkozni. Számunkra itt most nem a részletek az érdekesek, hanem az a fontos, hogy környezetvédelmi ügyekben nem lehet tétől és időtől független döntéseket hozni, ezért a nemzetközi tapasztalatok nem adnak megfelelő eligazítást. Ami jó az USA-nak, az lehet, hogy Mexikóban éhínséget okoz. Az is elképzelhető, hogy ami Brüsszelben kedvezőnek tűnik, az Magyarországon éppen kedvezőtlen, sőt ami az Alföld bizonyos régióiban kívánatos földhasználat, az a Dunántúlon ostobaság lehet. Előfordulhat, hogy néhány évig a repcetermesztés gazdasági és ökológiai értelemben is racionális, majd más években kifejezetten káros lehet az egyik vagy a másik dimenzióban, esetleg mindkettőben. Ebből úgy tűnhet, hogy a legjobb, ha a véletlenre bízunk magunkat, vagy a piacra, ami sokak számára szintén a véletlent jelenti. De a fentiekből más következtetés is levonható: a rugalmas alkalmazkodás szükségessége, amit a szakirodalom ismét felfedezett és „resilience” néven az utóbbi években könyvtárnyi irodalma keletkezett.

A resilience egy decentralizált vagy regionalizált „tervgazdaságot” jelent, szemben a központi tervgazdasággal, amit a rendszerváltás előtt megszoktunk, és amit egy irányítási nehézségekkel küszködő EU bürokrácia kapcsán lehet, hogy újra felfedezhetünk. Mit jelentene a resilience a társadalomtudomány és az ökológia számára? Természetesen mást, mint amit például a gépészmérnöknek jelent. Walker, Holling, Carpenter és Kinzig a három fogalmat: "Resilience, adaptability and transformability" együttesen tárgyalják, bemutatva kölcsönhatásaikat, szerintük ezek meghatározzák a rendszereknek a külső sokkhatásokkal szembeni ellenálló képességét, stabilitását. „Míg a műszaki rugalmasság definíció az állandó állapotra koncentrál, és azt határozza meg, hogy milyen mértékű igénybevétel viszi át a rendszert az egyik stabil állapotból a másik stabil állapotba, addig az „ökológiai rugalmasság” a változó körülményeknek azzal a mértékével jellemezhető, amelyet

a rendszer képes abszorbeálni, mielőtt a szerkezete átalakul a változók, a folyamatok és az irányítás természetének módosulása miatt.”<sup>17</sup>

A természet és az ember közötti fenntartható viszony megköveteli, hogy a figyelmet az ökológiai rugalmasságra helyezzük, mert stabilizálás és destabilizálás közötti mozgástér a központi problémája: a mai fejlődésnek, a globális környezetváltozásnak, a biodiverzitás-csökkenésnek, az ökoszisztémák degradálódásának és a fenntartható fejlődésnek. A műszaki rugalmasság fogalom ezzel szemben azt a veszélyes látszatot kelti, hogy a természetes rendszereket hatékonyan lehet irányítani, a következmények előre becsülhetők és a fenntarthatósági célok elérhetőek.<sup>18</sup>

A rugalmas, alkalmazkodni képes és ezért fenntartható társadalmi-ökológiai rendszert a következők jellemzik:

- a diverzitás fenntartása és megőrzésének támogatása (biológiai, tájképi, gazdasági és társadalmi értelemben is),
- az ökológiai sokféleség ember általi „kontrolljának” korlátozása,
- a modularitás tisztelete (a csatlakozó rendszerek jobban viselik a sokkhatást),
- a tanulás, a társadalmi hálózatok és a helyileg kifejlesztett szabályok fontosságának felismerése és hangsúlyozása.

A rugalmas és alkalmazkodóképes társadalmi-ökológiai rendszer működőképességének fenntartása érdekében biztosítani kell:

- az azonnali visszacsatolásokat, ha például aszály van, nem lehet megvárni, míg az EU támogatáspolitikája megváltozik, ha lehet, azonnal öntözni kell. Ha például nincs kereslet a szelektíven összegyűjtött hulladékpapírra, nem lehet megvárni, míg tönkremegy az udvaron, hanem legalább az energiatartalmát elégetéssel hasznosítani kell. Nincs mód néhány hónapos, pláne éves egyeztetésekre;
- a politika figyelmét a lassú („slow”) változókra és a felhalmozódásokra kell irányítani, annak ellenére, hogy a politikát ezek nem érdeklik, hiszen nincsen hírértékük. Ha árvíz vagy tűz tört ki, lesz pénz a károk elhárítására, a gátak vagy a tűzoltószertárak lassú romlása senkit sem érdekel. A talajvíz nitrogéntartalmának lassú növekedése vagy a nehézfémek felhalmozódása a talajban súlyosabb probléma, mint a Rába egyszeri felhabzása. Az utóbbival szerencsére már foglalkoznak, az előbbi elkerüli a figyelmet;
- a magán- és a köztulajdon megfelelő arányát és átfedő hozzáférési jogokat. Látszólag az állam rossz tulajdonos, ezért a liberális közgazdaságtan mindent privatizálni akar. Az állam, gazdasági értelemben talán rossz tulajdonos, de ökológiai értelemben jó tulajdonos például olyan közjavak esetében, mint az ivóvíz, de még olyan nem közjavak esetében is lehet az, mint pl. az energiaellátás, amelynél a magántulajdonos esetleg csökkenteni tudja a költségeket, de nem képes biztosítani a megfelelő ellátásbiztonságot;
- a csalók szigorú megbüntetését és társadalmi megvetését. A környezet és a társadalom egészségét is csak a megfelelő erkölcsi értékrend biztosíthatja;
- átfedő (különböző döntési szinteken lévő) intézményrendszer megteremtését. A szubszidiaritás elve nemcsak azt jelenti, hogy levisszük a döntési szinteket oda, ahol az információk a leginkább rendelkezésre állnak, hanem azt is, hogy a felsőbb szintek támogatják az alsóbb szintű intézményeket a problémák megoldásában. Szakértelmet, anyagi erőforrásokat és esetleg kényszerítő intézkedéseket is hozniuk kell, ha például egy helyi önkormányzat a gazdasági érdekek mentén esetleg tönkreteszi a helyi lakosság életfeltételeit. Aminek a fővárosi agglomeráció néhány települése már áldozatul esett;
- a be nem árazott ökoszisztéma szolgáltatások megjelenítését a fejlesztési javaslatokban. Az autópálya, esetleg egy szélérőműpark vagy egy hulladéklerakó, sőt a szennyvízcsatorna építése is környezetrombolással jár, aminek a mértékét csak akkor lehet csökkenteni, ha a környezeti hatásvizsgálatok ezen pusztítások mértékét is felméri és alternatív javaslatok is megvizsgálásra kerülnek;
- a változtatások iránti nyitottságot: az innovációkat és a kísérleteket támogató légkör megteremtése feltételezi az intézményrendszerbe vetett bizalmat. Mindent célszerű kicsiben

---

<sup>17</sup> Walker Brian (2005)

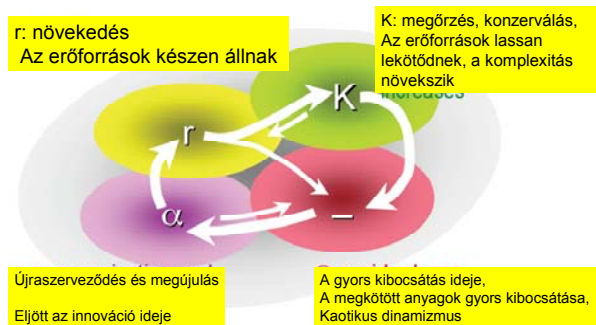
<sup>18</sup> Walker Brian (2005)



kipróbálni, mielőtt tömegessé válna az elterjesztése. A kisebb sokkokra az ökoszisztémák és a társadalom is rugalmasan reagál;

- az erős elkötelezettséget a jelentős sokkhatások elkerülésére és a gyors válaszokat, visszacsatolásokat a jelentős (nagyságrendi) hatásokra.

A 3. ábra jól mutatja a jellemző kapcsolati irányokat, de a visszacsatolásokat is. Világosan látszik, hogy nem lehet örökös az olyan növekedés, ami erőforrásfaló, szükség van egy az erőforrás-megőrzést, a konzerválást előnyben részesítő fázisra, majd a megkötött anyagok ki- vagy visszakerülnek a környezetbe és a kaotikus, nagy entrópiájú állapotot újra valamiféle entrópiacsökkentés kell hogy kövesse, ami radikális innovációk következménye lehet, hogy aztán egy másfajta gazdaság és társadalom kerülhessen újra egy növekedési szakaszba.



### 3. ábra. A környezet átalakulása és jellemző folyamatai. Kölcsönhatások és körforgás<sup>19</sup>

A szén-dioxid légköri felhalmozódása nyilván a gyors kibocsátások következménye. Lehet, hogy a radikális innováció az üzemanyagcella, a fűzés atomreaktor vagy a szén-dioxid koncentrációja és átalakítása metanollá. Vagy esetleg valami egészen más, aminek semmi köze az előbbiekhöz, mert nem műszaki, hanem valamiféle rendszer innováció.

#### Lehetséges rendszer-innovációk a fenntarthatóság szolgálatában

A következőkben két olyan rendszer-innovációs lehetőséget mutatok be, ami radikálisan átalakítaná azt a világot, amiben ma élünk, és mindkettő lényege, hogy megvalósításuk paradigmaváltást és egy egészen másfajta intézményrendszert igényelne.

1. Az egyik ilyen rendszer-innováció a stock economy felváltása a flow economy-val. Az ökohatékonyság is nagyságrendileg nőhet, amennyiben a „készletgazdaság”-ról (stock economy) áttérünk a „szolgáltatásgazdaság”-ra (flow economy). Az emberi szükséglet nem az árutest birtoklására irányul, hanem azokra a szolgáltatásokra, amit az árutest közvetíthet számunkra. Nem a mosógépre irányul a szükséglet, hanem a tiszta ruhára, amelyhez a gép csak eszköz, de a tiszta ruhát másként, sokkal kevesebb természeti erőforrás felhasználásával is biztosíthatnánk, mint ahogy jelenleg tesszük.

Ennek ma az egyik legfőbb akadálya az ember tulajdonlási vágya. Ha az emberek nem birtokolni akarnának, hanem a szükségleteik kielégítését, akkor nem a felhalmozásra törekednének, hanem arra, hogy a boldogságukat maximálják. Ehhez nem volna szükség például presztízs fogyasztásra. Ez lehetővé tenné például, hogy a jelenlegi autómennyiség töredékével elégsük ki a mobilitás iránti igényünket. Egy-egy személyautó napi átlagteljesítménye Magyarországon biztosan nem több, mint 100 kilométer<sup>20</sup> vagy kb. 2 óra/nap átlagosan. Kézenfekvő, hogy harmada-negyede autómennyiséggel is vígan elláthatnánk a hazai társadalom „mobilitásigényét”. Az 5. táblázat utolsó sora jól mutatja, hogy a személyautók esetén mindenki az autók károsanyag-kibocsátását látja problémának, és ennek megoldása az, amit az autóipar készséggel produkál. Az igazi gond azonban nem ez, hanem az autóipar óriási nyersanyag- és energiaigénye, és ami még ennél is nagyobb, hogy parkolóházakat,

<sup>19</sup> Walker Brian SUSTAINABLE DEVELOPMENT THROUGH A RESILIENCE APPROACH TO MANAGEMENT AND GOVERNANCE CSIRO Sustainable Ecosystems The Resilience Alliance (www.resalliance.org)

<sup>20</sup> Az adat nem számítás eredménye, durva becslésnek tekinthető.

garázsokat kell építenünk, sőt nem tudunk gyalogosan vagy kerékpárral közlekedni a városokban. A radikális innováció esetén, amennyiben az autókat közösen használnánk (javítanánk a kapacitáskihasználásukat), ezektől a felesleges környezeti sokkaktól menekülhetnénk meg, miközben akár ugyanannyit is autózhatnánk, mint most. Bárki kiszámíthatja, hogy ha mindenki taxival közlekedne Budapesten és még nem állították volna elő a család második autóját is, annak összességében igen kedvező lenne a környezeti mérlege és ráadásul nem is lenne drágább, mint amibe az autó fenntartása kerül, és a példákat még sorolhatnánk. A mai informatika könnyűszerrel megoldaná annak a szoftvernek a létrehozását, aminek a segítségével mindig találnánk szabad autót valahol a közelben, és elkészítené a számlát is, hogy kifizethessük a használat arányos költségeket. Hallom persze a kifogásokat, hogy miért nem működhet egy ilyen rendszer. A kifogások nagy része közmondásszerű és évszázados tapasztalatok bizonyítják az „igazságukat”. Például „közös lónak turós a háta”, vagy úgyis ellopnák stb. Pedig ez egy olyan út, ami járhatóbb, mint a helyette kitalált alternatíva. Többen azon gondolkodnak, hogy valamilyen rendszerrel korlátozni kellene az egyéni fogyasztást. Az emberi jogokra hivatkozva például mindenki kaphatna valahány liter üzemanyagra „kvótát”, és akinek pénze van, az megvásárolhatná mások fel nem használt kvótáját. Ez persze egyféle jegyrendszer, akárhogyan csűrjük-csavarjuk, és valószínűleg ugyanúgy nem működőképes, mint általában a jegyrendszerek.

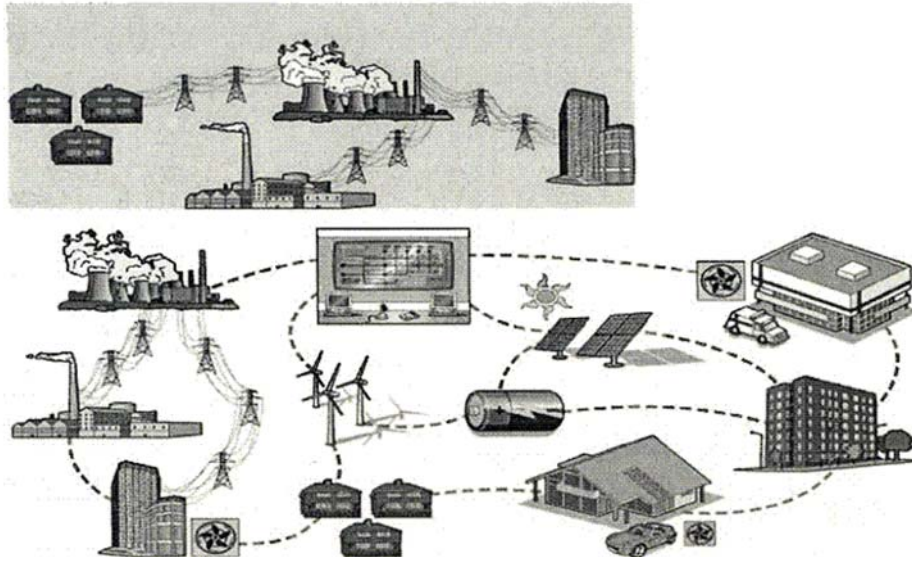
Minden ember korlátozhatja fogyasztását anélkül, hogy életminősége romlana. Ha úgy élnénk, mint nagyszüleink, kevesebb húst ennénk és testünk izmait munkavégzésre is használnánk, jelentős mennyiségű energiát takaríthatnánk meg, és egészségesebbek lennénk. Aki tavasszal felássza a kertjét és zöldségeket termeszt, vagy háziállatokat tart, az a szabadidejét értelmesebben tölti, mint az, aki a TV-hirdetéseket nézi, és elhiszi, hogy a multi áruházban minden olcsóbb. Aki nem tudja „eladni” a szabadidejét, annak felesleges azt vizsgálni, hogy megéri-e a kertben termesztie a zöldséget, vagy érdemesebb inkább a multi áruházban megvennie.

2. A megújuló bekapcsolása az energiatermelésbe fokozza a csúcenergia problémát. A megújuló használatát leginkább a villamos energia tárolásának megoldása segítené, ami egy radikális innováció: az energianet kiterjesztése a fogyasztókra. Ezzel a radikális rendszer-innovációval a villamos energiát decentralizáltan lehetne tartalékolni (kvázi raktározni). Az elvet már felfedezték. Valamikor azt hittük, hogy óriási kapacitású workstationt kell építenünk ahhoz, hogy a világmodellek futtatásának memóriakapacitását biztosítani lehessen. Aztán jöttek az asztali számítógépek, amelyeket hálózatba szerveztek és megoldódott a probléma: a létrejött memóriakapacitás minden képzeletet felülmúl, elég ha a Google nyújtotta lehetőségekre gondolunk. Ezt az analógiát lehetne használni az energiátárolás fogyasztókhoz történő decentralizálását illetően is.

A megújulóenergia-termelés egyik alapproblémája, hogy ez az energiatípus szétszórtan, viszonylag kis energiasűrűséggel áll rendelkezésre. A mai szélerőművek közül a legnagyobbak 5 MW kapacitásúak, de a néhány száz kW kapacitásúak a gyakoribbak. Csak akkor működnek, ha megfelelő a szél, és vannak olyan vidékek, ahol naponta nem több, mint 8-10 óráss ez az időintervallum, így teljesítményük ezen belül is ingadozik. A biomassza fűtésű erőműveknél a problémát a viszonylag alacsony fűtőérték okozza, emiatt nagy anyagtömegeket kell mozgatni, ezért a rendszer logisztikai költségei jelentősek. Ráadásul a biomasszával fűtött erőművek teljesítménye is csak korlátozottan szabályozható. A napelemek is csak akkor szolgáltatnak energiát, ha süt a Nap. A villamos energia esetében a csúcenergia értéke sokszorosa az alapenergia értékének. A nem szabályozható teljesítményű erőművek mellé, legyenek azok lignit vagy biomassza tüzelésűek, szél-erőművek, esetleg napelemekből álló erőművek, kell építeni egy szabályozható teljesítményű erőművet, pl. kombinált ciklusú erőművet, vagy meg kell oldani a villamos energia gazdaságos tárolását. Természetes talán, hogy a szakemberek rendszerint az energiatermelési kapacitások növelését, vagyis az erőműépítést szorgalmazzák, pedig érdemes volna megvizsgálni a tárolási oldalon fellelhető innovációs lehetőségeket. Azt gondolom, hogy a jelenlegi fejlettségünk szintjén már óriási tartalékok volnának felszabadíthatók a tárolás oldali radikális rendszer-innovációkkal.

A szakirodalomból jól ismert az energianet (4. ábra) (Wüstenhagen, 2004), de ebből eddig leginkább csak az energiatermelők igénybevételi sorrendjének a szabályozásával foglalkoztak. Az energiaelosztással foglalkozó központ dönt arról, hogy mikor melyik villamos energiatermelő (erőmű) milyen teljesítménnyel kapcsolódik a hálózatra. A „központ” nagyrészt arra törekszik, hogy végül a szolgáltatás biztonságos legyen és a lehető legkisebb költséggel tudják szolgáltatni a villamos energiát.

A „környezetbarát” energiafajták megjelenése, azok átvételének kötelezővé tétele ezt az optimalizálási feladatot már megzavarja. A villamosenergia-árak ennek következtében nyilván nőnek, és egyáltalán nem lehetünk abban sem biztosak, hogy az új „hálózat” környezetvédelmi előnyt jelent-e egyáltalán?



4. ábra. Az energianet kiterjesztése a fogyasztókra<sup>21</sup>

A szakemberek jól tudják, hogy amennyiben sikerülne megoldani a villamos energia megfelelő tárolását, kevesebb erőműre volna szükség, javulna azok kapacitáskihasználtsági mutatója, olcsóbbá válna az energia, és egyúttal javulnának a környezetvédelmi mutatók is. A 6. táblázatban az energia tárolására gyakran alkalmazott megoldásokat foglaltuk össze. Szinte csak egyetlen közös jellemzőjük létezik, hogy az alkalmazott megoldások általában jelentős környezeti terhet jelentenek. A táblázat bal oldalán felsoroltam néhány, az energia decentralizált és ezért környezetbarát megoldására szolgáló lehetőséget. Ezek a lehetőségek természetesen csak az energiatakarékosságon túli alternatívák és nem helyettesítik a takarékoskodást.

5. táblázat. Az energiátárolás centralizált, környezetidegen és decentralizált környezetbarát megoldási lehetőségei

ELFOGADOTT, DE NEM FENNTARTHATÓ MŰSZAKI MEGOLDÁSOK	RADIKÁLIS FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉSI INNOVÁCIÓ: AZ ENERGIATÁROLÁS DECENTRALIZÁLÁSA
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Magaslati víztározók, vízierőművek (pl. a Prédikálósziókra tervezett)</li> <li>▪ Hidrogén-előállítás és a kapcsolódó új infrastruktúra + üzemanyagcellák</li> <li>.....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Háztartások               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Villanyautó, aminek akkumulátorait akkor töltik, amikor van „szabad” és olcsó villamos energia</li> <li>– Mélyhűtők, amiket akkor „hűtenek”...</li> <li>– Hőtároló kályhák, amiket akkor fűtenek....</li> <li>– Légkondicionálók, amelyeket akkor kapcsolnak be, amikor...</li> </ul> </li> <li>▪ Közösségi fogyasztók               <ul style="list-style-type: none"> <li>– Hidroglóbuszok feltöltése vízzel</li> <li>– Takarmány-előkészítés stb...</li> </ul> </li> </ul>

Sokan jól ismerik az ún. éjszakai áramot, ami az éjszakai melegvíz-előállítással anyagi megtakarítást tesz lehetővé és segít elérni az energiarendszer jobb kihasználtságát. Az éjszakai áram bekapcsolását egy óra irányítja, és az éjszaka bizonyos időszakában teszi lehetővé az olcsóbb energia igénybevételét. Ezt az elvet lehetne kiterjeszteni az informatika segítségével, hiszen hosszabb-rövidebb időre napközben is és éjszaka is vannak a villamosenergia-rendszerben tartalékok, amiket ha hasznosítanánk, nagyon sok energiát takaríthatnánk meg. Képzeld el, hogy a család második, a városi közlekedésre szánt autója egy könnyű kis villanyautó, ami roppant egyszerű és környezetbarát. Csak akkumulátorokkal megy, és amikor áll a garázsban vagy a parkolóházban, bedugjuk egy olyan

<sup>21</sup> Wüstenhagen Rolf and Bilharz Michael (2004)

csatlakozóaljzatba, amit egy számítógép távirányítással olyankor helyez áram alá, amikor van olcsó energia a rendszerben. Az akkumulátort több részletben csak akkor töltik, amikor az alaperőművek elegendő teljesítményt képesek szolgáltatni. Ennek az energiának a nagy része jelenleg elvész, mert nem tudjuk hasznosítani. De nyilván számos más lehetőség is adódhatna. Például a mélyhűtőnk, sőt bizonyos határok között a közönséges hűtőszekrények is ebbe a kategóriába tartozhatnak. Miután a hideget tudják tartani egy darabig, akkor hűthetnénk ezeket, amikor van szabad energia. Könnyen belátható, hogy a légkondicionálásban is lehetne hasonló tartalékokat találni, és a példákat még hosszan sorolhatnánk. Az energiatárolás megoldása egy hatékonyabb és egyúttal klímabarátabb energiagazdaságot eredményezne. Az igazi megtakarítást ez esetben az jelentené, hogy nem kellene annyi erőművet építeni, és amiben tárolnánk az energiát, a fizikai állapotát tekintve nagyrészt már megvan, csak kevés szellemi termék (néhány szoftver) hiányzik ahhoz, hogy működjön. A TV-n már olyan filmet nézek, amelyet akarok, mert a telefonvonalon keresztül letölthetem a megfelelő filmet és elküldik érte a számlát. Ez a rendszer működhethet az energiarendszert illetően is.

A megújuló energiatermelés és az energiatárolás decentralizálásának összekötése mint radikális rendszer-innováció, feloldaná a kényszerházasság kreálta boldogtalanságot.

### Felhasznált irodalom

- Anderson, D. (2006): 'Costs and Finance of Carbon Abatement in the Energy Sector', Stern Review.
- Corral, C. M. (2002): Environmental Policy and Technological Innovation. Edward Elgar,
- Craig R. Allen (2007): Understanding Resilience in Working Agricultural Landscapes Nebraska Cooperative Fish and Wildlife Research Unit Climate Change Workshop 2007
- Dinya László (2007): Fenntartható energiagazdálkodás - ökoenergetika („Ma&Holnap”, VII. évf., 2007/3.sz., 26-29. p.) Directorate-General for Research Directorate Energy 2005 E-mail: [rtd-energy@ec.europa.eu](mailto:rtd-energy@ec.europa.eu) Internet: <http://ec.europa.eu/research/energy/>
- Gabriela Kütting(2004):Globalization and the environment:greening global political economy SUNY Press,2004 p.165
- Gyulai Iván(2008): A biomassza dilemma (MTVSZ, 2008/1. sz., 1-73. p.)
- Harold M. Hubbard:The Real Cost of Energy, Scientific American 1991.april
- Intergovernmental Panel on Climate Change (2005), Carbon Dioxide Capture and Storage.
- International Energy Agency (2006a): World Energy Outlook 2006.
- Jackson Tim (2008): Prosperity without growth? The transition to a sustainable economy Economics Commissioner Sustainable Development Commission
- Korhonen, Jouni and Seager, Thomas P. (2008): Beyond Eco-Efficiency: a Resilience Perspective *Business Strategy and the Environment* *Bus. Strat. Env.* 17, 411–419 (2008) Published online in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com) DOI: 10.1002/bse.635
- Kyle Althoff, Cole Ehmke, and Dr. Allan W. Gray (2004): Economic Analysis of Alternative Indiana State Legislation on Biodiesel Purdue University Center for Food and Agricultural Business Department of Agricultural Economics
- Llewellyn John:The Business of Climate Change (2007) february
- Lomborg, B. (2001): The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World, Cambridge University Press.
- Microfinance and renewable Energy (2004) Investing in a sustainable future Wuppertal Institute for Climate, Environment and Energy Editorial Staff: Dr. Holger Wallbaum, Carmen Dienst, Dr. Manfred Fishedick, Willington Ortiz
- Mulder, I. (2007): Biodiversity, the Next Challenge for Financial Institutions? Gland, Switzerland: IUCN. xiv + 60pp.
- Nordhaus, W.D. (2006): 'The "Stern Review" on the Economics of Climate Change', National Bureau of Economic Research
- Shaw, J. (2006): 'Fueling our Future', Harvard Magazine, (May-June 2006), pp. 40-48.
- World Energy Technology Outlook 2050– WETO H2 EUROPEAN COMMISSION
- Walker Brian (2005): A Resilience Approach to Integrated Assessment IAJ The Integrated Assessment Journal Bridging Science & Policy Vol. 5, Iss. 1 (2005), Pp. 77–97
- Walker Brian: SUSTAINABLE DEVELOPMENT THROUGH A RESILIENCE APPROACH TO MANAGEMENT AND GOVERNANCE CSIRO Sustainable Ecosystems The Resilience Alliance (www.resalliance.org)
- Wolfenden John, Evans Michael, Essaw David, Johnson Fiona, Sanderson Andrew, Starkey Glen and Wilkinson Bill (2007): Resilience Management A Guide for Irrigated Regions, Communities and Enterprises January 2007 Cooperative Research Centre for Irrigation Futures Technical Report No. 01/07
- Wüstenhagen Rolf and Bilharz Michael (2004): Green Energy Market Development in Germany: Effective Public Policy and Emerging Customer Demand IWOe Discussion Paper No. 111 June 2004 University of St. Gallen Institute for Economy and the Environment (IWOe-HSG) Tigerbergstrasse 2 CH-9000 St. Gallen, Switzerland
- Harnos Zsolt, Gaál Márta, Hufnágel Levente (2008): Klíma-változásról mindenkinek BCE kertészettudományi kar Matematika és Informatika tanszék Budapest

## A KLÍMAVÁLTOZÁS GAZDASÁGI, TÁRSADALMI HATÁSAINAK ELEMZÉSE

**Dr. Szlávik János**

MTA doktora

tanszékvezető, egyetemi tanár

*Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem*

### 1. Az üvegházgáz (ÜHG) kibocsátás csökkentés gazdasági, társadalmi eszközei

Az üvegházgáz-csökkentés közgazdasági-piaci eszközeit tekintve fontos megkülönböztetni a **piac kínálati** és a **keresleti oldalát**, továbbá az üvegházgázokat semlegesítő oldalt. (Az üvegházgáz-csökkentés eltérő megoldásainak egy rendszerét mutatja a 1. táblázat.)

1. Energiakínálat
– a termelés hatékonyságnövelése
– a megújuló erőforrások arányának növelése
energiahordozók
élőmunka
2. Energiakereslet
– fogyasztási hatékonyságnövelés
– ágazati hatás
3. Nyelők
– erdők
– biomassa

#### 1. táblázat: Az üvegházgáz csökkentés útjai

##### 1.1. Energiakínálat

Az energiatermelés hatékonyságnövelésére számos műszaki megoldás született (ezeket a publikációk és híradások hosszú sora ismertette). A gyakorlati megvalósítás azonban nagymértékben függ attól, hogy milyen viszonyban vannak egymással a hatékonyságot növelő beruházások költségei és a folyó energiatermelési költségek. Amennyiben az energiaárak alacsonyabbak, gyakran nem gazdaságosak az energia hatékonyságot növelő beruházások. Az energiatermelés ugyanis a többi termelő ágazathoz képest sajátos helyzetben van. Addig, amíg pl. egy számítógépgyártat vagy háztartási eszközöket gyártó céget a piaci verseny rákényszerít arra, hogy a termékét fejlessze és ennek érdekében beruhozzon, addig az energiát tekintve a fejlesztéssel a végtermék nem sokat változik. (Természetesen ez bizonyos határokon belül értendő, ld. pl. ólmozott-ólmozatlan benzint.)

A megújuló energiaforrások aránya Magyarországon az EU átlaghoz képest is alacsony, amelynek komplex gazdasági érdekeltiségi okai vannak.

A klímaváltozás kapcsán is alkalmazni kell az élőmunkát, mint egy sajátos erőforrást. Az olvasó felteheti a kérdést, hogy miért szerepel az **élőmunka** az energia kínálati oldalán.

Az ok az, hogy az élőmunka, mint gazdasági tényező, a megújuló erőforrások közé tartozik, és amennyiben a gazdasági fejlesztéseknél az élőmunka aránya növekvő, az kettős pozitív hatással bír. Az egyik hatás környezeti hatás. Az élőmunka, az emberi munkaerő gazdasági felhasználása ugyanis nem-megújuló anyag- és energiafelhasználást vált ki, és ennyiben pozitív környezeti hatású, másrészt viszont a munkanélküliség csökkenése pozitív társadalmi hatás. (Az, hogy az élőmunka újrateherelésének milyen az anyag- és energiaigénye, már az energiakereslet témakörébe tartozik.) Napjainkban az élőmunka költségeit jelentősen megterhelik a ráakódott adók és járulékok. Ezeknek a terheknek az átstrukturálását kezdték el a 90-es években a skandináv országokban. Az energiaadó – szénadó bevezetésével és az élőmunka terheinek csökkentésével az említett kettős pozitív hatást kívánták és kívánják elérni. Hasonló irányú lépésekbe kezdett Németország is. Hasonló törekvések indultak el Magyarországon is. A törekvés reményt keltő, az eredményt viszont még csekély.

Az élők munkája a relatív alacsony bérszínvonal mellett Magyarországon túladóztatott ill. járulékokkal jelentősen megdrágított. Többek között ez is akadályozza annak, hogy pl. a mezőgazdaságban nagyobb mértékben elterjedjenek, több élők munkáját, de kevesebb energiát és egyéb anyagokat felhasználó természetbarát technológiák.

A klímaváltozással összefüggésben a mezőgazdaság általában csak, mint kárt szenvedő kerül szóba. Fontos szempont azonban az, hogy az energiatermelés által kibocsátott 43 %-os üvegházgáz-kibocsátás után 13 %-os kibocsátással a második legnagyobb ÜHG forrás a **mezőgazdasági talajok N<sub>2</sub>O kibocsátása**. A megoldás szempontjából ez is kiemelten kezelendővé teszi az agrár-környezetvédelmi program megoldásait.

## 1.2. Energiakereslet

Az üvegházgáz-csökkentés közgazdasági kezelésére a kínálati oldal mellett meghatározó a **keresleti oldal** menedzselése. Addig, amíg a terméket vagy szolgáltatást gyártók és kínálók érdeke az eladott árutömeg és a benne realizálódó profit dinamikus növelése, a vevői oldal érdeke szükségleteinek mind kevesebb költséggel való kielégítése.

Az energiával kapcsolatos fogyasztói szükségletek azonban nem közvetlenül, hanem termékek közvetítésével kerülnek kielégítésre. Ily módon nagyon fontos a fogyasztói igényeket a piaci keresleten keresztül kielégítő termékek energiahatékonyasága.

	Gépkocsi mérőföld/gallon üzemanyag	Lakás 1000 Joule/m <sup>2</sup>	Hűtőszekrény kWh/nap	Gázkazán millió Joule/nap	Légkondicionáló kWh/nap
Átlagos modell	18	190	4	210	10
Új modell	27	110	3	180	7
Legjobb modell	50	68	2	140	5
Legjobb prototípus	77	11	1	110	3

**2. táblázat: Az energiahatékonyaság javításának lehetőségei**  
Forrás: Tietenberg: *Environmental and...*, 564. old.

A 2. sz. táblázatból láthatjuk, hogy az energiahatékonyaság növelésében óriásiak a lehetőségek. A lakással összefüggő energiafelhasználásban pl. az átlagos modell és a legjobb prototípus között több, mint tízszeres a különbség.

Ez a terület az üvegházgáz-csökkentés szempontjából különösen fontos, hiszen a háztartások energiafelhasználása egyre jelentősebb tényező. A klímaváltozással összefüggő egyre melegebb nyarak pl. Európában is megnövelték az utóbbi időben a lakások klimatizálása iránti igényt. Az utóbbi években több országban is előfordult, hogy a lakosság villamos energiafogyasztási csúcsa nem valamelyik téli hónapra, hanem nyárra esett.

## 1.3. Ágazati hatás

Az üvegházgáz-csökkentésben élen járó Európai Unió felbecsülte, hogy az egyes ágazatok hogyan járulnak hozzá a vállalt 8 %-os csökkentés valóráváltásához. Az eredményt a 3. táblázat mutatja.

CO <sub>2</sub> egyenérték (Mt)	1990	2010	Növekedés
Energiaellátás	1421,7	1276,6	-10,2 %
Ipar	757,1	686,1	-9,4 %
Közlekedés	753,1	1098,2	45,8 %
Háztartások	447,5	440,0	-1,7 %
Szolgáltatások (magán és köz)	175,6	188,9	7,6 %
Mezőgazdaság	417,0	397,6	-4,7 %
Hulladék	166,4	137,3	-17,5 %
Összesen	4138,3	4224,8	2,1 %

**3. táblázat: Az üvegházgáz kibocsátás változásának becslése 1990-2010 között az EU-ban**  
Forrás: *Az EU fenntartható fejlődés stratégiája*



A táblázat azt a meglepő eredményt mutatja, hogy az EU-ban a várt csökkenés helyett 2010-re 2,1 %-os üvegházgáz-növekedés várható. Ezt a növekedést alapvetően a közlekedés 45,8 %-os üvegházgáz-kibocsátásnövekedése okozza.

Igen érdekes ezzel kapcsolatban az alábbiakban idézett osztrák autókлуб reagálása:

– A Verkehrsclub Österreich (VCO) 2010-ig klímavédelmi programjával 7,5 millió tonnával kívánja csökkenteni a közlekedés széndioxid kibocsátását. A program az adóztatás ökológiai szempontok szerinti módosítását, az átlagos üzemanyag-fogyasztás csökkentését és a tömegközlekedésben résztvevő utasok számának növelését irányozza elő. Amennyiben azonban minden marad a régiben, a széndioxid kibocsátás megháromszorozódásával kell szembenézni az 1990-es szinthez képest.

„A közlekedés a legnagyobb széndioxid kibocsátó forrás, ennek ellenére mindenki úgy tesz, mintha a klímavédelemhez semmi köze nem lenne” – jelentette ki Wolfgang Rauh a VCO kutatóintézetének képviselőjében. Ösztönzés nélkül ezen a helyzeten nem lehet változtatni. A gépjármű adóztatás egész rendszerét a fogyasztás figyelembevételével kellene átalakítani. Az alacsonyabb fogyasztás alacsonyabb adót, a magasabb fogyasztás magasabb adót kellene, hogy maga után vonjon. A VCO javaslata szerint a benzin minden litere után hét cent, a dízel után pedig tíz cent klímavédelmi hozzájárulást kellene fizetni.

Ausztria csak úgy lesz képes teljesíteni klímavédelmi vállalásait, ha ösztönzi a tömegközlekedési eszközök használatát, illetve a kerékpáros közlekedést „A tömegközlekedési eszközöket csak akkor veszik majd igénybe többen, ha gyarapodik a járatok és a csatlakozások száma és javul a szolgáltatás minősége” – jelentette ki Rauh. (*APA – Bécs Ismertető: MTI – Környezetvédelmi Hírlevél, 2005.01.26.*) Az osztrák példa is azt mutatja, hogy az üvegházgáz-csökkentés szempontjából elhanyagolt közlekedés átalakítása nélkül a probléma csak nagyon nehezen oldható meg. Hazánkban a közlekedés a 3. legnagyobb üvegházgáz-kibocsátó. Magyarországon is elkészült a Hosszú távú Közlekedéspolitikai Konceptió. Munkatársaimmal elvégezve a dokumentum (és a hozzá kapcsolódó programok) stratégiai környezeti vizsgálatát, azt állapítottuk meg, hogy a Konceptió az elvi szintet nézve szerepelteti a „fenntartható fejlődést”, mint stratégiai cél meghatározást, és ehhez kötődve biztató célok találhatóak a tömegközlekedés és a közút fejlesztésére vonatkozóan. A programok és a finanszírozás szintjén azonban a célok nem nyernek realitást, és dominánsan előtérbe kerül az autópálya fejlesztés és a közúti gépjárműforgalom növelése. Az üvegházgáz-csökkentéssel pedig a dokumentumok a még koncepció szintjén sem foglalkoznak. Látva az EU-s táblázatot és az osztrák példát, a hiányosság még szembetűnőbb.

## 2. Az ÜHG kibocsátás csökkentésére és az alkalmazkodásra vezető intézkedések hatásai

A legtöbb országban, így Magyarországon is lehetőség van zéró társadalmi költségű intézkedések bevezetésére. Az éghajlatváltozás ésszerű kezelése a megelőzési, alkalmazkodási és ismeretbővítési intézkedések és beavatkozások kombinálásával érhető el. A stratégiáknak kettős feltételnek kell megfelelniük: egyrészt szembe kell néznünk az elhamarkodott intézkedések gazdasági kockázatával, másrészt számolni kell a késlekedés kedvezőtlen hatásaival is. A megelőzés összefügg a technológia átadás előtt álló akadályok lebontásával, a pénzügyi eszközök mozgósításával, az ország kapacitásfejlesztésének támogatásával, valamint mindazon lehetőségekkel, amelyek a viselkedési mód megváltozását és a technológiai lehetőségek kiaknázását segítik elő. A megelőzési stratégia nemzeti szintű megválasztása a költség-hatékonysággal kombinálva más szempontokat (például költségvetési érdekeket) is előtérbe helyezhet. Az intézkedések megválasztása összefügg a kormányok környezetvédelmi törekvéseivel, mint például más (nem üvegház-gáz) kibocsátások csökkentése, az erdőszűcség növelése, illetve az egyes térségekre és közösségekre gyakorolt hatások kezelése.

Az üvegházhatású gázok kibocsátásának mérséklése mind technológiai, mind gazdaságossági szempontból kivitelezhető. Jelentős kibocsátás-csökkentés valósítható meg az energiatermelő és ellátó rendszerek technológiai elavulását követő új beruházások kapcsán, elsősorban a távhőszektorban és a kapcsolt hő és villamos energia termelés területén.

A növekvő energiahatékonyság és a csökkenő üvegház-gáz kibocsátás követelménye az energiatermeléstől a felhasználásig terjedő szolgáltatási lánc kiépítését teszi szükségessé. A hathatós kibocsátás-csökkentés szempontjából különösen kritikus az energiahatékonyság javítása, a kutatások folyamatos és jelentős támogatása, illetve az alternatív energiaellátó technológiák fejlesztése és elterjesztése. Számos fejlesztés alatt álló technológia piacra jutását és versenyképességét kezdetben

célszerű támogatással megalapozni. A szén-nyelők megóvása és megerősítése a megelőzési stratégiák lényeges és többnyire költség-hatékony elemét képezik. Bár a szén-dioxid – a fotoszintetizáló erdei biomassza segítségével történő – megkötésének költsége széles sávban változhat, más megelőzési intézkedésekkel összevetve e lehetőség versenyképes lehet. Az erdőtelepítés közvetlen és közvetett hasznai ellensúlyozhatják a költségeket.

Az éghajlatváltozás megelőzésének egyik leghatékonyabb eszköze az **energiahatékonyság javítása** (mind a termelést, mind a felhasználást tekintve). Nagy veszteségek vannak és ezért költséghatékony módon komoly megtakarítások érhetők el az energiafogyasztás hatékonyságának növelésében. A kereskedelmi költségek alapján „win-win” megoldások gyakran azért nem valósulnak meg, mert az érintett lakosság jövedelmi helyzete olyan, hogy a kezdő tőkét még a számára legelőnyösebb megoldásba sem tudja befektetni. (Ebben az esetben ajánlható az állami garanciával finanszírozott megosztott banki hitel és egyéb tőkeemelölegetés.) Az elkövetkező két-három évtizedben az energiahatékonyság 10-30 %-os javítása valószínűsíthető meg minimális társadalmi költséggel. Hosszabb távon az energiahatékonysági potenciál még ennél is magasabb lehet. Hazánkban az energiafelhasználás költséghatékony mérséklésére számos lehetőség kínálkozik, azonban ezek megvalósíthatósága nagyban függ a gazdaságpolitika és a műszaki fejlesztés irányvonalától, illetve a fejlesztésekhez szükséges működő tőke beáramlásától. Amennyiben a kibocsátás-csökkentés politikai eszközeként szén- vagy energia/szén adó kerül bevezetésre, lényegesen növekedhetnek az állam adóbevételei, melyek újraelosztása alapvetően meghatározza a megelőzés költségeit.

Amennyiben az előbbieken leírtak megvalósulnak (és a számításaink azt bizonyították, hogy azok gazdaságilag is megvalósíthatóak), az üvegházgáz-kibocsátás csökkentésével oly módon szolgálhatjuk a globális fenntarthatóságot, hogy az a „jelen generáció” jóléti potenciálját is növelheti.

A főbb megállapításokat a tanulmány zárásaként a 4. és 5. táblázatokban foglaltam össze.

**4. sz. táblázat: Az ÜHG kibocsátás csökkentésére és az alkalmazkodásra vezető intézkedések gazdasági hatásai**

Gazdasági folyamatok	Csökkentés/Mitigáció	Alkalmazkodás/Adaptáció
Gazdasági növekedés	- Átlagos költség a GDP 1 % (szórás (-2)%-(+5)% (világátlag) - Magyarországon 2020-25-ig mérhetően szerény GDP növekedési hatás	- Energiahatékonyság növekedés (termelés de főképp fogyasztás) 2025 után GDP növekedés csökkentő hatás. De! nőhetnek a jóléti mutatók pl. ISEW, GPI
Gazdasági egyensúly - költségvetés	- A szén ára (társadalmi költsége 85 USD/tonna) 2,5 trillió USD bevétel (világ) költségvetési bevétele növekedés szerkezet átrendeződés, az élők munkaterhek csökkentésére a megújuló átmeneti támogatására	- A valós társadalmi költségeken történő árazás (pl. közlekedés) csökkenti a költségvetési kiadásokat, költségvetési egyensúlyjavulás
- nemzetközi	- fosszilis energiaimport központúság esetén egyensúlyromlás - fokozott megújuló energiátámogatás esetén várhatóan semleges hatás	- Magyarország megújuló energiakapacitásának kihasználása csökkenti az energiaimportot – pozitív hatás
Foglalkoztatás	- A szén társadalmi költségű árazása esetén (élők munkára való pozitív hatás) foglalkoztatás-ösztönző hatás	- A valós társadalmi költségek érvényre juttatása relatíve olcsóbbá teszi az élők munkát és növeli a foglalkoztatottságot
Energiaellátás-biztonság	- Első öt évben ellátásbiztonság romlás - A szén árazással összefüggésben (megújuló, élők munka) javulhat az ellátásbiztonság	- Az energiarendszerek regionálisan lebontottak és összehangoltak, a K+F növeli az energiahatékonyságot, ami növeli az energiabiztonságot (virtuális erőműrendszerek). Jelentős hasznok az innovációból. Egyre több mitigációs technológia válik költséghatékonyá
Technológia politika	- Az új technológiák az első időszakban drágábbak a hagyományosnál (tanulási görbe)	- Az új technológiák (energiatermelés, felhasználás) tömeges elterjesztése az új technológia költségeit a hagyományos technológiák költségei alá viszi. A fizetési mérleg egyensúly szempontjából fontos Magyarországnak bekapcsolódnia a technológiák fejlesztésébe és gyártásába.

Forrás: Saját szerkesztés



Társadalmi folyamatok	Csökkentés/Mitigáció	Alkalmazkodás/Adaptáció
Emberi egészség	- A hőhullámok következtében az egészségügyi veszteségek elérhetik a GDP 0,5 – 1 %-át	- A klímaváltozás várható hatásaihoz való hatékony alkalmazkodás csökkentheti az egészségügyi károkat
Társadalmi, politikai biztonság	- Az energiaárak emelkedése miatt konfliktusok kiéleződése a lakosság és a kormányzat között - A szén társadalmi költségének érvényesítése következtében konfliktusok az energiatermelők és a kormányzat között - Nyomás a szén társadalmi költségének felpuhítására	- Az energiahatékonysági programok elindítása (költségvetési támogatással) csökkenti a társadalmi konfliktusokat és hosszú távú érdekezéseket teremt a lakosság és a kormányzat között.
Migráció	- 2050-re 200 millió ember kitelepítése a tengerszint emelkedése miatt. - Magyarország érintett lehet mint befogadó	- A hatékony alkalmazkodás eredményeként nem várható jelentősebb elvándorlás
Regionális különbségek	- A bioüzemanyagok arányának növelése némileg csökkenti a vidéki elvándorlást. - A nagyüzemi technológiák kevés élőmunkát igényelnek, így észlelhető foglalkoztatás-növekedés nem várható	- Az energiahatékonyság növelése, az élőmunkaterhek csökkentése 2015 – 2020 körül megnövelheti az agrár-környezetvédelmi programok gazdaságosságát, a vidéki lakosság helybenmaradását

**4. sz. táblázat: Az ÜHG kibocsátás csökkentésére és az alkalmazkodásra vezető intézkedések társadalmi hatásai**

Forrás: Saját szerkesztés

**Irodalomjegyzék**

- Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia (Munkaváltozat) KvVM 2007.  
 Stern jelentés: az éghajlatváltozás közgazdaságtana (2006)  
 Szembeszállás a klímaváltozással ENSZ- SigmaXi 2007 február  
 VAHAVA tanulmányok és jelentések KvVM – mTA Bp. (2004-2007)  
 A Magyar Közlekedéspolitikai Stratégiai Környezeti Vizsgálatáról, Fleischer T.- Szlávik J. Kutatási Jelentés, GKM, 2004. Közreműködők: Baranyi R.- Branner F. – Füle M. – Kósi K.- Nagypál N. – Pálvolgyi T. – Princz-Jakovics T.- Szlávik P.  
 MTI Környezetvédelmi Hírlevél (APA-Bécs) 2005. 01.26.  
 Dócsné Balogh Zsuzsanna: A költség-haszon, a költség-hatékony és értékelemzés alkalmazása a kármentesítés során. KvVM, Budapest 2002.  
 Kerekes Sándor: Tények és kérdőjelek a hazai környezetvédelemben. Info Társadalomtudomány, 52. szám, 2001.  
 Láng István; Csete László; Jolánkai Márton: Az agrárágazatok klímaváltozáshoz való alkalmazkodási stratégiájának áttekintése. (VAHAVA Projekt) 2005. febr. Budapest  
 Markandya, A: Az üvegházhatásért felelős gázok korlátozásának közvetlen költségei és hasznai. 1997. UNEP  
 Szlávik János: Fenntartható környezet- és erőforrás-gazdálkodás. KJK-Kerszöv, Budapest, 2005.  
 Tietenberg, Tom: Environmental and Natural Resource Economics (6. Edition), Affison Wesley, New York, 2003.  
 Ürge Vorsatz; D.; Szlávik J.; Pálvolgyi T.; Füle M.: Fenntartható energiagazdálkodás és környezetvédelem. UNEP/GEF 2002 felhasználásával

## PARADIGMAVÁLTÁS AZ ÉLETCIKLUS SZEMLÉLETBEN

*Tóthné Szita Klára*

Közgazdaságtudomány kandidátusa, tanszékvezető egyetemi docens  
*Miskolci Egyetem*

### **Absztrakt**

Az életciklus szemléletben való gondolkodás kezdetben a termékek környezeti hatásának vizsgálatára korlátozódott. Bár kezdetektől igaz, hogy az LCA döntéstámogatás eszköze, de ez kevés kivételtől eltérve a gyakorlatban többnyire csak vállalati termékfejlesztésekre korlátozódott. A több mint másfél évtizedes gyakorlat után most paradigmaváltásról beszélünk az életciklus szemléletű gondolkodásban. Egyrészt az alkalmazási terület bővüléséről van szó, új módszertani elemek kidolgozásáról, másrészt a politikai döntéshozói folyamatba való erőteljesebb integrálódásról. Az LCA fejlődésében és elterjedésében jelentős áttörést mutat, hogy politikai szintre emelkedett az „LCA thinking”. Hogyan is néz ki ez az EU-ban? Érdekes áttekinteni azt a listát, ami az életciklushoz kapcsolódó EU politikai koncepciókat tükrözi (Pl.: az EU LCA platformjára épített EU JRC-hoz kapcsolódó keretpolitikák, a fenntartható fogyasztás és termelés akció tervek, a hulladék megelőzésére és újrahasznosítására vonatkozó tematikus stratégia, az erőforrások fenntartható használatának tematikus stratégiája, az integrált termékpolitikára épülő kommunikációk). Emellett olyan specifikus eszközök is vannak, amelyeknek alapeleme az életciklus szemlélet. Ide sorolható a technológiák fenntartható hatásvizsgálata, az öko címke és EMAS szabályozás, a hulladék keretirányelv, az energiaigényes termékek környezettudatos tervezése, környezeti technológiák akció terv, a stratégiai környezetvédelmi hatásértékelés direktívája, amely nemzeti bevezetésre vár. A sor folytatható, hiszen felfedezhető az EU 7 keretprogram kapcsolódása az LCA-hoz a hulladék gazdálkodás és a nanotechnológia területén. A tanulmány a nemzetközi szakirodalom alapján áttekinti azokat az eredményeket, ami az utóbbi években az életciklus szemlélet alkalmazásának köszönhető, bemutatja módszertani fejlődést jelentő új kutatási irányokat, a feltörekvő technológiákra történő alkalmazást, a fenntarthatóság értékelésére történő adaptálást, valamint az életciklus költség és a társadalmi életciklus-elemzést.

### **Rövid történeti áttekintés**

Az életciklus-elemzés a termékekkel, szolgáltatásokkal vagy folyamatokkal kapcsolatos környezeti terhelések értékelésének módszertana. Alapelve, hogy a környezeti hatásokat nem csak egyetlen fázisban - például a termelés vagy a fogyasztás során -, hanem a "bölcstől a sírig", azaz a termékek és szolgáltatások összes életszakaszában figyelembe kell venni. A 90-es évek második felétől a teljesítmények értékelésében egyre szélesebb körben kezdték alkalmazni az életciklus elemzést a fenntarthatósági kritériumok meghatározásában, amely egyaránt használható a mezőgazdaságra, az iparra, az elosztásra, a fogyasztásra, sőt a hulladékok kezelésére is, amennyiben a megfelelő adatok rendelkezésre állnak. Az életciklus gondolkodásban már a kilencvenes évek közepén elindult egy új irány, amit paradigmaváltásnak is nevezhetünk, hiszen az életciklus értékelést, mintegy szisztematikus ellenőrzésként alkalmazzák a termékekre, ugyanakkor egy olyan gondolkodás meghonosodását is jeleneti, amely a termékek fejlesztésénél is folyamatosan életciklus szemlélet alapján választja ki a megfelelő alternatívákat. Az életciklus-elemzés, mint környezeti menedzsment eszköz egyaránt képes termékek, folyamatok vagy bármely emberi tevékenység bölcstől a sírig illetve a nyersanyag kitermeléstől a végső lerakásig tartó környezeti hatásának azonosítására és számbavételére. Az életciklus-elemzést különböző ipari területeken, a kutatásban és a politikák alakításában is széles körben alkalmazzák (*Allwood et al., 2008*). Néhány LCA alkalmazás környezeti fenntarthatósági indikátorokat is magába foglal, méri a termékek és technológiák fenntarthatósági teljesítményét, képes azonosítani a legdominánsabb vagy legkritikusabb életszakaszt, amely a fejlesztési folyamatok kiindulópontját jelentheti. Az életciklus értelmezése termék, technológia szolgáltatás környezeti hatásértékelésénél egyaránt hasznos.



1. ábra: Az életciklus értelmezése

Forrás: saját szerkesztés

Az életciklus-elemzés módszertani fejlődéséhez az elmúlt 15 évben számos kutatási projekt járult hozzá, az értékelési módszerek finomodását, bővülését, és a szabványosítási folyamat elindítását mozdítva elő. Bár ezek alapvetően természettudományos megközelítésű vizsgálatok voltak, számos elemzésben a társadalmi kontextus is megjelent. Az utóbbi években a fenntarthatóság kérdésének hangsúlyosabbá válásával elterjedt a három pillér (gazdasági, társadalmi, környezeti) együttes vizsgálata. Így kézenfekvő az életciklus-elemzés összekapcsolása a gazdasági és társadalmi indikátorokkal egy multidimenzionális mérési módszer kialakítása érdekében. Mindez közelebb visz bennünket a fenntartható fejlődés méréséhez és megvalósíthatóságához is, különösen, ha emellett újfajta öko-hatékonysági mutatókat is számításba veszünk.

*A kutatások igazolták, hogy az életciklus-szemléletű problémakezelés nemcsak a környezeti hatások, a környezeti teljesítmény, az élelmiszerbiztonság meghatározásában fontos, de lehetőséget teremt öko-hatékonysági mérésekhez is. Sőt az IO-LCA továbbfejlesztésével, ha az anyag- és energiaáramok dinamikus mozgását összekapcsoljuk a gazdasági adatokkal, az LCA lehetőséget teremt a gazdasági teljesítmények különböző szintre vetített, komplexebb, újfajta ökonometriai megítéléséhez is (Tóthné Szita, 2007).*

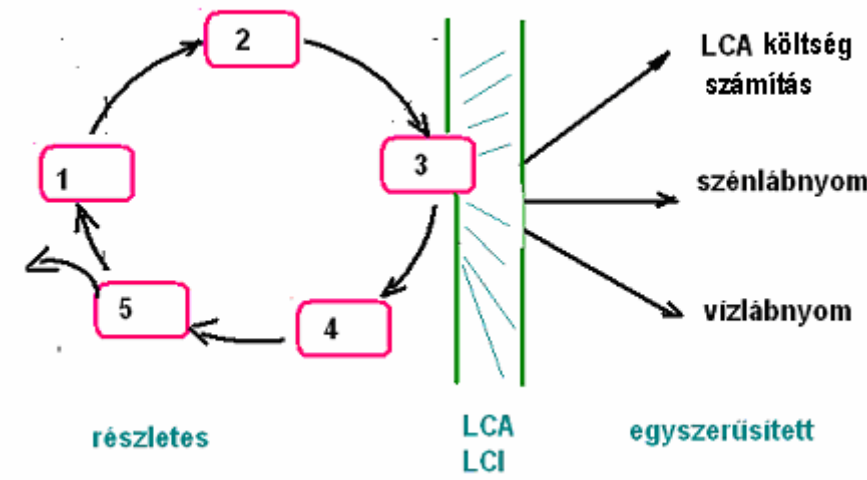
### Az életciklus gondolkodás

Az életciklus gondolkodás kiterjesztése erőteljesebben csak a Johannesburgi Föld csúcs után 2002-től jelent meg, az AGENDA 21 hatékonyabb megvalósítása érdekében. Az életciklus gondolkodás a teljes életciklushoz kapcsolt hatások több oldalú vizsgálatára irányul, az életciklus értékelés (LCA), az életciklus menedzsment (LCM), az életciklus költségszámítás (LCC) vagy éppen a környezeti design (DfE) segítségével. A legfontosabb változás a korábbi gyakorlathoz képest az LCA módszertani kérdéseinek egységesítése, a viták tisztázása, hogy a fogyasztás és termelés kritikus kérdései jobban felszínre kerüljenek. Ez a fajta életciklus gondolkodás az ENSZ Környezet és Fejlesztés Programja (UNEP) és a Toxikus Környezeti Kémiai Anyagok Társasága (SETAC) által elindított életciklus kezdeményezés egyik fókuszpontját jelenti (Fava et al., 2008).

Az életciklus elemzés adatokat szolgáltat a környezettudatos terméktervezéshez, a (környezeti) termék nyilatkozatokhoz, vagy a környezetbarát termékvédjegyekhez. A fenntartható termelést segítő eszközök - mint pl az életciklus-elemzés és a környezettudatos terméktervezés (DfE) - elsődleges célja, hogy segítséget nyújtsanak a termelők számára a környezetbarát termékek tervezésében és előállításában (Karlsson, Ruttrupp, 2006).

Az öko-dizájn (eco-design) a hagyományos terméktervezéssel ellentétben egy tágabb, a környezeti elemeket és hatásokat (toxicitás, lebomlási sebesség, újrahasznosíthatóság) is tekintetbe vevő terméktervezési folyamatot jelent. Így a tervezők nem csak a klasszikus termelési és használati életciklusokat veszik figyelembe, hanem a termék (vagy szolgáltatás) előállításához szükséges nyersanyagok kitermelésének, feldolgozásának, az előállítási helyre történő szállításnak, a termék használatának, valamint az életút végi hulladék kezelésének fázisait és környezeti hatásait is. Az öko-dizájn célja a termékek környezeti hatásainak csökkentése azok teljes életciklusa során. Az új gondolkodás segítségével nem csak a termék környezeti hatásai csökkennek, hanem a költségek is, ami a hatékonyság és a versenyképesség növelését is eredményezheti. A termékek életciklusát megfigyelve számos gazdasági és környezeti fejlesztési lehetőséget találhatunk, beleértve a gyártás és a használat fázisát ugyanúgy, mint az életciklus végét jelentő hulladékhasznosítást.

Ebben a tervezési folyamatban az életciklushoz kapcsolódó leltár és elemzés a költség számítást, az ökológia illetve szénlábnyom és a vízlábnyom számítását is megalapozza. Ezzel sokkal komplexebb összefüggéseiben értékelhető az adott eset, ami megkönnyítheti a döntést.



2. ábra: Az öko-dizájn kapcsolódása az életciklushoz

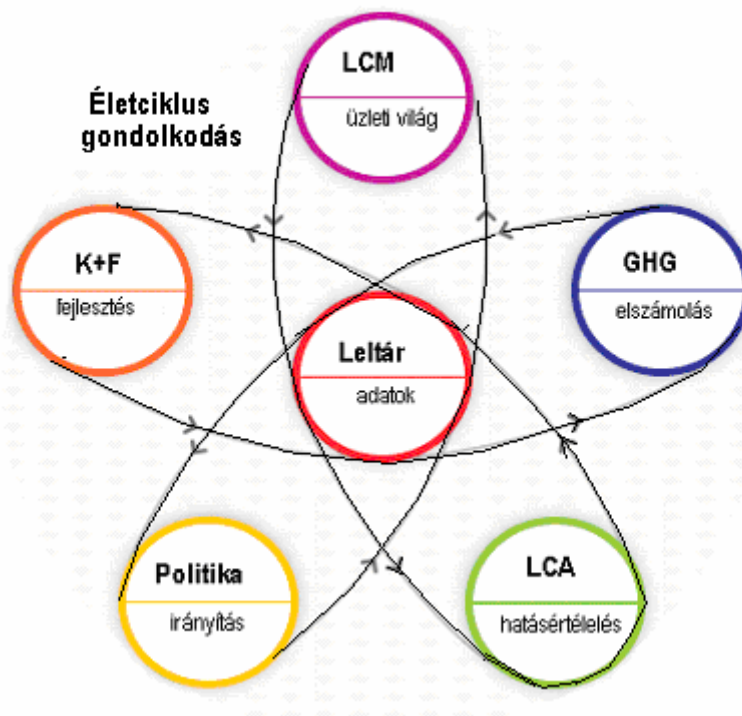
Forrás: saját szerkesztés

Amikor Hauschild, J. et al. (2008) a fenntartható termelés helyzetét és perspektíváját az LCA és az életciklus gondolkodás szemszögéből vizsgálták, megállapították hogy a DfE elterjedésében meghatározó szerepe van/volt az LCA-nak, és bizonyos termékek esetében az mind az öko-hatékony megoldások mind a gazdasági hatékonyság javulását elősegítették. Érdekes módon különösen sikeres példák találhatók az építészet területén, ahol olyan információs rendszerek adatbázisok is rendelkezésre állnak, amelyek leegyszerűsítik a környezetszemponitú tervezést. Az életciklus értékelések legnagyobb nyeresége az építészet környezeti megfontolásainak elmozdulása az életciklus szemlélet irányába. Ez oly mértékben kifejlődött, hogy mára az életciklus gondolkodás szabványos előírás szerint kivitelezhető, amit számos e célra kifejlesztett tervezői szoftver is segít. Ide sorolható a 2006. április közepe óta elérhető „Épület-információ-modellézés” célszoftver, amely az építészek, beruházók és kivitelezők számára egyaránt jelentős előnyöket kínáló program három fő területre koncentrálnak:

- a kreatív és koncepcionális tervezés;
- a kiviteli tervdokumentáció;
- kimutatások és elemzések<sup>22</sup> területére.

Ma már sok építészeti iroda a CAD rendszerű életciklus szemléletű tervező munkát helyezi előtérbe. Az életciklus gondolkodás hozadékaként értékelhető a nanotechnológia komplex megítélését segítő holisztikus megközelítés elterjedése (Klöppfer ed., 2007). Bauer et al (2008) olyan módszertani keretet vázoltak fel, amely a kutató-fejlesztő szakembereket legalább olyan mértékben segíti, mint azokat, akik a kockázatok elemzésével foglalkoznak. Az életciklus gondolkodás kiindulópontja minden esetben az életciklushoz tartozó leltár felvétele.

<sup>22</sup> <http://www.hungarocad.hu/main.php?folderID=948&articleID=4227&ctag=articlist&iid=1>



3. ábra: Az életciklus leltár és az LCT kapcsolódása

Forrás: Allan, 2008

Az életciklus-gondolkodás utal arra, hogy egy termék életciklusának teljes láncában - a bölcsőtől a sírig - mindenki felelős szerepet játszik abban, hogy a tárgyhoz tartozó külső hatásokat hogyan veszi számításba (Klöpffer, 2008). Az LCA és más eszközök együttes használata jó a fenntarthatóság elősegítésére, az MFA, DfE (Weak & Walter, 2009), LCC, LCM alkalmazásokra, integrált erőforrás és hulladék gazdálkodásra stb. Különös hasznos eszköz sokszektorú és sok érintettel történő párbeszéd esetében (Thabrew, Ries, 2008).

A UNEP/SETAC/EU LCA program célja a sikeres LCA alkalmazások összegyűjtése és elterjesztése (Jensen & Remmen (ed), 2005, 2006). A legjobb módszerek meghatározott indikátorok alapján történő azonosítása alapot nyújt a régiók beépítéséhez, világszerte kiterjeszti a megbízható LCA adatok és módszerek elérhetőségét, segíti az LCA-ra alapozott módszerek és eszközök bevezetését.

A fenntartható fogyasztás/termelés elősegítése érdekében<sup>23</sup>:

- Nemzetközi LC Panel (a megfelelő érintettek bevonásával),
- Életciklus Menedzsment az életciklus gondolkodás döntésbe integrálása,
- Életciklus leltár - pontos adatok felhasználókhöz való eljuttatása,
- Életciklus értékelés a legjobb indikátorokat biztosítja.
- Regionális életciklus tevékenység a régiók kapacitásának erősítése.

### Életciklus-költség elemzés

Az életciklus-költség elemzés a fenntarthatóság gazdasági dimenziójának becslésére szolgál. Ez az elemzés azért fontos, mert az ár gyakran nem tükrözi a valós, felmerült költségeket. Az elemzés során a termékkel összefüggő pénzáramlásokat vesszük figyelembe.

$$LCSA = LCA + LCC + SLCA$$

<sup>23</sup>2004-ben a SETAC Európai meetingen life-cycle approaches to sustainable consumption: Scope and Feasibility. SETAC-Europe meeting, Prague Congress Center, 21 April 2004

Az LCC önmagában nem alkalmas eszköz a fenntarthatóság elemzésére, a másik két elemzéssel együtt alkalmazható. Az alkalmazás során fontos a dupla számbavétel elkerülése (Hunkeler, Rebitzer, 2003).

Az LCC-t a hagyományos költségszámításoktól az különbözteti meg, hogy a hulladék eltávolítás, illetve az újrahasznosítás költségei, valamint a rejtett, kevésbé kézzel fogható költségek a hagyományos költségszámításban nem jelennek meg, vagy ha meg is jelennek, nincsenek hozzárendelve termékrendszerekhez. Ez a hozzárendelés azért lényeges, mert így lehetővé válik olyan termékek költségeinek összehasonlítása, melyek ugyanolyan funkciót töltenek be. Az összehasonlítás alapjai tehát ugyanazok, mint az LCA esetén.

A hagyományos módszerekkel szemben itt a környezetvédelemnek nemcsak a költségeit veszik számba, hanem a hasznát is. Az esetleges jövőbeni károk költségeit is igyekeznek számba venni a költségek között.

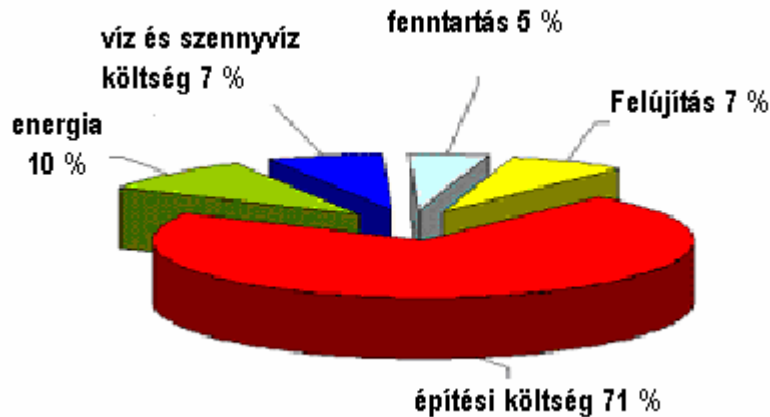
Az LCC az egy termék életciklusához kapcsolódó azon költségeket összegzi, amelyeket a termék életciklusa során egy vagy több gazdasági szereplő (szállító, termelő, fogyasztó / felhasználó, életciklus végén megjelenő szereplő) fedez.

Az LCC célja:

- alternatív termékek életciklus-költségeinek összehasonlítása,
- direkt és indirekt / rejtett költségek kimutatása,
- valamely terméken végrehajtott javítások eredményének kimutatása.

Az életciklus költség számítás (LCC) kivitelezésének lépései:

1. *Célok meghatározása:* itt meg kell határozni a rendszer határait és a vizsgált funkcionális egységet. Számos cél meghatározható, pl. alternatívák összehasonlítása, termékfejlesztések elemzése.
2. *Gazdasági életciklus leltár/költség-elszámolás:* elkészíthető egy már meglévő termékrendszer alapján, vagy újonnan kell felépíteni. Fontos része az adatgyűjtés. A költségadatok gyűjtése nagy figyelmet igényel, mert az adatok könnyen manipulálhatók. Az adatoknál célszerű referenciaidőt és referencia valutát meghatározni. Az adatok konzisztenciájának biztosítása érdekében az adatok minőségét is értékelni kell. A költségeket célszerű különböző kategóriákba sorolni a vizsgált termék jellegétől és az életciklus szakasztól függően. A költség kategória rendszereket több szintre lehet bontani: a költség általános típusa (első szint), az életciklus szakasz költség (második szint), a tevékenység típusa (harmadik szint) és a fajlagos költség kategória (negyedik szint). Az egyes kategóriákon belül a költségek definiálása is szükséges. Az LCC-ben csak az internalizált és a jövőben internalizálandó költségeket veszik számba. Az externális költségekkel az LCA foglalkozik. A költségallokáció során a költségeket költségviselő egységekhez kell rendelni. Az adatokat diszkontálni kell, hogy a különböző időpontbeli adatok összehasonlíthatóak legyenek.
3. *Az eredmények értelmezése:* Magában foglalja az eredmények prezentálását és kommunikálását, valamint érzékenység vizsgálatot. Az eredményeket az LCA eredményekkel együtt kell prezentálni. Az érzékenység vizsgálat arra keresi a választ, hogy az input tényezők változtatása hogyan befolyásolja az életciklus-költségeket. Ennek a szakasznak a legfőbb célja az eredmények elemzése, következtetések levonása és azok felhasználhatóságának meghatározása. Az eredmények értelmezésénél az 1. pontban meghatározott célokkal összhangban kell eljárni. Az LCA standard alapján a korábbi szakaszból négytípusú információknak kell rendelkezésre állnia: megállapítások, módszertani választások, értékválasztások, valamint az érintett felek szerepe és felelőssége.
4. *Beszámolás és felülvizsgálat:* hogyan lesznek az adatok felhasználva. A kritikai felülvizsgálatot végezheti vállalaton belüli vagy külső szakértő, illetve szakértők egy csoportja is. A felülvizsgálat akkor lényeges, ha az elemzés összehasonlító értékelést szeretne nyilvánosságra hozni. A kritikai felülvizsgálat értékelheti a funkcionális egységek, a rendszer határainak és az alternatívák listájának a definiálását, vizsgálhatja az eredmények prezentálását, ellenőrizheti, hogy az érzékenység vizsgálat megfelelően lett-e végrehajtva, illetve, hogy az adatok és a használt módszertan tudományosan elfogadható-e.



**4. ábra: Az életciklus költség modell**

*Forrás:* [http://www.excellence.dgs.ca.gov/CostEffectiveness/S2\\_2-4b.htm](http://www.excellence.dgs.ca.gov/CostEffectiveness/S2_2-4b.htm)

A modell feltételezése 25 éves élettartam, 7 %-os diszkont ráta, jelenlegi dollár értéken számolva<sup>24</sup>. Az, hogy az LCC kevésbé integrálódott be a döntéshozói gyakorlatba több okra is visszavezethető:

- a fogalmak és a módszertan szabványosítása nem valósult meg,
- az adatok elérhetősége nehéz, az adatok pontossága vitatható,
- a jövőbeli költségek azonosításában és számszerűsíthetőségében sok a bizonytalanság,
- az elemzés előnyeit nem ismerték fel.

A jövőbeni hasznosítás kulcsa az elmélet és a gyakorlat közötti szakadék megszüntetése. Az LCC fejlődéséhez nélkülözhetetlen, hogy a döntéshozók számára értékes információkat tudjon biztosítani. Az építőipar példája azt mutatja, hogy az értéklánc szereplőinek céljai gyakran ellentétesek. Ha nincs minden szereplő bevonva a döntéshozatalba, addig a döntések nem valószínű, hogy tükrözni fogják a teljes életciklus-költséget.

További problémát vehet fel az externális hatások pénzübeni kifejezése, mivel az eltérő kultúrák bizonyos tényezőknek eltérő fontosságot tulajdoníthatnak.

### Életciklus gondolkodás és a jelenlegi gyakorlat

A nyugat európai piacokon ma versenyelőnyt élveznek azok a termékek, amelyek gyártása során a környezetterhelése a lehető legkisebb, illetve a termékek környezetet kevésbé szennyeznek. E célok teljesítése a hazai ipar számára új kihívásokat és akadályokat jelenthet, ha nem honosodnak meg olyan szennyezés és hulladékcsökkentési programok, amelyek a termék teljes életciklusát lefedik a tervezéstől a hulladékhasznosításig.

A jelenlegi gyakorlat szerint a hazai kis-, középvállalatok (KKV-k) a környezetvédelmi jogszabályoknak való megfelelésben és általában a környezetvédelem terén elmaradnak a nagy, esetenként multinacionális vállalatoktól. A hátrány abban rejlik, hogy hiányzik a környezeti problémákkal, hatásokkal és kockázatokkal kapcsolatos tudatosságuk és ismeretük; nincsenek tisztában a környezetvédelmi vezetés és az életciklus-alapú gondolkodás lehetséges előnyeivel.

Talán az építőipar és a hulladékok úrafeldolgozása az a terület, ahol az életciklusban történő gondolkodás meghonosodni látszik. Az EU termékpolitikájának gyakorlatba való átültetése arra ösztönöz, hogy termelés kapcsolódjon össze a funkcionális gondolkodással, a használatot követő hulladékgazdálkodás szakaszának behatóbb vizsgálatával, ami nehezen képzelhető el a termékek objektív életciklus-elemzése nélkül<sup>25</sup>. Az ipari ökológia módszereinek alkalmazása, mint például a

<sup>24</sup> Managing School Design for Life cycle cost Effective, Sustainable, culturally Responsive value - New life cycle costing standard planned for 2009 6 November, 2008 Costing in use document will cover facilities management and operations of buildings [http://www.building.co.uk/sustain\\_story.asp?storycode=3122249](http://www.building.co.uk/sustain_story.asp?storycode=3122249)

<sup>25</sup> [europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&...&mode=XML](http://europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&...&mode=XML)



dematerializáció, a termékek életciklus elemzése, az öko-dizájn, új feltételeket teremt KKV-k vagy vállalatcsoportok számára, ha az életciklusban gondolkodás meghonosodik körükben<sup>26</sup>.

Ez azt jelenti, hogy az életciklus szemlélet átfogó, széles értelemben értelmezendő. Minden felzárkózást segítő projekt kezdeményezésben, ahol a projekt életciklus (időbeni feladatok megvalósítása) összekapcsolódik a szervezet életciklusával és azon belül a PDCA modellel, - melyben a tervezés, a megvalósítás és az ellenőrzés szervesen illeszkedik a termék életciklus szemléletű hatásértékelésével, környezettudatos tervezésével, és egyben a termék várható értékesítésével elérhető termék vizsgálattal, és a teljes termékvertikumhoz kapcsolódó költség elemzéssel - a holisztikus, rendszerszemléletű gondolkodás jelei már kezdenek kibontakozni. A gyakorlatban azonban az elterjedéséhez szükség van:

- az életciklus-elemzés alkalmazási lehetőségeinek szélesebb körű bemutatására, az előnyök feltárására, és az előnyökre vonatkozó információk elterjesztésére,
- az életciklus-elemzés, szemlélet a hazai vállalati, termelői szférában való alkalmazásának támogatása (kormányzati, pályázati), valamint a
- a nemzetközi adatbázisokhoz történő csatlakozásra.

### Felhasznált irodalom:

- Allan Timothy (2008): The Role of Inventory Analysis in New Zealand Life Cycle Thinking Project
- Allwood J.M., S.E. Laursen, S.N. Russell, C. Malvido de Rodríguez and N.M.P. Bocken (2008): An approach to scenario analysis of the sustainability of an industrial sector applied to clothing and textiles in the UK Journal of Cleaner Production Volume 16, Issue 12, August 2008, Pages 1234-1246
- Bauer, C., J. Buchgeister, R. Hischier, W.R. Poganietz, L. Schebek and J. Warsen (2007): Towards a framework for life cycle thinking in the assessment of nanotechnology Journal of Cleaner Production Volume 16, Issues 8-9, May-June 2008, Pages 910-926
- Fava Jim, Sonia Valdivia, Bas de Leeuw, Andreas Ciroth, Allan A. Jensen, Guido Sonnemann (2008): New activities launched in Warsaw and consultations on emerging ideas Int J Life Cycle Assess (2008) 13:371-373
- Hauschild, M. J. Jeswiet and L. Alting (2005): From Life Cycle Assessment to Sustainable Production: Status and Perspectives CIRP Annals - Manufacturing Technology Volume 54, Issue 2, Pages 1-21
- Hunkeler D., Rebitzer G., 2003, Life Cycle Costing - Paving the Road to Sustainable Development? Int J LCA 8 (2) p. 109-110.
- Jensen AA, Remmen A (eds) (2005): UNEP Background Document for a Life Cycle Management Introductory Guide. Draft, December, 2004. Final draft, March 2005 <<http://lcinitiative.unep.fr/> - 12 January: UNEP-SETAC LCM TF4/5 meeting, Bologna, Italy
- Jensen, A.A. and Remmen, A. (eds.) (2006): Background Report for a UNEP Guide to Life Cycle Management - A bridge to sustainable products updated in Feb. 2006, document retrievable at the UNEP/SETAC Life Cycle Initiative Publications web page: [http://jp1.estis.net/builder/includes/page.asp?site=lcinit&page\\_id=A9F77540-6A84-4D7D-8F1C-7ED9276EEDE3](http://jp1.estis.net/builder/includes/page.asp?site=lcinit&page_id=A9F77540-6A84-4D7D-8F1C-7ED9276EEDE3).
- Karlsson Reine, Conrad Luttrupp (2006): EcoDesign: what's happening? An overview of the subject area of EcoDesign and of the papers in this special issue Journal of Cleaner Production 14 (2006) pp 1291-1298
- Kelly John, Axoss, and Kirsty (2008): Measuring the Life Cycle Cost of Sustainable Design 11 December 2008, Hunter, Glasgow Caledonian University
- Klöpper Walter ed. (2007): Nanotechnology and Life Cycle Assessment, Washington DC, 2-3 October 2006
- Klöpper, W.: Life Cycle Sustainability Assessment of Products. Int. J. LCA 13 (2) (6 pages) (2008). DOI: <http://dx.doi.org/10.1065/lca2008.02.376>
- Lanka Thabrew, Arnim Wiek and Robert Ries (2009): Environmental decision making in multi-stakeholder contexts: applicability of life cycle thinking in development planning and implementation Journal of Cleaner Production, Pages 67-76
- Thabrew, Lanka and Robert Ries (2008): Application of Life Cycle Thinking in Multidisciplinary Multistakeholder; Contexts for Cross-Sectoral Planning and Implementation of Sustainable, Development Projects University of Florida, USA
- Tóthné Szita Klára (2007): Életciklus-elemzés az elméleti alapoktól a gyakorlatig Habilitációs tézisek Miskolci Egyetem
- Wiek Arnim, Alexander I. Walter (2009): A transdisciplinary approach for formalized integrated planning and decision-making in complex systems European Journal of Operational Research 197 (2009) 360-370

---

<sup>26</sup> [www.ktk-ces.hu/ipokol.html](http://www.ktk-ces.hu/ipokol.html)



# A GAZDASÁGI OPTIMALIZÁLÁS ÚJ MÓDSZEREI

**Karajz Sándor**

PhD, egyetemi docens

*Miskolci Egyetem, Gazdaságelméleti Intézet*

## 1. Bevezetés

Az optimalizálási eljárások egyik speciális csoportja a véletlent használó módszerek. Ezek a módszerek a gyakran elégtelennek bizonyuló gradiens alapú és kimerítő keresésen alapuló eljárások alternatívájaként jelentek meg. A véletlent használó módszerek alapvető tulajdonsága, hogy nem vizsgálják meg az egész problémateret. Ezért alkalmazásuk előtt előre meg kell határozni, hogy „mikor érjük el a célunkat”, vagyis a célfüggvény azon értékét, amelyet „már” optimálisnak tekintünk. Természetesen ez az érték általában csak lokális optimumot jelent, tehát a globális optimum elérését nem könnyíti meg a véletlent használó módszerek alkalmazása. Ennek ellenére a gyakorlati feladatok megoldásánál legtöbbször a lokális optimum is kielégítő. A szimulált lehűtés esetén az anyagok fizikai lehűtéshez hasonló módszerrel keresünk a problématerben számunkra megfelelő lokális optimumpontot. A tabukeresés esetén egy tabulistát hozunk létre a visszalépések és a körbe-körbe „forgás” elkerülése végett. Egy bizonyos lépésszám illetve előre megadott célérték elérése esetén fejeződik be a folyamat.

Az úgynevezett replikátordinamika hasonlóan ezekhez az eljárásokhoz a gazdasági vagy egyéb szereplők viselkedésének a hagyományos eljárásokkal szembeni valóságghűbb leírására tesz kísérletet.<sup>27</sup>

## 2. Replikátordinamika

A replikátordinamika egy populáció jellemzésére használt dinamikus módszer, mely elemzésében játékelméleti modelleket és differenciálegyenleteket használ. Az elmúlt években a játékelmélet számos jelenség leírásának és elemzésének a központi elemzési eszközévé fejlődött. Az evolúciós játékelmélet a hagyományos játékelmélettel szemben, olyan tényezőket (korlátozott racionalitás, tanulás, stb.) is figyelembe vesz, amelyek a természeti és gazdasági szereplők, jelenségek pontosabb modellezését teszi lehetővé, így többek között a populációdinamika és a gazdasági folyamatok jellemzésére is alkalmasabbá válik. Egy ilyen alapmodellt mutat be Amann (1999:47-82), amelyre az itt bemutatott modell is támaszkodik.

A hagyományos játékelmélet azt feltételezi, hogy minden egyes szereplő ismeri döntéseinek összes következményét, korlátlan kapacitással rendelkezik, és cselekvéseinek horderejével is tisztában van. Ezekkel a képességekkel felruházva választ a játékos stratégiát. Természetesen ezeket a feltevéseket az utóbbi időben erősen bírálták. Közelebb járunk a valósághoz, ha a játékosok korlátozott racionalitását feltételezzük. A problémák játékelméleti megoldásánál azonban a korlátozott racionalitás feltételezése bonyolultabbá és nehezebbé teszi az eljárást, mivel kiegészítő mellékfeltételeket kell figyelembe vennünk.

A korlátozott racionalitás alapján azt feltételezzük, hogy a szereplők nem viselkednek mindig optimálisan, de ennek ellenére nem zárjuk ki a modellekben a tanulási folyamat lehetőségét, ami által az aktorok hiányos ismereteiket pótolhatják, így alkalmazkodva a változó körülményekhez.

A tanulási folyamat az evolúciós játékelmélet keretein belül különbözőképpen kerül modellezésre. Amann (1999:36-46) részletesen ismerteti a lehetséges modellezési variációkat, amelyeket így foglalhatunk össze: a leggyakrabban használt viselkedési modell, a megfigyelt, sikeres stratégiák imitációja. Ekkor az átlagon felüli eredménnyel rendelkező játékos viselkedését utánozzák a többi játékosok. Egy másik elképzelés a bayes-i tanulás, amely során a szereplő a „cselekvés közben”

<sup>27</sup> Az alábbi cikk a 76870/2009 OTKA kutatás támogatásával készült.

szerezett kiegészítő információk segítségével a Bayes-tétel<sup>28</sup> alapján az aktuális szituációt újraértékeli. További lehetőség lehet a tanulás modellezése, az úgynevezett satisficing, amely abból indul ki, hogy egy szereplő egy előre meghatározott szükségletet szeretne kielégíteni, de a játék folyamán ezt a szintet lefelé vagy felfelé módosítja aszerint, hogy az reálisan kielégíthető-e vagy sem.

A hagyományos játékelmélet további hiányossága, a statikus egyensúlyi állapot feltételezése: a játék elején választott stratégia a játék egész időtartamára meghatározott és állandó. A választott stratégia felülvizsgálatára ezért nincs szükség és lehetőség sem. Az evolúciós játékelmélet során lehetőség van erre, így modellezhetővé válik többek között a mutáció is. (Rieck, 1993:193).

## 2.1. A replikátordinamika játékelméleti modellezése

Az evolúciós játékelmélet először a biológiai kutatásokban került felhasználásra, azzal a céllal, hogy az állati populációkban a természetes kiválasztódás eredményeként kialakult speciális viselkedési formák kialakulását vizsgálják. Vegyünk egy nagy egyedszámú, korlátozott racionalitású egyedekkel rendelkező populációt, ahol az egyedek folyamatosan kapcsolatban, kölcsönhatásban vannak egymással. A modellezésben egy interakció két szereplő véletlenszerű találkozását jelenti. Az 1. táblázat bemutatja a feltételezett játékot normál formában.

1. táblázat: Az evolúciós játék eredmény mátrixa

	A	B
A	1,1	0,0
B	0,0	0,0

(Forrás: Amann, 1999:66)

A játékot a következőképpen képzelhetjük el: egy tranzakció csak akkor következik be, ha mindkét játékos „egyetért”, tehát mindkét játékos az A stratégiát választja. Ezt úgy is értelmezhetjük, hogy két játékos típus van, A és B. A már említett korlátozott racionalitást modellezéséhez, azt feltételezzük, hogy a játékos nincs abban a helyzetben, hogy stratégiát válasszon, mert egy játékos típus egy adott (A vagy B) stratégiával rendelkezik. Az így jellemezhető populációt polimorf populációnak nevezzük.<sup>29</sup>

Képzeljünk el most egy olyan polimorf populációt, mely  $x$  arányban A játékosokból és  $1-x$  arányban B játékosokból áll ( $x \in (0,1)$ ). A fitnessfüggvény a következőképpen alakul ebben az esetben:

$$u(A) = 1 \cdot x + 0 \cdot (1-x) = x,$$

illetve

$$u(B) = 0 \cdot x + 0 \cdot (1-x) = 0$$

A replikátordinamika logikája segítségével a populációban a játékos típusok arányának a változása leírható. A replikátordinamika alapján az átlag feletti fitnessértékkel rendelkező játékos típus aránya a populációban növekedni fog. A „sikeres” játékosok arányának változása vagy az utódok számának növekedésével, vagy a kevésbé sikeresek lassúbb tanulásával magyarázható (Amann 1999:95). A felsorolt feltételek alapján a modell kezelni tudja a korlátozott racionalitást, a tanulást és a dinamikát. Ami az evolúciós folyamatokat illeti, a replikátordinamika segítségével a szelekció és az öröklődés is megjelenik a modellben.<sup>30</sup>

A replikátordinamika a következő egyenlet segítségével írható fel:

$$\frac{dx}{dt} = x[u(A) - \bar{u}], \text{ ahol } \bar{u} \text{ az átlagos kifizetés értéke a populációban, vagyis}$$

<sup>28</sup> Bayes 1763-ban fogalmazta meg ezt a tételt, amely röviden így hangzik: Meg akarjuk állapítani egy olyan  $A$  esemény bekövetkezésének valószínűségét, amit közvetlenül nem tudunk megfigyelni. Viszont az  $A$ -val összefüggő  $B$  eseményt módunkban áll megfigyelni, aminek bekövetkezési valószínűségének segítségével, a tétel összefüggése alapján, az eredeti  $A$  esemény valószínűségére következtethetünk (Rieck, 1993).

<sup>29</sup> Ha a polimorf helyett monomorf populációt feltételezünk, akkor az egyes egyedeknek lehetőségük van a stratégiaválasztásra, tehát vegyes stratégiát is játszhatnak.

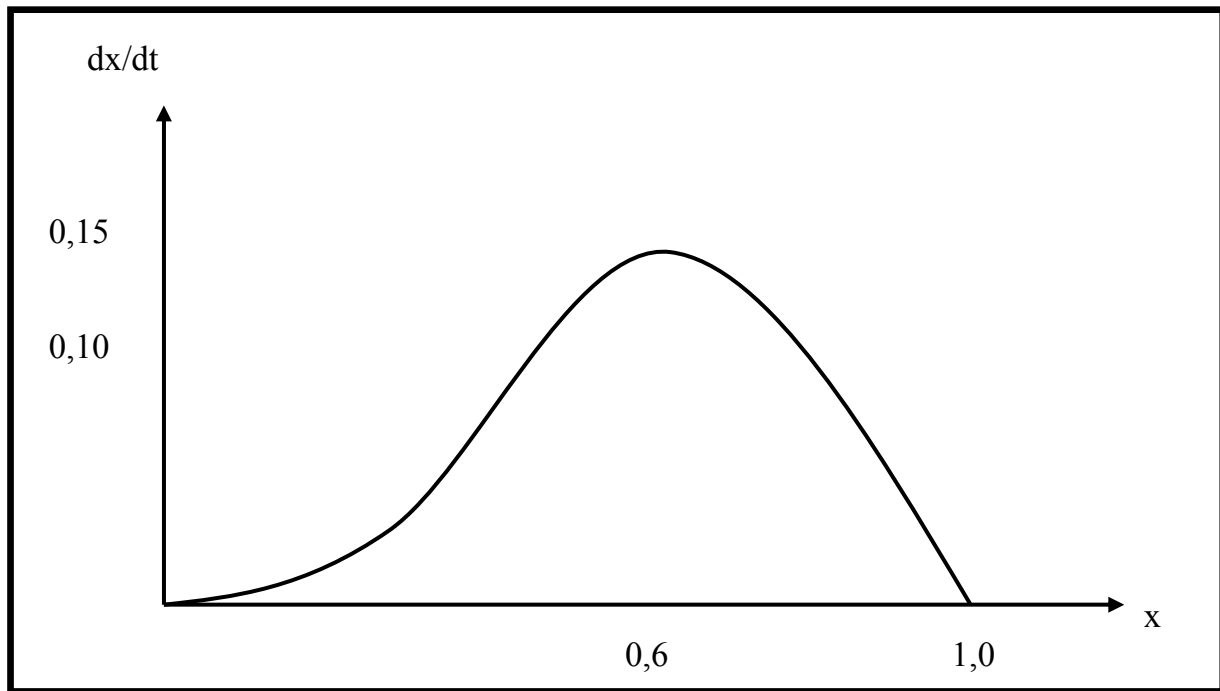
<sup>30</sup> A szelekció a jövedelmezőbb stratégia elterjedését, az öröklődés pedig azt jelenti, hogy a sikeres aktorok több „utódot hoznak létre”.

$$\bar{u} = xu(A) + (1-x)u(B) = x^2 + (1-x)0 = x^2$$

Az A játékos fitnessértéke egyenlő ezen játékos részarányával a populációban.<sup>31</sup> Ez alapján a replikátordinamika konkrétan:

$$\frac{dx}{dt} = x(x - x^2) = x^2(1-x),$$

mely függvényt az 1. ábra mutatja be. A diagramból leolvasható, hogy az A játékosok részaránya addig nő a populációban, ameddig el nem éri a 100%-ot. Másképp kifejezve, minden játékos idővel elsajátítja az A stratégiát.



Fontos megvizsgálni, a csak A játékosokból álló populáció stabilitását, abból a szempontból, hogy valamilyen mutáció el tud-e terjedni ebben a populációban vagy sem. A játékos, illetve a stratégia mutációját az érintett játékos hibájaként, illetve kísérleteként értelmezzük. Formálisan így definiáljuk a mutáció megjelenését: a játékosok kis hányada ( $y > 0$ ), a másik, B stratégiát használja. Ebben az esetben az A játékosok aránya a populációban  $1-y$ , az A játékosok fitnessfüggvénye pedig:

$$u(A) = (1-y) \cdot 1 + y \cdot 0 = 1-y,$$

míg a kísérletező (mutáns) játékosoké:

$$u(B) = (1-y) \cdot 0 + y \cdot 0 = 0.$$

Mivel  $0 < y < 1$ , ezért  $u(A) > u(B)$ , tehát nyilvánvalóan a kísérletező, mutáns játékosok átlag alatti kifizetéshez (fitness) jutnak, és megpróbálnak ezen idővel változtatni (B helyett A-t választanak). Ebből következik, hogy a B stratégia lassan „kihal” a populációban, a mutáció nem valósul meg.

Amann (1999:58) megfogalmazása alapján egy egyensúlyt akkor nevezünk evolúciósan stabil stratégiának (ESS), ha a következő feltételeknek eleget tesz: először is a replikátordinamikának az egyensúly felé kell konvergálnia, másodsor pedig kis mértékű perturbációnak (mutáció) nem szabad az egyensúlytól eltéríteni a rendszert.

A példánkban a Nash-egyensúly<sup>32</sup> mellett (A,A) létezik még egy egyensúly (B,B). Ez a második azonban evolúciós szempontból nem stabil, ugyanis, ha ebben az állapotban, néhányan az A stratégiával próbálkoznának, akkor átlagon felüli kifizetéshez jutnának és ezáltal a részarányuk a

<sup>31</sup> Ezt a korábban meghatározott fitnessfüggvényből tudjuk:  $u(A) = 1 \cdot x + 0 \cdot (1-x) = x$ .

<sup>32</sup> A Nash-egyensúlyra jellemző, hogy az adott állapotban senki sincs ösztönözve arra, hogy egyedülként, a meglévő egyensúlyi stratégiától eltérjen. A játékosok kölcsönösen a legjobb válaszlépést játsszák (Rieck, 1993).

populációban addig növekedne, amíg az összes játékos az A stratégiát nem választaná. Másképp kifejezve: egy csak B típusú játékosokból álló populációban az A típusú mutánsok sikeresen elterjednének.

Az evolúciós játékok kapcsán Rieck (1993) részletesen foglalkozik az ismert galamb/héja problémával. Az ő segítségével foglaljuk most össze ezt a játékelméleti modellt. Minden egyes szereplőnek két stratégia áll a rendelkezésére: az élelemért folytatott versengésben héjaként (A), vagy galambként (B) viselkedhet. Mint héja, ha kell, beveti az akár halálos sérülést is okozó fegyverét; galambként viszont csak legfeljebb rituális harcot folytat, de rögtön menekül, ha az ellenfél héjaként viselkedik. A megszerezhető élelem értékét jelöljük C-vel, a versengés során szerzett komoly sérülés negatív hatását, pedig D-vel. Ezek alapján felírhatjuk az eredménymátrixot (2. táblázat).

**2. táblázat: A galamb/héja játék eredménymátrixa**

	A	B
A	$\frac{C-D}{2}, \frac{C-D}{2}$	C, 0
B	0, C	$\frac{C}{2}, \frac{C}{2}$

(Forrás: Rieck, 1993:65)

Nyilvánvaló, hogy az A játékos csak akkor szeresheti meg az összes élelmet, ha egy B játékosal találkozik, ha pedig két B játékos találkozik, akkor békésen megosztóznak rajta. Ha  $D > C$ , akkor két A játékos találkozása esetén negatív az eredmény.

Egy olyan populáció, amely csak A, vagy csak B játékosból áll nem stabil: az eredmény mátrixra tekintve észrevehető, hogy egy B játékos A ellen összességében nagyobb eredményt jelent, mintha két A játékos találkozik, és ez fordítva is igaz. Másképp kifejezve: egy olyan populációban, amely csak azonos típusú játékosokból áll a mutáció, vagyis a másképp viselkedés sikeres lehet. Tehát egy állapot akkor lehet evolúciós szempontból stabil, ha a játékosok egy része A, a másik része B stratégiát játszik. Úgy is interpretálhatjuk ezt, hogy a populáció minden tagja a két stratégia keverékét játssza.

Smith (1982) bebizonyította, hogy egy vegyes stratégia  $x = (p, 1-p)$ , ahol  $p=C/D$ , evolúciós szempontból akkor stabil, ha a populáció minden tagja x-et játszik, mert akkor nincs olyan mutáns, amely nagyobb eredményt ér el a többi szereplőtől. Az x stratégia minden olyan populációban elterjed, ahol x-től eltérő stratégiát játszanak. A replikátordinamika egyenlete ekkor a következőképpen alakul<sup>33</sup>:

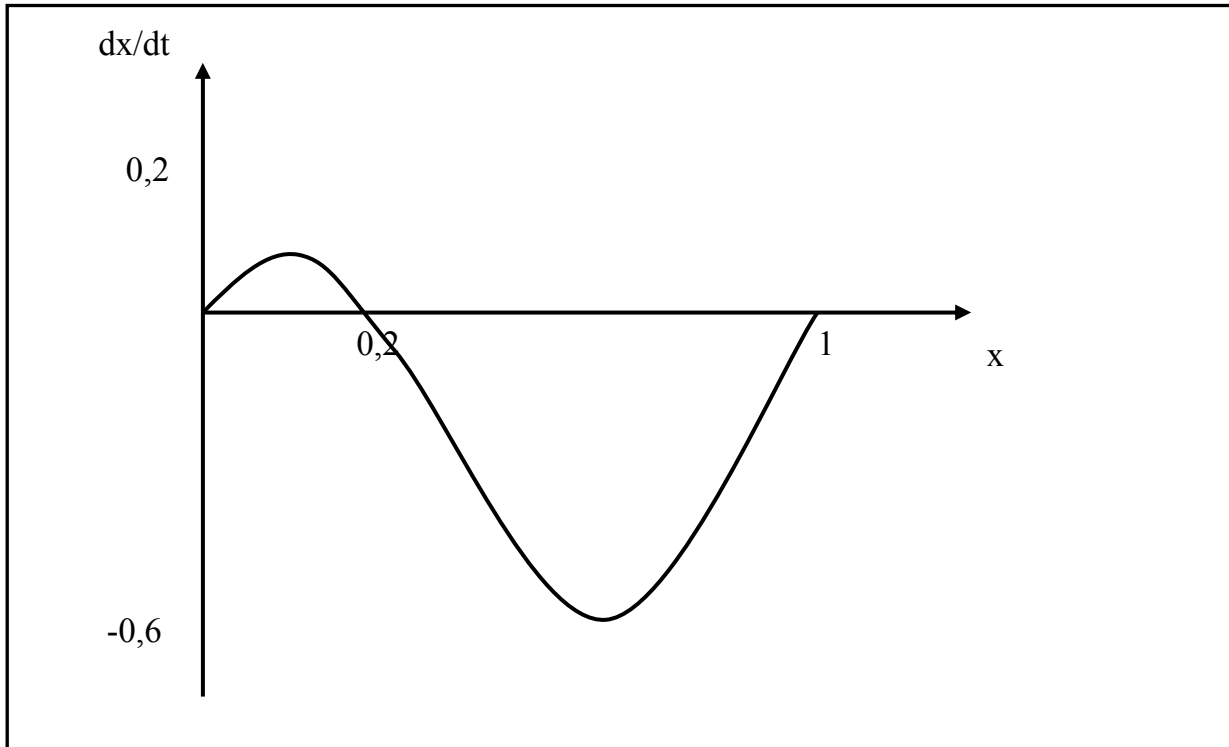
$$\frac{dx}{dt} = x(1-x) \left[ \frac{x(C-D)}{2} + \frac{(1-x)C}{2} \right].$$

Ennek alapján például a  $C=2$  és  $D=12$  esetén az egyenlet a következő lesz:

$$\frac{dx}{dt} = x(1-x)(1-6x).$$

Ennek a függvénynek, vagyis a replikátordinamikának a grafikus ábrázolását a 2. ábra mutatja. Az ábrából leolvasható, hogy evolúciós szempontból akkor stabil a rendszer, ha egy egyed olyan vegyes stratégiát játszik, ahol 1/6-részben az egyik (A), 5/6-részben a másik (B) stratégiából áll össze a nevezett vegyes stratégia.

<sup>33</sup> Ez az egyenlet a korábbi példában található replikátordinamikai egyenlet segítségével került meghatározásra, az aktuális eredménymátrix figyelembevételével.



2. ábra: Replikátordinamika a galamb/héja játékban

#### Szakirodalom

- Amann, E. 1999: Evolutionäre Spieltheorie: Grundlagen und neue Ansätze. Heidelberg: Physica-Verlag.
- Rieck, C. 1993: Spieltheorie: Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Wiesbaden: Gabler.
- Smith, M. 1982: Evolution and the Theory of Games. Cambridge University Press.
- Holler, Illing 2000 : Einführung in die Spieltheorie. Berlin: Springer.
- Dosi, G., Nelson, R. P. 1994: Theorien der Evolution in den Wirtschaftswissenschaften, in: *Braitenberg, V., Hosp, I. szerk.* (1994): Evolution: Entwicklung und Organisation in der Natur. Reinbeck: Rowohlt.

## VÁLASZTÁSI CIKLUSOK ÉS AZOK MAKROGAZDASÁGI HATÁSAI

**Bartha Zoltán**

PhD., egyetemi adjunktus

Miskolci Egyetem

### Bevezető

Az amerikai közgazdasági irodalomban political business cycle-nak, azaz politikai üzleti ciklusnak nevezik a gazdasági teljesítmény különböző fontos mutatószámai (nemzeti jövedelem, munkanélküliség, infláció stb. változása) és a politikai választások között feltételezett és leírt kapcsolatot. Amint a Schneider-Frey szerzőpáros fogalmaz (1988): „képviselési demokráciában a kormányok a választók többsége számára kedvező fiskális politikát hajtanak végre, ha úgy érzik, hogy újráválasztásuk veszélyben van”. A választók többsége számára kedvező fiskális politika hatásai messzire mutathatnak: a túlköltekezés megbonthatja a költségvetés egyensúlyát, ugyanakkor a kiáramló többletpénz gazdasági pezsdülést is eredményezhet. Amint később látni fogjuk, a költségvetési ciklusok eltérő hatást gyakorolhatnak a különböző országok makrogazdasági mutatóira, éppen ezért a megítélésük is nagyon eltérő lehet. Hazánkban a választási költségvetés fogalmához rendszerint csak negatív érzések kötődnek, sőt, ha már a költségvetéshez hozzáfűzük a „választási” jelzőt, az eleve az egész elítélésére és elutasítására utal.

Dolgozatunkban röviden áttekintjük a politikai üzleti ciklusok irodalmának leglényegesebb elemeit, kitérünk arra, hogy mennyire lehet a külföldi példák alapuló érvelés releváns hazánk gazdasági viszonyai között, majd az utóbbi két évtized makroadatai alapján megvizsgáljuk, érezhető-e, és ha igen akkor mely területeken a választási költségvetések hatása, a politikai üzleti ciklusok. Legfontosabb megállapításunk az lesz, hogy a politikai ciklusok elsősorban a költségvetés fő számaira hatnak, de a költségvetési változások továbbgyűrűzése a gazdaságba igen mérsékelt<sup>34</sup>.

### Politikai üzleti ciklusok (PBC)

A politikai üzleti ciklusok elméletének felvetése eredetileg Nordhaus nevéhez kötődik. A *The Political Business Cycle* (1975) című cikkében a választások és az infláció összefüggéseit vizsgálta. Mivel a Phillips-görbe jóslata szerint a növekvő inflációhoz csökkenő munkanélküliség párosul, a kormányzatok a választási ciklus vége felé elfogadhatják a növekvő inflációt, mert ez a foglalkoztatás javulásával, és így az újráválasztási esélyek emelkedésével járhat együtt. Nordhaus megállapította, hogy az Egyesült Államokban valóban megfigyelhető, hogy a választási ciklus elején növekszik, a ciklus második felében pedig csökken a munkanélküliség.

Haynes és Stone (1990) korrelációs számításokkal kimutatta, hogy a GNI ingadozásai jól követik a ciklusokra jellemző szinuszhullámokat, és negyedéves adatok vizsgálatával például arra jutottak, hogy az Egyesült Államokban az elnökválasztások negyedévében (tehát az év végén) tetőzik a reál GNI. Hasonló ingadozásokat figyeltek meg az infláció és a munkanélküliség esetében is, ugyanakkor érdekessége az elemzésnek, hogy az ingadozásokat csak republikánus elnököknél sikerült meggyőzően kimutatni. Ezek alapján az is világossá vált, hogy a politikai ciklusok elemzésénél bizony az éppen hatalmon lévő pártok politikai színezetét is figyelembe kell venni.

### Politikai üzleti ciklusok hazánkban

Soós Károly Attila *Választási gazdaságpolitika és a folyó fizetési mérleg alakulása Közép-Kelet-Európában* című cikkében (2005) ugyancsak politikai üzleti ciklusokat vizsgál, ugyanakkor a fiskális politika korlátaira, és ezek következményeire is felhívja a figyelmet. A politikai üzleti ciklusok elmélete az Egyesült Államokban született meg, és a legtöbb empirikus vizsgálatot is amerikai adatokon végezték el. Közismert viszont, hogy az amerikai gazdaság motorja a belső fogyasztás alakulása, így nem meglepő, hogy a belső kereslet változása, a többletforrások megjelenése erőteljesen kihat a nemzeti jövedelemre és a foglalkoztatásra. A kisebb, nyitott gazdaságok viszont, mint amilyen

---

<sup>34</sup> Az alábbi cikk a 76870/2009 OTKA kutatás támogatásával készült.

hazánk is, és sok más kis EU tagállam, sokkal kiszolgáltatottabbak a világpiacon, vagy a nagy gazdaságok saját belső ciklusainak.

Nem mindegy, hogy az állami transzferek növelése, vagy akár az adócsökkentés kiváltotta többletkereslet elsősorban a hazai termékek fogyasztását, és így a hazai termelést emeli-e meg, vagy pedig főleg a behozatal felfutását eredményezi. Ez utóbbi ugyanis értelemszerűen nem jár együtt a hazai gazdasági teljesítmény növekedésével, és ennek eredményeként a foglalkoztatás bővülésével, rontja viszont a külpiacon egyensúlyt az import növekedése miatt. Soós (2005) érvelése szerint az Egyesült Államok gazdasága inkább hasonlít a zárt gazdaságok makromodelljére, míg Magyarorszáé a nyitottakéra, márpedig a közismert összefüggések szerint a két modell típusban eltérő a jövedelem-multiplikátor: az előbbiben a megtakarítási határhajlandóság adókulccsal korrigált reciprokaként számítható, míg utóbbiban az import határhajlandóságot is figyelembe kell venni. Amennyiben egy országban magas az import határhajlandóság, vagyis a gazdasági szereplők többletjövedelmük viszonylag magas részét fordítják külföldi javak vásárlására, az expanzív fiskális politika nem tudja a tőle elvárt gazdaságélénkítő hatást kifejteni, viszont rontja a belső és a külső egyensúlyt egyaránt (egyszerre növekszik a központi költségvetés és a folyó fizetési mérleg deficitje). Mivel hazánk gazdasága erősen nyitott (az import értéke hozzávetőleg a hazai GDP 70%-át teszi ki), nyugodtan mondhatjuk, hogy magas az import határhajlandóság, vagyis a politikai üzleti ciklusok is másképpen alakulhatnak, mint az Egyesült Államokban.

Éppen ezért dolgozatunkban kétféle makrogazdasági mutatótípus ciklikusságát vizsgáljuk meg. Egyrészt megnézzük a fiskális politika néhány jellegzetes változóját (állami transzferek alakulása, költségvetés elsődleges egyenlege stb.), amelyekből arra kaphatunk választ, hogy egyáltalán létezik-e hazánkban politikai üzleti ciklus, kimutatható-e a választási költségvetések léte. Másrészt áttekintünk a gazdaság teljesítményének hagyományos mutatószámai közül kettőt (GDP változás, foglalkoztatás alakulása), amelyeknél a választási költségvetések makrogazdaságra gyakorolt hatását értékelhetjük. Nyitott gazdaságoknál ugyanis könnyedén előfordulhat, hogy a világgazdasági ingadozások vagy az ország exportpiacainak pillanatnyi állapota sokkal mélyebb hatást gyakorol, mint az adott ország költségvetési politikája.

### *Számítások menete*

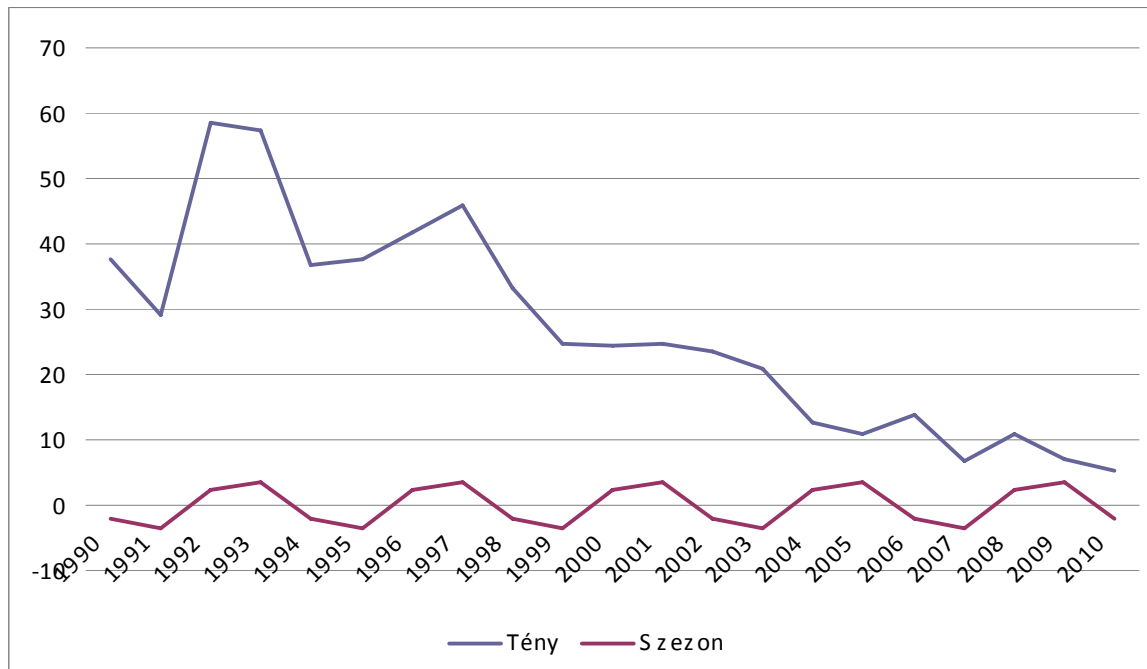
Az elvégzett számításokat az OECD statisztikai adatai alapján végeztük. A <http://sourceoecd.org> oldalon elérhető statisztikai adatok közül az alábbiakat választottuk ki: végső kormányzati vásárlások értéke; állami transzferek értéke; központi költségvetés elsődleges egyenlege; GDP; foglalkoztatás alakulása. Ezek közül az első három a fiskális politika és a választási ciklusok közötti összefüggések kimutatására alkalmas, a két utolsó pedig az esetleges makrogazdasági következményekre. A vizsgálat során abból indultunk ki, hogy amennyiben tényleg létezik hazánkban a választási költségvetés készítésének gyakorlata, akkor a vizsgált adatsorokban ciklikus ingadozás lenne megfigyelhető, ami illeszkedik a politikai választások négyéves ciklusához. Azaz az adatokat a Census I. módszer segítségével szezonális és egyéb komponensekre bontva megkaphatnánk, hogy a választási ciklusok mennyivel térítik el az egyes mutatók értékeit.

A számítások menete a következő volt:

- a módszer csak akkor alkalmazható, ha legalább 20 adat áll rendelkezésre, így a 2009-es és 2010-es OECD előrejelzések is bekerültek az adatbázisba, vagyis a vizsgált időszak 1990 és 2010 közé esik;
- minden értékadatot 2000-es árakra számítottunk át az OECD által megadott deflátorok segítségével;
- az elemzésben nem a konkrét értékek szerepelnek, hanem az éves változás üteme, hogy az esetleges ciklikusság jobban kimutathatóvá váljon (ez alól kivétel az elsődleges egyenleg, ahol nem a változás üteme, hanem a tényleges egyenleg szerepel);
- végül az éves változási ütemeket a szezonálisan lebontott szezonfaktorról vetettük össze, hogy a ciklikus ingadozás meglétét vagy nemlétét megállapíthassuk.

## Költségvetés és választási ciklusok

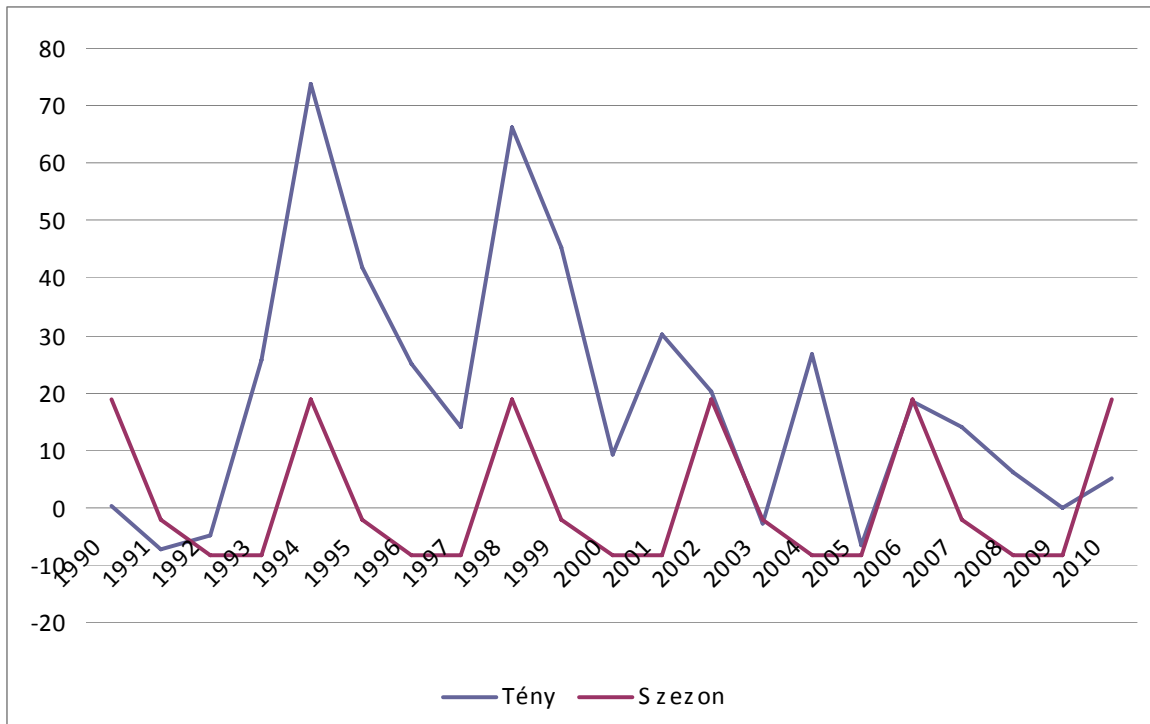
Elsőként a központi költségvetés három mutatójának ciklikus ingadozását vizsgáltuk: végső kormányzati vásárlások, kormányzati transzferek és elsődleges egyenleg. Valamifajta ciklikus mozgás megfigyelhető mind a három esetben, bár a korrelációs együttható gyenge-közepes értékeket mutat (a kormányzati vásárlások esetén 0,16 az értéke, a kormányzati transzfereknél 0,35, míg az elsődleges egyenlegnél 0,47). Mindez arra utal, hogy legalábbis a transzferek és a költségvetés elsődleges egyenlegének alakulását a négyéves választási ciklus is befolyásolja. Választási évben emelkedik a kifizetett állami transzferek nagysága, és ezzel párhuzamosan nő a költségvetés elsődleges egyenlegének hiánya. A választást követően, a ciklus első felében mérséklődik a transzferkifizetés, javul az elsődleges egyenleg, a választási ciklus végéhez közeledve pedig ismét megkezdődik a „fiskális felkészülés” a választásokra.



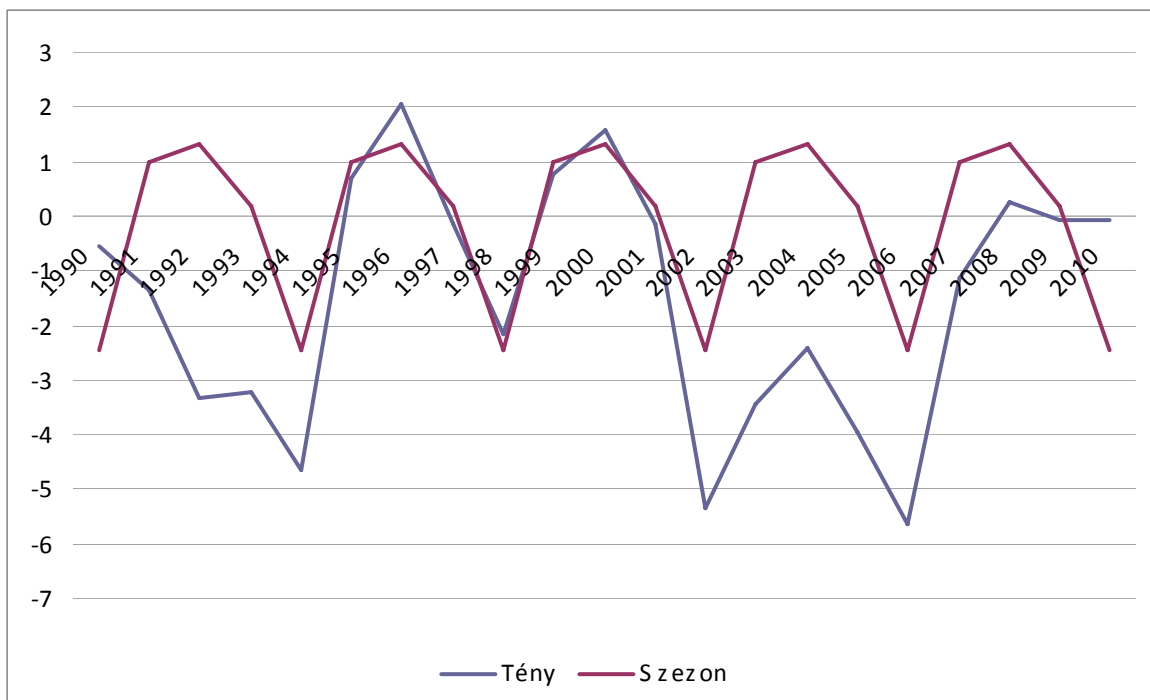
**1. ábra: Végső kormányzati vásárlások ingadozásai**

A végső kormányzati vásárlások esetén figyelhető meg egyedülként az, hogy nem a választási években tetőzik a ciklus, hanem a választásokat megelőző évben (1993, 1997, 2001 és 2005). Ez magyarázható azzal is, hogy a kormányzati vásárlások makrogazdasági hatását (az átfutás késleltetése miatt) csak így érezheti meg a lakosság, de az alacsony korrelációs együttható eleve óvatosságra int bennünket. Nem állítható egyértelműen, hogy a kormányzati vásárlásokra hatással vannak a választási ciklusok.





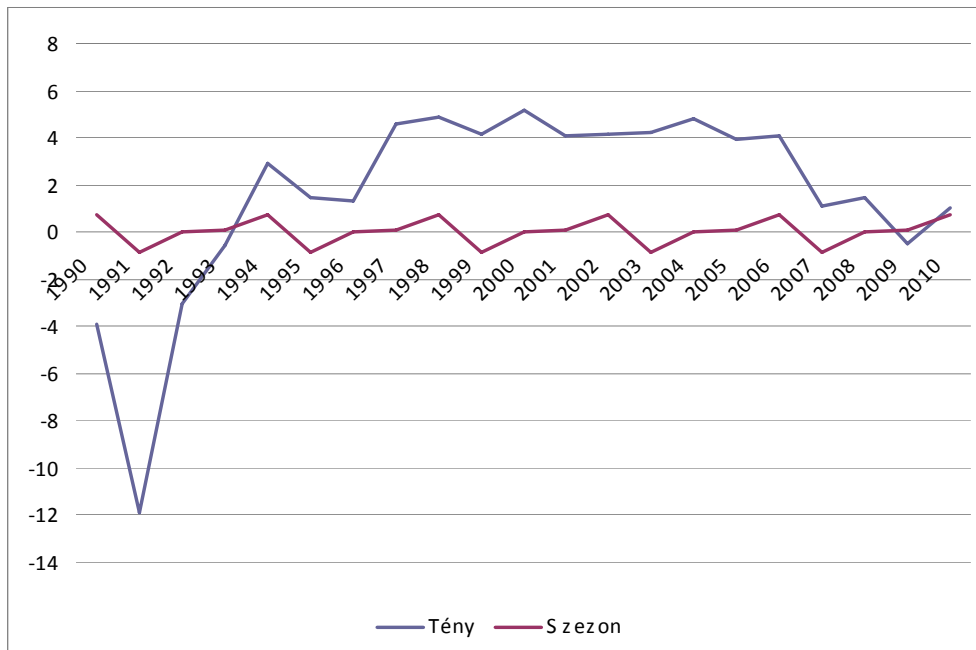
2. ábra: Kormányzati transzferek ingadozása



3. ábra: Központi költségvetés elsődleges egyenlegének ingadozása

### Gazdasági teljesítmény és választási ciklusok

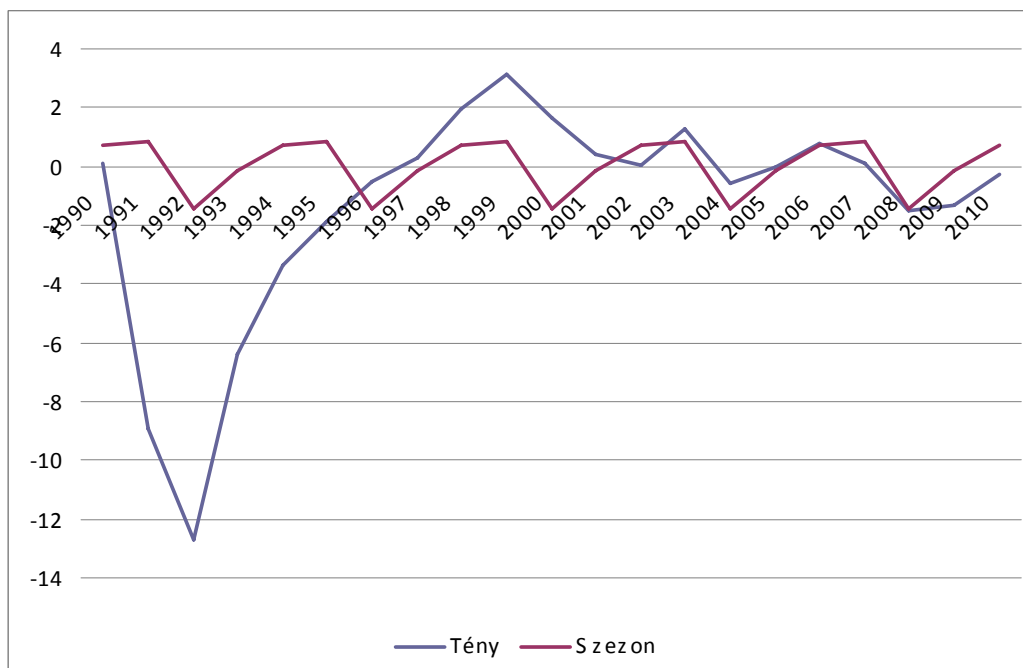
Második lépésben a választási ciklusok és a GDP változás, ill. a foglalkoztatás változása közötti összefüggéseket vizsgáltuk.



4. ábra: A GDP növekedés-visszaesés változása

Míg az első szakaszban közepes erősségű kapcsolatokat is találtunk, a makrogazdasági változók ingadozása és a választási ciklusok által diktált szezonális közöti kapcsolatra ezúttal csak gyenge összefüggést mutató korrelációs együttható értékeket kaptunk (GDP növekedésnél 0,22, a foglalkoztatás változásánál 0,23). Akárcsak a transzfereknél és az elsődleges egyenlegnél, a GDP növekedésnél is azt tapasztaltuk, hogy az adott változó értéke átlagosan a választási években éri el a legkedvezőbb értékét, majd a választást követő évben viszonylag drasztikusan visszaesik, ahonnan lassan kapaszkodik vissza a következő négyéves csúcspontjára. A foglalkoztatásnál viszont késleltetés figyelhető meg, hiszen a foglalkoztatás változásának csúcspontja a számítások szerint a választásokat követő év (1991, 1995, 1999, 2003, 2007).

Mivel mindkét mutató esetében csak gyenge kapcsolat mutatható ki a változások és a ciklikus ingadozást feltételező modelladatok között, különösebben meggyőző érvelést nem sikerült találnunk a választási ciklusok meglétére, ill. azok makrogazdasági hatására.



5. ábra: A foglalkoztatás ingadozásai

## Összefoglalás

A választási ciklusok költségvetési-makrogazdasági hatásainak vizsgálata során alapvetően két kérdésre kerestük a választ:

- Létezik-e egyáltalán hazánkban politikai üzleti ciklus?
- Amennyiben létezik, mely területeken figyelhető meg a hatása?

Az első kérdésre, az elvégzett vizsgálatok alapján, igennel válaszolhatunk. Azt találtuk ugyanis, hogy az állami transzferek változása, valamint a központi költségvetés egyenlegének alakulása olyan ciklikus ingadozási modellel írható le, amelynek adatai közepesen erős korrelációt mutatnak a valós magyar változókkal. Az állami transzferek változása a választási években (1994, 1998, 2002, 2006) éri el a maximumát, majd a növekedési ütem erősen visszaesik a következő évre. Innen kapaszkodik vissza a következő négyéves maximumára. Hasonló mozgás figyelhető meg a központi költségvetés elsődleges egyenlegében is: választási években a maximumára ugrik a deficit, amit erős javulás követ, majd a következő választásra ismét leromlik az egyenleg.

A másik három vizsgált mutató esetén a modellváltozat és a valós adatok között már csak gyenge kapcsolatot találtunk. Vagyis a kormányzati vásárlások, a GDP valamint a foglalkoztatás változása, ingadozása csak kis mértékben magyarázható a választási ciklusokkal. Ráadásul a tetőzés két esetben nem is a választási évre esett a számított modell szerint. A kormányzati vásárlások a választást megelőző évben tetőznek átlagosan, de a korrelációs együttható itt nem éri a 0,2-et, azaz a kapcsolat igen gyenge; a foglalkoztatás változásának csúcspontja pedig a választást követő évekre adódik. Bár a modell alapján a választási években éri el a csúcspontját a GDP növekedése, de a korrelációs együttható itt is olyan alacsony (0,22), hogy ez esetben sem állítható egyértelműen a politikai gazdasági ciklus megléte.

Ezzel egyben a második kérdésünkre is választ kaptunk: a politikai gazdasági ciklusok az általunk vizsgált öt mutató közül a kormányzati transzferek változásánál és a központi költségvetés elsődleges egyenlegének alakulásánál mutatható ki határozottabban. Bár itt is csak közepes erősségű korrelációs együtthatót kaptunk, de a 0,5-höz közeli értékek meggyőző érvek lehetnek az említett két paraméter ciklikus mozgása mellett.

Beigazolódni látszik a bevezető részben említett sejtés, amit Soós Károly Attila korábbi kutatásai (2005) is aláhúztak, hogy a politikai gazdasági ciklusok másképpen működnek hazánkban, mint az Egyesült Államokban. Míg Amerikában a belső fogyasztás dominanciája miatt nemcsak a fiskális politika mutatóira gyakorolnak befolyást, hanem ezeken keresztül a makrogazdasági folyamatokra is (nemzeti jövedelem, munkanélküliség, infláció stb.), addig Magyarországon a ciklus érzékelhető hatása megáll a költségvetés paramétereinél. Vagyis a költségvetési hiány érzékelhetően nő, az állami transzferek is emelkednek, de ezek gazdasági tovagyrúzó hatása már alig figyelhető meg. Érthető tehát a választási költségvetésekhez kapcsolódó negatív attitűd, hiszen az állami többletköltekezésnek reálgazdasági hatása rövid távon gyakorlatilag nincs, hosszabb távon viszont a költségvetési egyensúly megbomlása miatt megszorításokkal, és lakossági áldozatokkal kell számolni.

## Irodalomjegyzék

- Haynes, Stephen E – Stone, Joe A 1990: Political Models of the Business Cycle Should Be Revived. *Economic Inquiry* 28/3, 442-465 old.
- Nordhaus, William D. 1975: The Political Business Cycle. *Review of Economic Studies* 42, 169-190 old.
- OECD adatbázis: <http://oecdsource.org>
- Schneider, Friedrich – Frey, Bruno S. 1988: Politico-economic models for Macroeconomic Policy: A Review of the Empirical Evidence. In: Willett, Thomas D. (szerk.): *Political Business Cycles: The Political Economy of Money, Inflation, and Unemployment*. Duke University Press, 239-275 old.
- Soós Károly Attila 2005: Választási gazdaságpolitika és a folyó fizetési mérleg alakulása Közép-Kelet-Európában. *Közgazdasági Szemle*, 52. évfolyam, 960-990. old.

## AZ ÁLLAMADÓSSÁG-FELHALMOZÁS HATÁSA A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS HOSSZÚ TÁVÚ EGYENSÚLYI ÉRTÉKÉRE

*Erős Adrienn*

PhD, egyetemi adjunktus

*Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Gazdaságelméleti Intézet*

A gazdaságpolitika elsődleges célja a jólét fokozása, amihez elengedhetetlen a gazdaság élénk, fenntartható ütemű fejlődésének biztosítása. Ezért kulcskérdés a gazdasági növekedés vizsgálata. Fontos volna feltárni, hogy az állam hogyan járulhat hozzá a gazdaság teljesítményének javításához. Ugyanakkor ebben a kérdésben nincs egyetértés sem a kutatók, sem a gyakorló gazdaságpolitikuskok körében. A tanulmány azt vizsgálja, hogy a költségvetési politika egy szegmense, az államadósság GDP-hez viszonyított szintje hogyan befolyásolja a gazdaság hosszú távú növekedési ütemét.<sup>35</sup>

### 1. A gazdasági növekedés hosszú távú ütemének vizsgálatáról

A vonatkozó elméletek összegzésekor fontos kiemelni, hogy a piacgazdaság megfelelő működéséhez szükség van állami szerepvállalásra a gazdaságban. Ebben a tekintetben egyetértenek a közgazdászok. Az ellátandó feladatok körét illetően is viszonylagos egyetértés mutatkozik, a fő funkciók a szabályozás, a verseny fenntartása, az allokáció, a redisztribúció és a stabilizáció. Bár a funkciók közül a legvitatottabb a stabilizáció, mivel elemzésünk hosszú távú szemléletben készül, ez a vita nem érinti a dolgozat tárgyát. A hosszú távú növekedés szempontjából a másik négy funkció a meghatározó. Az első kettő (a szabályozás és a verseny fenntartása) nem tartozik a költségvetési politika hatáskörébe, ezért azokkal a továbbiakban csak érintőlegesen foglalkozunk. Az erőforrás allokáció és a jövedelem újraelosztása azok a költségvetési feladatok, amelyek növekedési szempontból is meghatározó jelentőséggel bírnak.

Az egyes területeken indokolt beavatkozás mértékét illetően igen jelentős véleménykülönbség van az egyes gondolati irányzatok követői között. A hosszú távú növekedés elméletével foglalkozó makroközgazdászok a kibocsátás változását vizsgálják. A szociális szempontokat szinte teljesen figyelmen kívül hagyják (annak ellenére, hogy a gazdaságpolitika célja a jólét növelése). A növekedés serkentése minden mástól független öncélként tűnhet fel a szakirodalmat tanulmányozó olvasó előtt. Valóban sokat kell áldozni a „növekedés oltárán”, a szociális, környezeti fenntarthatósági, népesedési és más célok könnyen háttérbe szorulhatnak, mivel ezek az erőforrásoknak nem a leghatékonyabb (nem a legnagyobb gazdasági hasznot hozó) felhasználását jelentik.

Ebben a minden más (növekedésen kívül álló) szempontot figyelmen kívül hagyó szemléletben készül a legtöbb növekedéseméleti munka, miközben a gazdaságpolitika célja a jólét növelése. Véleményünk szerint az ellentmondás csak látszólagos, illetve, az időhorizont megválasztásán múlik, mert a fogyasztás színvonala hosszú távon, tartósan nem szakadhat el a kibocsátás színvonalától. Valószínűleg ebből kiindulva dönt a kutatók többsége a kibocsátás növekedési ütemének maximalizálása mellett a fogyasztás helyett.

A hosszú távú növekedés modellezésében két alapvető iskola létezik. A neoklasszikus növekedésemélet, amely szerint a hosszú távú gazdasági növekedés két exogén változóval, a technológiai fejlődéssel és a gazdaságilag aktív népesség növekedésének ütemével magyarázható. Így a költségvetési politikának csak átmeneti hatása lehet a növekedés ütemére, bár a jólét elért szintjét véglegesen befolyásolja. „Az endogén növekedés olyan hosszú távú növekedési ütemet jelent, amelyet a gazdasági rendszer belső, főképp a technológiai ismeretek bővítésére ösztönző elemei indukálnak.” (Howitt, 2006) Vizsgálatunk szempontjából kiemelt jelentőséggel bír ez az elmélet, mert teret ad a gazdaságpolitikának is a hosszú távú növekedési ütem befolyásolására. „Az endogén elmélet keretei között a hosszú távú növekedési ütem függ a ... kormányzati tevékenységektől ... A kormány a hosszú távú növekedésre való befolyásával ezért tág keretek között jót és rosszat is tehet.” (Barro, 2005)

---

<sup>35</sup> Az alábbi cikk a 76870/2009 OTKA kutatás támogatásával készült.

A neoklasszikus és az endogén elméletre épülő modellekben általában kizárják a túlköltekezés vagy állami megtakarítás lehetőségét. A második generációs empirikus tanulmányok a modellek tesztelése során így nem kezelik egy egységként az állami költségvetést, külön foglalkoznak a bevételi és a kiadási oldallal. Néhány elemzés mégis kiterjedt a bevételi és a kiadási oldal viszonyát tükröző költségvetési egyenlegre, illetve (a deficit halmozódását tükröző) államadósság-állományra is.

A költségvetés egyenlegének hatása a növekedésre attól függ, hogy érvényesül-e a Ricardo-i egyenlőség, és hogy a deficitből finanszírozott kiadások produktívak-e. A Ricardo-i egyenlőség szerint a magánszektor megtakarításait az állami megtakarítás változásához igazítja, ha romlik a költségvetési egyenleg, akkor többet takarít meg a magánszféra, mert arra számít, hogy a magasabb deficit finanszírozásához a jövőben adóemelésre lesz szükség. Ha ez teljesül, és produktív kiadások finanszírozására fordítja az állam a deficitet, akkor a deficit úgy viselkedik, mintha egyösszegű adót vetnének ki (azaz nem torzító adót), aminek nincs hatása a hosszú távú növekedési ütemre. (Elmendorf – Mankiw, 1998; Gemmel – Kneller, 2003)

Amennyiben a Ricardo-i egyenlőség nem érvényesül a gazdaságban, a deficit emelkedése hosszú távon visszafogja a hosszú távú növekedési ütemet. Ennek az az oka, hogy az állami szektor megtakarításának csökkenését nem kompenzálja a magánszféra megtakarításainak növelésével. Így hosszú távon az összes megtakarítás csökken, mivel visszaesik a tényező-felhalmozás üteme (Gemmel, 2001) (bár rövid távon az aggregált kereslet növekedésének köszönhetően a GDP is nagyobb ütemben nő), aminek hatására csökken a beruházás és romlik a fizetési mérleg egyenlege (ami a jövedelem külföldre való szivárgását jelenti). (Ball – Mankiw, 1995) Amennyiben a deficit költségtetés huzamosabb ideig fennmarad, a beruházások visszaesése miatt csökkennek a termelő kapacitások és ezáltal visszaesik a gazdasági növekedés üteme. „A jövedelem-kiáramlásnak is hasonló a hatása, így a költségvetési deficit hosszú távon a kisebb tőkeállomány és a külföldi kézben lévő hazai eszközállomány arányának növekedése irányába hat.” (Ball – Mankiw, 1995) A tőkeállomány csökkenésével arányosan a deficit hatására hosszú távon csökkennek a reálbérek és nő (az egyre nagyobb arányban külföldi kézben lévő) tőke megtérülése (így a tőkejövedelem egyre nagyobb arányban áramlik ki az országból). Mivel a deficit felhalmozódása miatt létrejövő államadósság-állomány komoly terhet jelent a költségvetés számára, így előbb-utóbb a kormányzat rákényszerül a tendencia megfordítására. Ehhez adóemelésre (és/vagy kiadás csökkentésre) van szükség. A magasabb adóteher közvetlenül (a rendelkezésre álló jövedelem csökkentése révén), illetve közvetetten (mivel a nagyobb adóteher nagyobb holtteher-vesztéséget jelent) is rontja a háztartások jövedelmi helyzetét. (Ball – Mankiw, 1995)

A gazdasági növekedést tehát visszafogja a költségvetési deficit (tartós fennmaradása), ugyanakkor a fogyasztás növekedik rövid távon (márpedig az emberek jólétét a fogyasztás határozza meg). Ebből a szempontból a költségvetési deficit egyfajta (időbeli) jövedelem-átcsoportosításként is felfogható. A jelenbeli adóterhet jövőbeli adóterherre cseréli, míg a jelenbeli fogyasztás emelkedéséért (a majdani adóemelések hatására) a jövőbeli fogyasztás visszafogásával fizetünk. (Ball – Mankiw, 1995)

Fontos kérdés, hogy mennyivel kell az adókat emelni (vagy a kiadásokat csökkenteni) ahhoz, hogy az államadósság-állomány ne növekedjen túl nagyra? „Amennyiben a GDP növekedésének üteme magasabb az államadósságot terhelő kamatfizetési kötelezettségnél, az államadósság-állomány nem nő tovább. Így az adósság a GDP-hez mérve csökken, és a gazdaság kinövi az adósságot.” (Ball – Mankiw, 1995) „Így a szükséges adóemelés mértékének felső határa az államadósságot terhelő kamatfizetési kötelezettséggel egyenlő.” (Ball – Mankiw, 1995)

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy az empirikus szakirodalom alátámasztja-e az elmélet következtetéseit. Easterly és Rebelo (1993) a költségvetési többlet és a gazdasági növekedés között pozitív hatást mutattak ki. Ennek három lehetséges magyarázatát is adják: a költségvetési politika lehet anticiklikus jellegű, ebben az esetben az alacsonyabb növekedési teljesítményű időszakokban automatikus a magasabb költségvetési deficit megjelenése; a magasabb deficit helyettesítheti a magasabb államadósság-szintet, ami pedig magasabb adóterhet valószínűsít a jövőre vonatkozóan; valamint a rosszabb költségvetési egyenleg lehet az általános makrogazdasági instabilitás tünete is, ami önmagában is hátráltatja a növekedést.

Tanzi és Schuknecht (2003) szintén pozitív kapcsolatot mutat ki a növekedés a költségvetési egyenleg között, ugyanakkor az oksági kapcsolatot irányát nem határozzák meg (elképzelhetőnek tartják, hogy a fellendülés, a gyorsabb növekedés több adóbevételt indukál, így javul a költségvetési egyenleg, vagy a költségvetés kedvező helyzete jelenti a növekedés feltételét). Két mechanizmust emelnek ki,

amelyeken keresztül a deficit emelkedése ronthatja a növekedési kilátásokat. Egyrészt a növekvő államadósság miatt az adózás szintje előbb-utóbb emelkedni fog (ahogy azt Easterly és Rebelo is megállapította), másrészt pedig a törlesztéshez szükséges források biztosításának másik módja lehet az állami beruházások visszafogása. Mindkét tényező gátolja a növekedést.

A harmadik generációs empirikus tanulmányok egységként kezelik a költségvetést, az egyes kiadási- és bevételi tételek változásának hatását komplexen képesek elemezni. „Értelmetlen az egyes adó- vagy kiadástétel változások hatásait izoláltan értékelni: a bevételi forrásokat, valamint a felhasználást egyaránt figyelembe kell venni”. (Miller – Russek, 1997b) Nem szabad izolálni egy adott költségvetési változó növekedési hatását, mivel annak hatása nagyban függ attól, hogyan finanszírozták. (Kneller – Bleaney – Gemmel, 1998) Az egységes elméleti keret és az alkalmazott elemzési és adat-aggregálási módszerek, valamint az elemzés tárgyául választott ország-csoportok eltérő tulajdonságai miatt a harmadik generációs elemzések sem nyújtanak egyértelmű, megnyugtató választ a költségvetési politika növekedési hatásait illetően, de válaszaik mégis biztosabb fogódzót nyújtanak a gazdaságpolitikusok számára költségvetés szerkezetét illető döntések meghozatalában.

Mint láthatjuk, a harmadik generációs tanulmányok eredményei sem minden esetben esnek egybe. Tulajdonképpen az egyetlen markáns közös megállapítás a különböző elemzések összevetése után az, hogy a költségvetési hiányt valamennyien súlyosan károsnak tartják növekedési szempontból. A deficit finanszírozása tekintetében már eltérnek a következtetések. A Miller-Russek szerzőpáros az adóemeléssel való finanszírozást ajánlja, ami megfelelő megoldás Kneller, Bleaney és Gemmel szerint is, de utóbbiak hangsúlyozzák a közvetlen adók csökkentésének fontosságát, míg előbbieket nem találták szignifikáns eltérést az egyes adónemek tekintetében. A kiadási tételek tekintetében sem egyeznek a következtetések, az oktatási és védelmi kiadások emelkedését az USA-ra nézve károsnak, míg általában a fejlett országokban hasznosnak ítélte Miller és Russek, ami megegyezik Bleaney és társai eredményeivel (akiknél ezek a tényezők a produktív kiadások közé tartoznak). Ugyanakkor például az egészségügyi kiadásoknak Miller és Russek minden tanulmányában (igaz, eltérően erős) negatív hatást tulajdonít, Bleaney és társai szerint ezek is produktív, tehát növekedés-serkentő hatású kiadások.

Az államháztartás egyenlegének kérdése az egyik olyan kérdés, amiben viszonylagos egyetértés uralkodik. A deficitnek hosszú távon negatív hatása van a gazdasági növekedés ütemére, azt a költségvetési egyenleget is tartalmazó modellek, valamint az empirikus adatok is alátámasztják. A deficit rövid távon ugyan (a Keynes-i hatások miatt) jótékonyan hat a kibocsátásra, hosszú távon azonban nem tartható fenn az állam túlköltekezése, mivel ez az államadósság felhalmozódásához vezet. Az államadósságot terhelő kamatfizetési kötelezettség teljesítése az erőforrások felhasználásának improduktív módja. Amellett, hogy a kamatkidadásokra költött összeg nem járul hozzá a gazdasági növekedéshez, a belföldön megtermelt jövedelem külföldre áramlását jelenti (mivel a legtöbb eladósodott ország külső adósságállománya magas). A fent összefoglalt általános tendenciák az empirikus tanulmányok szerint elsősorban a fejlett országok esetében igazak. A fejlődő országokra számos tekintetben ezeknek a hatások éppen az ellenkezője igaz. (Devarajan – Swaroop – Zou, 1996)

## 2. Az empirikus vizsgálat módszertanának ismertetése

A vizsgálat időtávja másfél évtizedet ölel fel. A rendszerváltás olyan gyökeres fordulatot hozott az ország életében, ami értelmetlenné teszi az 1990 előtti évtizedekre való visszatekintést. A legfrissebb változók bevonása a kibontakozó válság (azaz a trendek jelentős megváltozása) miatt véleményünk szerint torzítaná a vizsgálat eredményeit. Ez a tizenöt éves időtartam a hosszú távú növekedés vizsgálata szempontjából szűkös időkeretet ad, azonban számos empirikus vizsgálat támaszkodott ehhez hasonló, tíz-tizenöt, húsz éves időtartam elemzésére, így ezt elfogadhatónak tartjuk. Az empirikus tesztekben fontos elkülöníteni az intézkedések rövid- és hosszú távú hatását. A legáltalánosabban elterjedt módszer az, hogy öt, vagy három éves periódusokra bontják az adatsort, és az ötéves átlagos értékek közötti kapcsolatot elemzik. A minél nagyobb számú megfigyelés érdekében mozgóátlagokat fogunk alkalmazni, ahogy azzal a szakirodalom tanulmányozása során más tanulmányokban találkoztunk. (Devarajan et al 1996.)

A számítások elvégzéséhez statisztikai adatokra van szükségünk. Az ezek alapján nyert következtetések értékelésükor azonban mindig tisztában kell lennünk azzal, hogy a vizsgált időszak első felében a magyar költségvetési adatok nem tekinthetők tökéletesen megbízhatónak. A

rendszerátváltást követően ugyan az eseti manipuláció megszűnt, de 1998-ig bizonyos szisztematikus torzítások még érvényesültek. (Stiglitz, 2000)

A felhasznált adatokat különböző forrásai a következők: a reálkeresetek alakulásának mérésére két változót alkalmazunk (OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics - ISBN 92-64-03561-3 - © OECD 2006). Költségvetési változóként az államháztartás konszolidált adatait alkalmazzuk. A bevételek (OECD Economic Outlook 79 database. Annex Table 25.) az OECD adatbázisából származnak.

A további statisztikai elemzések végrehajtása előtt meg kell vizsgálnunk, hogy azok eredménye megfelelő bizonyossággal elfogadható-e. Ehhez az idősorok integráltságát kell tesztelnünk (az EViews statisztikai szoftver kiterjesztett Dickey-Fuller tesztjének alkalmazásával). Az ilyen jellegű tesztek alapvetően megfelelően hosszú idősorok (nagy elemszámú minták) esetében adnak megbízható választ a kérdésre. A kiterjesztett Dickey-Fuller teszt esetében a kritikus értékeket 20 megfigyelésre határozták meg, nekünk azonban a fent felsorolt objektív okok miatt csak rövid időszakok álltak a rendelkezésünkre a vizsgálathoz (a legtöbb változó esetében 8-12 megfigyelésre építhettünk). Épp ezért a vizsgálat végrehajtása előtt fenntartásaink voltak. Ennek ellenére jelentős hányadban az az eredmény született, hogy a mozgóátlagolással simított idősoraink stacionerek, ami alapján a további vizsgálatok elvégezhetők. Ahol ezzel ellentétes volt az eredmény (azaz a  $H_0$  hipotézist fogadtuk el, miszerint az idősor integrált), általában ott sem állt távol az elfogadhatóságtól (a kritikus értéktől) az eredményünk, csak magasabb (15-20-25%-os szignifikancia-szinten volt releváns). A vizsgálatok alapján végül arra a következtetésre jutottunk, hogy azok nem mondanak ellent annak, hogy adatsorainkkal elvégezhesük a tervezett elemzéseket, s azok alapján következtetéseket vonhassunk le. Bár az idősorok rövidege miatt az eredményeket indokolt bizonyos fenntartással kezelniük.

### 3. Empirikus vizsgálat magyar adatsorokkal

A jelen vizsgálatban alkalmazandó módszerek igen egyszerűek, ugyanakkor Tanzi és Schuknecht 2003-as tanulmányának bevezető szavaival élve: „a téma szakirodalmának egy újabb, (a korábbiakhoz hasonlóan megkérdőjelezhető) ökonometriai fejezettel való kiegészítése helyett egyszerűbb, de reményeink szerint mégis informatív elemzést fogunk végrehajtani”. Ezt a választást indokolja továbbá, hogy így eredményeink összevethetők lesznek a nemzetközi szakirodalommal. Ugyanakkor egy olyan komplex kérdés megítélésakor, amilyen a költségvetési politika hatása a hosszú távú gazdasági növekedés ütemére „egy ilyen alacsony dimenziójú rendszer pusztán egy többváltozós modell 'marginalizációjának' fogható fel, amelyből korlátozottan lehet csak következtetéseket levonni.” (Mellár, 2001)

Az államháztartási egyenleg gazdasági növekedésre való hatására vonatkozó vizsgálatok egybehangzóan azt állapították meg, hogy a deficit visszafogja a növekedési ütemet, a minél kedvezőbb államháztartási pozíció, a többlet elérése, illetve növelése kedvezően hat a gazdasági folyamatokra. Ezt a következtetést a magyar adatok is megerősítik, a kapcsolat szignifikáns pozitív, az öt éves időtartamra vonatkoztatva (1. sz. táblázat).

1. számú táblázat. Kétváltozós korrelációk. Forrás: saját számítás

		5 éves mozgóátlag		3 éves mozgóátlag	
		Reál GDP átlagos növ üteme	Gazdasági növ. az egy főre jutó PPP mért reál GDP alap	Reál GDP átlagos növ üteme	Gazdasági növ. az egy főre jutó PPP mért reál GDP alap
** A korreláció szignifikáns <b>0,01.szinten</b> (2 oldalú próba) * A korreláció szignifikáns <b>0,05.szinten</b> (2 oldalú próba)					
<b>Reál GDP 5 ill. 3 éves átlagos növekedési ütem</b>	Pearson korr. Szig. (kétold.) N	1  13	,981(**)  ,000 11	1  15	,956(**)  ,000 13
<b>Gazdasági növ. egy főre jutó PPP reál GDP (5 ill. 3 é. mozgóátl)</b>	Pearson korr. Szig. (kétold.) N	,981(**)  ,000 11	1  11	,956(**)  ,000 13	1  13
<b>Államháztartási egyenleg a GDP arányában OECD</b>	Pearson korr. Szig. (kétold.) N	,755(**)  ,003 13	,735(**)  ,010 11	,468  ,078 15	,376  ,205 13
<b>Államháztartási egyenleg az összes bevétel arány. OECD</b>	Pearson korr. Szig. (kétold.) N	,514  ,072 13	,503  ,115 11		
<b>Államadósság 5 ill. 3 éves átlagos változása</b>	Pearson korr. Szig. (kétold.) N	-,524  ,080 12	-,668(*)  ,025 11	-,560(*)  ,037 14	-,496  ,085 13
<b>5 ill. 3 éves átlagos adósságállomány</b>	Pearson korr. Szig. (kétold.) N	-,981(**)  ,000 10	-,970(**)  ,000 10	-,958(**)  ,000 12	-,889(**)  ,000 12

A regresszió-számítás eredménye is alátámasztja a pozitív kapcsolatot a költségvetés egyenlege és a hosszú távú gazdasági növekedés üteme között. A kapcsolat a magyar adatok alapján 1%-os szignifikancia szinten helytálló. A determinációs együttható értéke a szokásosnál mérsékeltebb, de még elfogadható, az értéke  $r^2=0,571$  (1. sz. ábra) Magyarország költségvetési egyenlegre vonatkozó idősorai integráltak (2-3. sz. táblázat.)

3. számú táblázat. Magyarország 5 éves mozgóátlaggal simított idősorai integráltságának vizsgálata. Forrás: saját számítás

<b>Null Hipotézis:GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS (5 éves mozgóátlag) NEM INTEGRÁLT</b>			<b>Null Hipotézis: ÁLLAMADÓSSÁG 5 éves átlagos változása integrált (has a unit root) NEM INTEGRÁLT</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>			<b>Exogenous: Constant</b>		
<b>Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=2)</b>	t-Statiszt.	Prob.*	<b>Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=2)</b>	t-Statisztika	Prob.*
<b>Kiterjesztett Dickey- Fuller teszt statisztika</b>	-3.782541	0.0240	<b>Kiterjesztett Dickey- Fuller teszt statisztika</b>	-3.371506	0.0345
<b>Kritikus értékek:</b>	1% szint 5% szint 10% szint	-4.420595 -3.259808 -2.771129	<b>Kritikus értékek:</b>	1% szint 5% szint 10% szint	-4.121990 -3.144920 -2.713751
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>			<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 9 elemű mintára nem megfelelőek!</b>			<b>Figyelmeztetés:A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 12 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		



<b>Null Hipotézis:</b> <b>EGYENLEG (5 éves mozgóátlag) integrált</b> <b>INTEGRÁLT</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>		
<b>Lag Length: 0</b> (Automatic based on <b>SIC, MAXLAG=3</b> )	t-Statiszt.	Prob.*
<b>Kiterjesztett Dickey-Fuller teszt statisztika</b>	-0.307830	<b>0.8875</b>
<b>Kritikus értékek:</b>	1% szint	-4.420595
	5% szint	-3.259808
	10% szint	-2.771129
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 9 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		

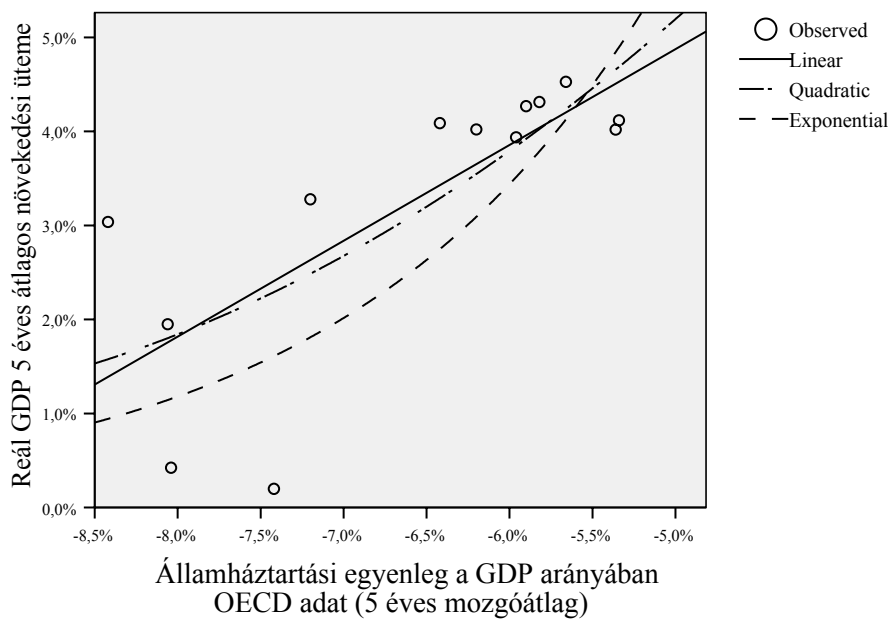
<b>Null Hipotézis: 5 éves ÁTLAGOS</b> <b>ADÓSÁGÁLLOMÁNY integrált (has a unit root)</b> <b>NEM INTEGRÁLT</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>		
<b>Lag Length: 1</b> (Automatic based on <b>SIC, MAXLAG=2</b> )	t-Statistika	Prob.*
<b>Kiterjesztett Dickey-Fuller teszt statisztika</b>	-5.571995	0.0018
<b>Kritikus értékek:</b>	<b>1% szint</b>	<b>-4.297073</b>
	5% szint	-3.212696
	10% szint	-2.747676
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 11 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		

**3. számú táblázat. Magyarország 3 éves mozgóátlaggal simított idősorai integráltságának vizsgálata. Forrás: saját számítás**

<b>Null Hipotézis:</b> <b>GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS (3 éves</b> <b>mozgóátlag) iNEM INTEGRÁLT</b>		
<b>Lag Length: 3 (Automatic based on SIC, MAXLAG=3)</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>	t-Statiszt.	Prob.*
<b>Kiterjesztett Dickey-Fuller teszt statisztika</b>	-4.301648	0.0117
<b>Kritikus értékek:</b>	<b>1% szint</b>	<b>-4.420595</b>
	5% szint	-3.259808
	10% szint	-2.771129
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 8 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		
<b>Null Hipotézis:</b> <b>EGYENLEG (3 éves mozgóátlag) integrált</b> <b>INTEGRÁLT</b>		
<b>Lag Length: 3 (Automatic based on SIC, MAXLAG=3)</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>	t-Statiszt.	Prob.*
<b>Módosított Dickey-Fuller teszt statisztika</b>	-0.307830	0.8875
<b>Kritikus értékek:</b>	1% szint	-4.420595
	5% szint	-3.259808
	10% szint	-2.771129
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 9 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		

<b>Null Hipotézis: 3 éves ÁTLAGOS</b> <b>ADÓSÁGÁLLOMÁNY integrált (has a unit root)</b> <b>NEM INTEGRÁLT</b>		
<b>Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=2)</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>	t-Statistika	Prob.*
<b>Kiterjesztett Dickey-Fuller teszt statisztika</b>	-3.371506	0.0345
<b>Kritikus értékek:</b>	1% szint	-4.121990
	<b>5% szint</b>	<b>-3.144920</b>
	10% szint	-2.713751
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 12 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		
<b>Null Hipotézis: ÁLLAMADÓSSÁG 3 éves átlagos</b> <b>változása integrált (has a unit root)</b> <b>NEM INTEGRÁLT</b>		
<b>Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=2)</b>		
<b>Exogenous: Constant</b>	t-Statistika	Prob.*
<b>Kiterjesztett Dickey-Fuller teszt statisztika</b>	-5.308720	0.0020
<b>Kritikus értékek:</b>	<b>1% szint</b>	<b>-4.200056</b>
	5% szint	-3.175352
	10% szint	-2.728985
<b>*MacKinnon (1996) one-sided p-values.</b>		
<b>Figyelmeztetés: A valószínűségeket és kritikus értékeket 20 megfigyelésre számolta a program, előfordulhat, hogy 11 elemű mintára nem megfelelőek!</b>		

## Magyarország



Egyenlet	Modell összefoglaló					Paraméter Becslések		
	r2	F	df1	df2	Szig.	Konstans	b1	b2
<i>Lineáris</i>	,571	14,626	1	11	,003	9,970	1,019	
<i>Négyzetes</i>	,577	6,814	2	10	,014	16,459	2,963	,142
<i>Exponenciális</i>	,345	5,795	1	11	,035	85,059	,535	

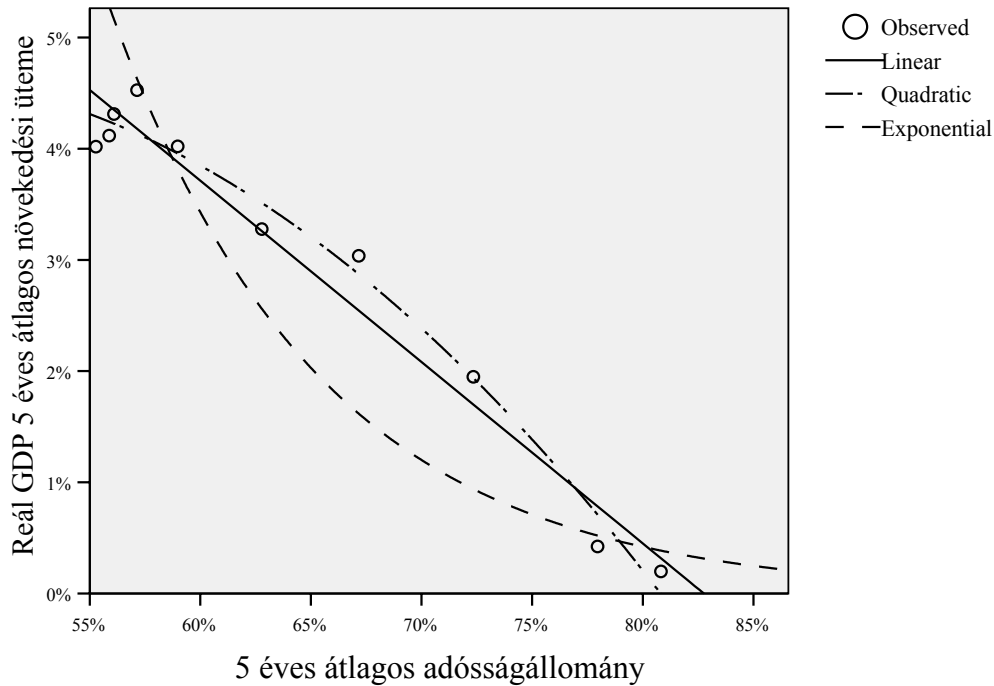
Függő változó: Reál GDP 5 éves átlagos növekedési üteme

Független változó: Államháztartási egyenleg a GDP arányában OECD adat, 5 éves mozgóátlag

**1. számú ábra. Gazdasági növekedés a költségvetési egyenleg GDP-hez való arányának függvényében, forrás: saját számítás**

Az államadósság az elmélet szerint negatív hatással van a gazdasági növekedés ütemére, mert a gazdasági szereplők a fokozódó eladósodás mögött a jövőbeni adóemeléseket látják. Az államadósságra vonatkozó ezen várakozásunknak tökéletesen megfelel a korreláció és a regresszió vizsgálat eredménye. Az államadósságot két mutató segítségével vizsgáljuk, egyrészt az államadósság öt, illetve három éves átlagos változása, valamint az öt és három éves átlagos adósságállomány alapján (1. sz. táblázat). Az államadósság átlagos változása 3 éves időtáv alapján stacionárius, 5 éves időtáv alapján integrált az idősor. Az átlagos adósságállomány idősora mindkét időtáv alapján stacionárius (2-3. sz. táblázat) Mindkét mutató szignifikáns negatív kapcsolatra utal a növekedés és az államadósság szintje között. Az öt éves átlagos GDP arányos államadósság-állományra vonatkozó regresszió-számítás is a várt eredményre vezet, a determinációs együttható értéke magas ( $r^2=0,98$ ). Érdekes tanulmányozni az államadósság GDP-hez viszonyított szintjének öt éves átlagos változása és a hosszú távú gazdasági növekedés üteme közötti kapcsolatot is. A vizsgált időszakban mindkét országban (a mozgóátlagok alapján) csökkenő tendenciát mutatott az államadósság a GDP arányában. Ennek egyértelműen kedvező hatása van a növekedésre a korreláció és a regresszió- számítás eredménye alapján is (2. sz. ábra).

## Magyarország



Egyenlet	Modell összefoglaló					Paraméter Becslések		
	r2	F	df1	df2	Szig.	Konstans	b1	b2
<i>Lineáris</i>	,962	202,504	1	8	,000	13,499	-,163	
<i>Négyzetes</i>	,980	172,167	2	7	,000	-2,361	,318	-,004
<i>Exponenciális</i>	,845	43,621	1	8	,000	1856,245	-,105	

Függő változó: Reál GDP 5 éves átlagos növekedési üteme

Független változó: 5 éves átlagos adósságállomány

**2. számú ábra. Gazdasági növekedés az államadósság GDP-hez való arányának 5 éves átlagos változása függvényében, forrás: saját számítás**

**5. Az elemzésének tapasztalatai**

A korreláció- és regresszió vizsgálatok alapján összefoglalva megállapíthatjuk, hogy az elméleti és empirikus szakirodalom tanulmányozása során kialakított várakozásainknak a számított eredmények megfelelnek. A költségvetési egyenleg GDP-hez viszonyított szintje az elmélet és a korábbi empirikus tanulmányok szerint egyértelműen pozitív kapcsolatban áll a gazdasági növekedés hosszú távú ütemével. A megállapítást a magyar adatok is alátámasztják, szignifikáns pozitív kapcsolatot mutattunk ki. Az államadósság és a növekedési ütem közötti kapcsolatot két mutatóval jellemeztük vizsgálataink során. A három és öt éves átlagos államadósság állomány szignifikáns negatív kapcsolatban áll a gazdasági növekedés ütemével. Az adósságállomány átlagos változása pedig szignifikáns pozitív kapcsolatban van a növekedési rátával. Ezek az eredmények megfelelnek az elmélet és az empirikus tanulmányok alapján kialakított várakozásainknak.

### Irodalomjegyzék

- Ball, L. – Mankiw, N. G. (1995) What Do Budget Deficits Do? National Bureau of Economic Research Working Paper No. 5263
- Devarajan, S. – Swaroop, V. – Zou, H. (1996) The Composition of Public Expenditure and Economic Growth. *Journal of Monetary Economics* 37 (1996) 313-344. old.
- Easterly, W. – Rebelo, S. (1993) Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 4499.
- Elmendorf, D. W. – Mankiw, N. G. (1998) Government Debt. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 6470
- Howitt, P. (2006) Endogenous Growth. Article prepared for the new Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition, ed. Steven Durlauf and Lawrence Blume
- Kneller, R. – Bleaney, M. – Gemmel, N. (1998) Growth, Public Policy and the Government Budget Constraint: Evidence from OECD Countries. University of Nottingham, School of Economics Discussion Paper No. 98/14.
- Mellár, T. (2001) Kedvezményezett vagy áldozat: a GDP és a költségvetési kiadások kapcsolata. *Statisztikai Szemle*, 79. évf. 2001. 7. szám 573-586. old.
- Miller, S. M. – Russek, F. S. (1997) Fiscal Structures and Economic Growth: International Evidence. *Economic Inquiry*, Vol. 35. 603-613. old.
- Miller, S. M. – Russek, F. S. (1997) Fiscal Structures and Economic Growth at the State and Local Level. *Public Finance Review*, Vol. 25. No. 2, March 1997. pp. 213-237.
- Stiglitz, J. E. (2000) A kormányzati szektor gazdaságtana. KJK-Kerszöv. ISBN 963 224 560 1
- Tanzi, V. – Schuknecht, L. (2003) Public Finances and Economic Growth in European Countries. Prepared for the Conference on „Fostering Economic Growth in Europe”, Vienna June 12-13, 2003.

## THE VICES OF ECONOMISTS

*Menyhárt Eszter*

PhD, egyetemi tanársegéd

*Miskolci Egyetem, Gazdaságelméleti Intézet*

### Abstract

Deirdre McCloskey identified three projects prospering in modern economics and labeled them ‘the vices of Economists’. She connected each of the vices to an economist giant: (1) regarding the “blackboard proofs of existence” as scientific was named after Paul Samuelson; (2) statistical significance in the technical sense as the same as scientific significance was named after Lawrence Klein and (3) the overemphasis on the role of predictions in economics when giving advice to economic policy makers was named after Jan Tinbergen. The paper aims to demonstrate the standpoint of rhetorical economics; the standpoint of McCloskey’s critics’ and our conclusions on the above issues.

### Introduction

McCloskey published a book in the Netherlands with the title ‘The Vices of Economists – The Virtues of the Bourgeoisie’ (1996). The book covers three faults of the present economic practice: (1) mathematical thinking instead of economic thinking; (2) using statistical significance in the technical sense as the same as scientific significance and (3) overemphasis on predictions in economic policy making. Each of ‘the vices’ is labeled with a name of a great economist; the ideas of whom resulted later in the given deficiency.

The vice of regarding “blackboard proofs of existence” as scientific is related to Paul Samuelson, to his students and to his students’ students (McCloskey 1996: 17). What McCloskey disapproves is espousing the “intellectual values of the math department” (McCloskey 1994: 131). Instead of analyzing questions that mattered for the economy, i.e. questions of magnitudes or approximation, economists were concerned with proving existence theorems, using assumptions borrowed from mathematics and physics (McCloskey 1994).

Concentrating exclusively on the latest professional literature and dedicating little attention to gaining knowledge about the history of economic theories, economists soon regarded mathematical formulas and equations as constituting the official language of economics, which crowded out the natural language of classical economics. Furthermore, they substituted mathematical thinking for economic thinking (McCloskey 1994).

The Kleinian vice, i.e. ignoring the difference between statistical and economic significance should not be left out either, though many economists do so. Modernist economists handle statistical significance as economic significance. Establishing the economic significance of an error is not a question of mathematics. As we do not have any idea about ‘how large is large’, consequently on a certain level of significance (after which results are regarded as significant statistically) we cannot decide whether it matters for the concrete economic situation or not. What is worse is that economists give advice for policy making based on the statistically significant result of a t-probe without knowing whether the result matters for the economy at all. Rhetorical economics advises thinking about data more seriously and not making research based on statistical significance when pursuing economic studies and discoveries (McCloskey 1996).

The vice of Tinbergen is “prevoir pour pouvoir<sup>36</sup>”, “predict in order to control” (McCloskey 1996: 99). Economists desire knowledge as an instrument of control, business as done by machines, handling the economic actors as ‘homo economicuses’ i.e. “social engineering” (McCloskey 1996: 97). Besides, logical positivism states that having predictive power is a crucial criterion when judging a theory as Scientific with Capital S. As Economics is a Science with Capital S, it has to predict. In economics, however, there are only conditional predictions. At some levels, economists are good at predicting but McCloskey does not believe in profitable predictions. The American Question is best for illustrating

<sup>36</sup> The expression comes from the French positivist philosopher August Comte

the situation: “If you are so smart, why ain’t you rich?” (McCloskey 1990: 111). If economists could foretell the future, they would all be millionaires.

### **The rhetorical standpoint**

#### *On economic models*

McCloskey has objections against the reign of the intellectual values of mathematics in economics; resulting in blackboard proofs and existence theorems as scientific results. What she proposes instead is to look at questions that really matter for economics related to magnitudes, and to look at economic models as metaphors and assess them through the criteria of literary criticism.

McCloskey is not against the presence of mathematics in economics: she admits that with it the discipline made bigger progress than without it.

“Mathematics has brought transparency to many hundreds of arguments ..... the ideas of economics would rapidly become muddled without mathematical expression” (McCloskey 1994: 128). What she disapproves is espousing the intellectual values of mathematics. Questions that matter for economics are ignored in favor of questions of mathematics: they answer on/off, exists/does not exist questions instead of questions of magnitude and approximation. Assumptions in physics and mathematics work well. Led by the spirit of mathematics, economists are driven by theorems that are to be verified by axioms. They use blackboard equations without having a clear knowledge about the matter concerned. Existence theorems are proved on the blackboard but we do not know whether knowing that they exist matters for a concrete question of economics or to what extent it matters (McCloskey 1994). Lovers of the blackboard, however, think that “Truth comes from a piece of chalk” and they attribute crucial scientific importance to proving existence theorems instead of answering concrete questions of the economy (McCloskey 1996: 63).

As economists read only the latest professional literature and many of them have only a limited knowledge about the history of economic theories, it could happen that economics becomes the victim of mathematics and the formalized equations of mathematics becomes the language of economics (McCloskey 1994).

What proposes McCloskey instead? She states that “each step in economic reasoning, even the reasoning of the official rhetoric, is metaphor” (McCloskey 1983: 502). For interpreting metaphors, McCloskey builds on Max Black’s interpretation:

“a memorable metaphor has the power to bring two separate domains into cognitive and emotional relation by using language directly appropriate to the one as a lens for seeing the other” (Black 1962: 236 in McCloskey 1983: 503). Metaphors serve to help readers in understanding a text, make it transparent and make a thought more acceptable for society. In order to avoid the use of metaphors for bad ends we have to take care when applying them as they can contain some political message or can be abused. As metaphors appear both in economics and poetry, McCloskey proposes to apply the criteria of literary criticism to the assessment of economic metaphors, i.e. of economic models (McCloskey 1985).

Besides concrete examples originating from non-economic spheres McCloskey mentions the concept of “human capital”, invented in Chicago by Theodore Schultz, as the favorite metaphor of Gary Becker.

“In the phrase “human capital” the field of economics treating human skills was at a stroke unified with the field treating investment in machines. Thought in both fields was improved” (McCloskey 1985: 77). Becker’s other bizarre metaphor is to state that “children are durable goods” (in McCloskey 1983: 503). These metaphors collect the characteristics of a given object that are the same for the modifier. Other characteristics of the modifier will be left out.

#### *On significance testing*

McCloskey connects the issue of handling statistical significance in the technical sense the same as scientific significance to Lawrence Klein as

“Klein believed that the very statistics used to estimate the effects of the minimum wage could be used to decide whether it really mattered, whether a rise in unemployment from 6% to 7% of the workforce

was worth getting excited about.” That implied that “pretty soon everyone in economics thought that statistical significance was the same thing as scientific significance, that you could skip that last step of scientific work, the human assessment of largeness or smallness” (McCloskey 1996: 31).

To put it in different words, we do not know “how Big is Big” (ibid: 34). A loss function should be provided that speaks of substantive significance, i.e. whether the magnitude of the coefficient matters for real economy at all.

“The question is how the weight function<sup>37</sup> should be determined, is not a mathematical or statistical one.” The scientist, not the statistician, has to answer it. “It depends entirely on the special purposes of his investigation” (Wald 1939: 302 in McCloskey 1996: 38).

McCloskey also adds that “there is no ‘absolute sense’ in which a description is good or bad. The sense must be comparative to a standard, and the standard must be argued” by the economists depending on the purpose of their investigation (McCloskey 1985: 157).

The word ‘significance’ is hard to resist. Computers made the process of regression analysis cheap and quick, suitable for mass production. Journals, on the other hand, wanted to have publishable articles, and this implied that economists easily dropped statistically insignificant variables or a variable that damaged the regression (specification error, see Leamer 1983). Statisticians are only concerned with sampling errors, while “the specification error leaves no trace of its evil presence” and “the precision of the statistical estimates therefore does not increase with the sample size” (McCloskey 1985: 162). McCloskey’s cure therefore is to take other kinds of evidence, not more evidence of the same kind (McCloskey 1985).

Statistical significance was overemphasized and overused: economists give advice for policy making based on the statistically significant result of a t-probe without knowing whether the result matters for the economy at all (McCloskey 1996).

To conclude, McCloskey’s rhetorical approach advises thinking about data more seriously and not making research based on statistical significance in the technical sense when pursuing economic studies and discoveries (McCloskey 1996).

### *Prediction in economics*

First, McCloskey claimed that „prediction is impossible in economics” (McCloskey 1983: 487). She does not agree with the claim of logical positivism that in order to regard economics as a Science, prediction is a necessary and definitive criterion (McCloskey 1985). For supporting her point, she gives the examples of sciences like paleontology and history that do not predict (McCloskey 1994). By quoting Ludwig von Mises, she states that predicting the economic future is “beyond the power of any mortal man” (von Mises 1949: 867 in McCloskey 1985: 15). In her article ‘The Art of Forecasting, Ancient to Modern Times’ (1992c) she compares economic forecasting in detail with Roman practices of augury. She concludes that predicting the future has always been related to magic and wizardry (McCloskey 1990 and 1996).

There are only conditional predictions made by economists that do not result in a special return; the costs of education in economics and statistics will be recovered. In cocktail-party chatter, economists can say clever things and explanations about the past listened to by non-economists with honor. They sell advice; they sell stock-market tips, but do not make themselves rich through their knowledge but live more modestly on having sold advice (McCloskey 1990). As an example we refer to the American Question.

Later, she made some permission that at some levels, economists were good at predicting (McCloskey 1994) but she did not believe in profitable predictions. McCloskey does not believe in predictions that provide forecasts “better than the market” (McCloskey 1996: 104).

Compared to modernists, McCloskey does not see the “summum bonum” in prediction; it is only one of the numerous possible merits a science can have and not the ultimate and definitive one (McCloskey 1994: 234).

Based on the overemphasis of economic predictions, McCloskey related the vice of “prevoir pour pouvoir”, i.e. “predict in order to control” to Jan Tinbergen (McCloskey 1996: 99). The reason why economists want predictions is that they see in them an instrument of control that helps them manage

---

<sup>37</sup> the weight function is the same as McCloskey’s loss function

business as if it were done by machines. They handle the economic actors as ‘homo economicuses’ by performing “social engineering” (McCloskey 1996: 97). McCloskey has a poor opinion on “people engineering” and on reducing all the virtues to utility as the only motivation of human action (McCloskey 1996: 115). McCloskey advises economists to be more modest (McCloskey 1992c), not to hurt people with economic policies and “help the economy devise non-dragging institutions and then let them work” (McCloskey 1996: 124).

## Refutation

### *On economic models*

Uskali Mäki emphasizes the reference function of economic models to the real world. While McCloskey thinks that in constructing economic models, many economists do not refer to the world but instead “to a model, a metaphor, making a blackboard point about it”, Mäki claims that the importance of these models for the majority of economists appears in the representation of some aspects of the real world in a simplified form (Mäki 1988b: 167).

Mäki thinks that McCloskey’s account on models is underdeveloped: with her “sweeping claims” McCloskey commits the same mistakes that she accuses modernists of: she provides no empirical data either. She simplifies everything to metaphors, instead of simplifying to ‘the observable’ of modernists’ or to utility (cp. Boylan and O’Gorman 1995: 182).

Mary S. Morgan (2002) analyzed the role of models and stories in economics. She claims that economic models necessitate the usage of both structures (she means metaphors) and stories. She sympathizes with McCloskey’s approach but claims that in McCloskey’s view, an explanation on why stories are important for models and on the way how stories relate to metaphors in economic models is lacking (Morgan 2002).

Thomas A. Boylan and Paschal F. O’Gorman (1995) state that there are several differences between scientific models and literary metaphors, which McCloskey failed to recognize. An evocative metaphor in poetry facilitates the transference of feelings and mood and an oscillation between sense and sound, neither playing a role in theoretical models. Contrary to scientists who create models, poets and novelist are allowed to create their own imaginary world and reference to the real world is not required in their writings (Boylan and O’Gorman 1995).

When McCloskey proposed to use the requirements of literary criticism for evaluating scientific models, she disregarded the fact that reference in scientific models is quite different from that in literature, as “theoretical models distinguish between actual and non-actual entities postulated by the model”, which cannot be stated for “powerful literary metaphors” (Boylan and O’Gorman 1995: 183). Furthermore, Boylan and O’Gorman claim descriptive adequacy to be the constraint on scientists’ imagination when constructing economic models, which does not apply to literary imagination either. As features of metaphors in poems are fairly different from features of metaphors appearing in theoretical models, therefore their criteria of assessment are far away from each other as well. Consequently, criteria of literary criticism are inappropriate for assessing theoretical models (Boylan and O’Gorman 1995).

### *On significance testing*

Mark Blaug (1992 [1980]) welcomes McCloskey’s good statistical practice, but claims that its standards have to be based on some prescribed methodology. Contrary to him, McCloskey states that „the literary criticism that I advocate would allow us to consider ..... tests of significance, too” and „no Methodology tells us about statistical significance. Only the conversation of statisticians and empirical workers does, small-m methodology” (McCloskey 1994: 285 and 305).

Frank T. Denton in ‘The Significance of Significance: Rhetorical Aspects of Statistical Hypothesis Testing’ (1988) emphasized the role of “biased information filtering”, i.e. delivering well-constructed arguments to those we intend to persuade (Denton 1988: 164). Biased information filtering labeled as “data mining” of only the best statistical results for reporting is a common practice in journals (ibid: 180). He sees ‘data mining’ both a natural and unavoidable phenomenon essential for increasing the sales ratio of journals. On the one hand, Denton sees the negative consequences of biased information,



on the other hand, he sees a probable positive return of allowing the ‘subjective’ for evaluating statistical results depending on whether different ways of handling data lead to similar conclusions or to quite different ones (Denton 1988).

There is an agreement between McCloskey and Denton in the possibility of looking at arguments based on the results of hypothesis testing as rhetorical devices. Denton connects their acceptance to the “acceptance of the framework developed by statisticians for drawing inferences from experimental data and of the interpretation of that framework by econometricians in ways that are appropriate for the kinds of data they must use” (Denton 1988: 179).

Uskali Mäki’s first question concerning McCloskey’s ideas on significance testing was: ‘But how does it relate to her concept of rhetoric? On what standards is it based on?’ Until that time, the ultimate standard for McCloskey was persuasiveness. Ironically enough, the economic practice of statistical significance contributes to the most persuasive proofs in economics. Why to criticize it, then?

### *On prediction in economics*

Why do sciences need predictive power? Rosenberg gives the following reasons: first, he observed that sciences with predictive power are the first in the rank of sciences and the most valued ones, second; it is people who need predictions, independent of science requiring forecasts. In McCloskey’s claim stating prediction being impossible in economics (McCloskey 1983), Rosenberg sees the worst degradation of both governmental economic policy and individual policy (Rosenberg 1992).

Mark Blaug speaks about mainstream economists considering basic importance of the predictive power of economic theories who “refuse to take any economic theory seriously if it does not venture to make definite predictions about economic events, and they ultimately judge economic theories in terms of their success in making accurate predictions (Blaug 1992: xiii). Bruce J. Caldwell also claims that according to most modern economists “predictive adequacy is often the most important characteristic a theory can have” (Caldwell 1982: 124 in Blaug 1992: xiv). Blaug thinks that “the central aim of economics is to predict and not merely to understand” (Blaug 1992: 246). Although “orthodox economics can indeed boast that it has increased the economist’s capacity for making predictions”, he sees how limited this capacity is even now (ibid).

Uskali Mäki shows disagreement with McCloskey concerning the interpretation of the American Question and the idea of ‘prediction in order to control’. According to Mäki, economists when making predictions could be driven by other motives beyond making money, e.g. intellectual curiosity. Contrary to McCloskey, he does not think that money is the ultimate measure of a human being, or that smartness can be only measured in terms of income and wealth.

Prediction in order to control is not always bad provided it is used for good purposes. To put the question in the simplest way: if the policy makers can predict that event A will result in event B, then if the government does not want B to happen, they will not allow A to happen. Furthermore, in a country with a democratic system, it is the people who elect a party based on its program that the people want to have. If the party wins and carries out its program, it cannot be regarded as managing people, because people gave the party power.

Prediction can happen without the aim of control. Stockbrokers use models to predict exchange rates in order to make money but what are they controlling if not their clients’ money?

### **Conclusions**

Concerning economic models and theories, McCloskey (1983, 1985, 1990c, 1991, 1994, 1996 and 2002b) raised her voice against the reign of mathematical thinking in economics resulting in blackboard proofs and existence theorems as scientific results. What she proposes instead is to look at questions that really matter for economics related to magnitudes, and to look at economic models as metaphors and assess them through the criteria of literary criticism. Uskali Mäki (1988b) emphasizes the reference function of economic models to the real world and sees McCloskey’s account of models as underdeveloped; furthermore, by simplifying everything to metaphors without supporting empirical data, she commits the same sin as the one she accuses modernists of. Thomas A. Boylan and Paschal F. O’Gorman (1995) make the same point when describing the differences between economic models

and metaphors implying that the rules of literary criticism are unsuitable for assessing economic models. Mary S. Morgan (2002) emphasizes the role of stories in models.

In our opinion McCloskey is right in that there was a tendency in economics aimed at blackboard theorizing, i.e. making careers in front of the blackboard based on the intellectual values of mathematics, because it made the discipline of economics look more scientific, instead of looking at practical questions of everyday business expressed in natural language. We think furthermore that the aim of good economic models and theories should be to refer to the real economy, offer explanations and predictions. McCloskey's idea that 'economic models are metaphors' is an interesting approach; she even provides some examples of economic models as non-ornamental metaphors based on Max Black's interpretation. Unfortunately, McCloskey does not provide either an elaborate theoretical framework on economic models as metaphors, or sufficient empirical data to support her theory. I have to agree with Thomas A. Boylan and Paschal F. O'Gorman (1995) on the issue that theoretical (economic) models and literary metaphors belong to different domains, and the standards of literary criticism are unsuitable for assessing economic models.

Concerning significance testing, McCloskey (1985, 1985c, 1992b, 1995b, 1996, 1996b, 2002b) criticized the economists' practice of handling statistical significance in the technical sense in the same way as handling scientific significance. What she proposes instead is to offer a loss function that tells us 'how large is large'; thinking about data more seriously and not making research based on statistical significance in the technical sense when pursuing economic studies and discoveries. Mark Blaug (1992 [1980]) welcomed McCloskey's good statistical practice, but he claims that its standards have to be based on some prescribed methodology. Frank T. Denton (1988) emphasized the role of "biased information filtering" (Denton 1988: 164) and the role of the 'subjective' in evaluating statistical results. As the practice of statistical significance contributes to the most persuasive proofs in economics, Uskali Mäki does not see on what basis McCloskey criticizes it.

This issue is a harder nut to crack: the basic idea, i.e. a loss function should be provided for statistical significance in order to answer the question to what extent it matters for real economy, is a splendid one. It looks so realistic, so much aimed at "truth pursuing". It is shocking news that it comes from McCloskey, who – in her rhetorical theory of economics – suggests that truth-pursuing is not a very important issue what matters is persuasiveness to all concerned. Unfortunately, the practice of statistical significance contributes to the most persuasive proofs in economics, therefore, for an advocate of persuasiveness, there should be no reason to attack it (cp. Mäki). In my opinion, if McCloskey's ideas were based on human agreement where humans pursue truth and refer to reality, they would be a great contribution.

On prediction in economics, McCloskey (1983, 1985, 1990, 1992c, 1994 and 1996) has a poor opinion: she does not believe in profitable predictions that forecast better than the market and could make economists fabulously wealthy. She criticized the practice of prediction in order to control what she labeled "social engineering" (McCloskey 1996: 97). Alexander Rosenberg (1988a and 1992) shows that almost all sciences can predict, and their scientificity and rank among sciences depend on their predictive powers. Mark Blaug (1992 [1980]), on the one hand, claims that the central aim of modern economics is to predict and not merely to understand. Uskali Mäki, on the other hand, thinks that there is a gap concerning the issue of prediction in economic methodology. He would welcome a classification of predictions. He disagrees with the claim that the only measure of smartness is wealth, which results from the American Question. Furthermore, if prediction is used for control in the good sense, it is not harmful at all.

We emphasize that most modern economists overvalue the issue of prediction in economics, while McCloskey seems to undervalue it. Alexander Rosenberg overemphasizes the issue of prediction in sciences; he even proposes to classify sciences based on their predictive power in the rank of sciences, which I find hard to accept, as sciences have many other merits beyond predictive power, so there I agree with McCloskey.

McCloskey is against social engineering, a vehicle of which is economic prediction. In our opinion it is important for economics to make predictions, because they are essential for good economic policy making. If a prediction drawn from economic models is used for good ends by the governmental policy makers, it is good for society. Social engineering is only harmful when it is used for evil ends. But people elected their government; they voted for a particular party's program; so they agreed, even wanted to make that economic policy happen. McCloskey is driven by values of the 'Good Old

Chicago School', where free market policy rules. Such a cultural background may be the reason for her rejection of "prevoir pour pouvoir" (McCloskey 1996: 99).

We would paraphrase the expression 'predict in order to control' in the following way: 'rhetoric is a means of control'. If McCloskey is against "people's engineering" (McCloskey 1996: 115), she should have some words against manipulating people by rhetoric rather than by prediction. Rhetoric may be more harmful than predicting on the basis of economic models that, at least, has a chance to prevent catastrophes from happening or, in the worst case, to protect societies from economic catastrophes.

### **Bibliography**

- Black, M. 1962: *Models and Metaphors: Studies in Language and Philosophy*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Blaug, M. 1992 [1980]: *The Methodology of Economics, or, How Economists Explain*, 2nd edition: Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1992. pp. xi-xxiii.
- Boylan, T. A. and O'Gorman, P. F. 1995: *Beyond Rhetoric and Realism in Economics*, London, USA and Canada: Routledge.
- Caldwell, B. J. 1982: *Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century*, London: Allen and Unwin.
- Denton, F. 1988: *The Significance of Significance: Rhetorical Aspects of Statistical Hypothesis Testing in Economics*, pp. 163-183 in Klammer, Solow, and McCloskey, eds., *The Consequences of Economic Rhetoric*
- Mäki, U. 1988b: *Realism, Economics and Rhetoric: A Rejoinder to McCloskey*, *Economics and Philosophy* 1988b. April. 4 1 pp. 167-169.
- McCloskey, D. N. 1983: *The Rhetoric of Economics*, *Journal of Economic Literature*, 1983. July XXI. pp. 481-571 in: Deirdre McCloskey 2001: *Measurement and Meaning in Economics*, Stephen Thomas Ziliak ed., Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing Limited.
- McCloskey, D. N. 1985: *The Rhetoric of Economics*. University of Wisconsin Press; British edition: Wheatsheaf, 1986. Second revised edition: 1998.
- McCloskey, D. N. 1990: *If You're So Smart, The Narrative of Economic Expertise*, The University of Chicago Press, Chicago and London
- McCloskey, D. N. 1992c: *The Art of Forecasting, Ancient to Modern Times*, *Cato Journal*, 12 1 Spring/Summer 1992 pp. 23-43.
- McCloskey, D. N. 1994: *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press
- McCloskey, D. N. 1996: *The Vices of Economists – The Virtues of the Bourgeoisie*. Amsterdam: Amsterdam University Press.
- McCloskey, D. N. 2000: *How to be Human Though an Economist*. USA: University of Michigan.
- Mises, L. von 1949: *Human Action*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Morgan, M. S. 2002: *Models, Stories and the Economic World*, pp. 178-201 in Uskali Mäki ed. *Facts and Fiction in Economics*, United Kingdom: Cambridge University Press
- Rosenberg, A. 1992: *Economics without Epistemology*, pp. 30-55 in his *Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns*, 1992, Chicago, University of Chicago Press.
- Wald, A. 1939: *Contributions to the Theory of Statistical Estimation and Testing Hypotheses*, *Annals of Mathematical Statistics* 10 =December pp. 299-326.

## A TEHETSÉGGONDOZÁS ÉS/VAGY AZ ELITKÉPZÉS A SZAKKOLLÉGIUMI HAGYOMÁNYOK ÉS A BOLOGNAI RENDSZER

*Láczay Magdolna*

Habilitált főiskola tanár, CSc

*Nyíregyházi Főiskola*

*Nurturing talents and/or elite education  
Special college tradition and the Bologna system*

*The Bologna system of higher education only lets even the most talented students to participate in scientific research in the last (doctoral) phase of their education. The uprising of talent has paramount importance in earlier stages of the education. Professionals and academics have leadership roles within a knowledge based society. The best framework to bring up this kind of elite is the „szakkollegium” or special college. These institutions originate from the French higher education. The recent years brought a revival of the special college tradition. This tradition once gave scholars, politicians, inventors and artists. It is still to be determined what kind of elite these institutions should give the invention-thirsty contemporary society*

A jelenkor diagnosztái gyakran emlegetik, hogy a tudásalapú társadalom építése folyik, hogy az innováció, az ember tudásának felhasználását jelentő hozzáadott érték adhatja már a jelen társadalmának is azt az életformát, amely a megnőtt létszámú emberiség, és a globalizáció során egyre „kisebbé váló” bolygónkon az életünket harmóniába hozhatja.

A magyar történelmi múlt és jelen más megközelítésben szintén arra ösztönöz, hogy megvizsgáljuk, mit jelent a tudás a mindennapok változásának tervezésében, irányításában, megélésében, és hol, hogyan tudjuk a saját intézményrendszerünket úgy igazítani, hogy ennek megszerzését, átadását elvégezhessük?

A választ keresve szükségszerűen több diszciplína kutatása számba jöhetne, most azonban az oktatás történetébe visszapillantva inkább azt a formát és célkitűzést tartom fontosnak összevetni, amely egy európai egységesedést mutató térben (EFT) létrehozott felsőoktatási rendszert, nevezetesen a bolognai rendszerű képzést és a tehetséggondozás hagyományait vizsgálja meg abból a szempontból, hogy a legkiválóbbak számára tehetségük kifejlesztéséhez mit kínált vagy ajánl ma az oktatási rendszer. Ebből az aspektusból természetesen illő és tanulságos összevetni a felvilágosodás utáni európai iskolarendszereket, így a porosz és a francia felsőoktatást, illetve a 19. század végétől felzárkózó magyar oktatási rendszert.

### **Mi történt Európában a 19-20. században?**

Hazánkban, csakúgy, mint a közép-és kelet-európai térségben, az elmaradottság, a megkésetttség érzése nem volt ritka sem a közvéleményben, sem a politikai, a tudományos vezetői körökben. Az az elképzelés, hogy a modernizáció – amely nem szükségszerűen a nyugati minták másolását jelentheti – talán még ma sem teljesen elfogadott, de kétségtelen így nyílt tere annak, hogy saját utat kezdtek keresni egy máshonnan induló, más módszerrel történő felzárkózás kidolgozására. Modernizációs elméletek születtek, és nemcsak a hazai tudósok, hanem a nemzetközi politológiai, szociológiai iskolák is foglalkoztak azzal, hogy a modernizáció nyugati mintája mellett milyen módszerek lehetségesek, amelyek közül kiemelkedik az oktatás fejlesztésének programja. A tudósok közül Samuel Eisenstadt tézise szerint a modernitás nem egynemű, a nyugati modernizáció annak csak egyik válfaja, és ezért nem törvényszerű, hogy a tradicionális társadalomból a modern (ipari, szolgáltató) társadalomba való átalakulás mindenütt egységesen a nyugati minta alapján menjen végbe (Keller, 2009)<sup>1</sup>.

Az útkeresés egyik színtere az oktatási rendszer átalakítása, fejlesztése, amely azonban az egyes országok között különböző módon ment végbe. A porosz tanáregyesületek létrejötte, az állam irányítása és a szigorú felügyelettel megvalósuló oktatási szintek mégsem voltak eléggé gyorsak, hiszen csak az 1870-ben megvalósuló államegység tudta a tartományok koordinációját vállalni,

sikeresen megvalósítani. A kezdetek azonban még a 18. század végére nyúlnak vissza, a folyamatot az 1848-as európai események segítették ugyan, de a Német Császárság kikiáltása tette világossá azt a hazafias identitást, amellyel a porosz középiskolai tanárok a maguk hivatását a nemzeti öntudat, a szakmai tekintély iránti vágyban fogalmazták meg. Érdemes lenne arra is kitérni, hogy valójában a porosz iskolamodell terjedt el hazánkban, de módosulásában sok fontos különbséget mutat a magyar iskolarendszer. Egyik legfontosabb talán, hogy a magyar oktatást reformokkal segítők a szakmaiságukat megőrizve, csak a végrehajtásban igénylik az állam segítségét.

A magyar oktatásügy reformja iránti igény szintén a felvilágosodás korában fogalmazódik meg, pontosabban Mária Terézia rendeletében 1777-ben, de a gyökeres változás Eötvös József első miniszterségekor, az 1848-as forradalom idején vált új politikai célkitűzéssé. A megvalósulás azonban csak a kiegyezés után, az 1868-as népoktatási törvény elfogadásával és bevezetésével kezdődött el. Ezt megelőzve és előkészítve már 1865-ben megalakul Magyarországon egy tanári egyesület. Ugyanebben az évben Eötvös József a saját lapjában, a Politikai Hetilap 1865. szeptemberi számában Törvényhozásunk teendői címmel felsorolja azokat a teendőket – Deákkal szinte szinkronban –, amelyeket a kiegyezés után igyekeznek majd valóra váltani. „A nép befolyása nem írott jogaitól függ, hanem azon állástól függ, mely őt ezen jogok gyakorlására alkalmassá teszi...Hatalma attól függ, hogy kötelességeit ő is teljesítse, s ezek főképp kettőben állnak: hogy dolgozzék és művelje magát.” Néhány sorral lejjebb feladatként fogalmazza meg, „a nevelés jótéteményei a nép minden osztályaira nézve épp úgy közösek legyenek, mint azon jogok, melyeknek valódi becse a műveltségnek egy bizonyos fokától feltételezhetik” (Eötvös, 1865)<sup>2</sup>.

A jelen írás nem tud kitérni a népoktatási törvény elemzésére és hatásának méltatására, de annyit mindenképp leszögezhetünk, hogy a porosz rendszernél rugalmasabb, a tanárok szakmaiságát jobban igénylő, az egyházi és a magániskolák hagyományait értékelő és velük együttműködő rendszert hoztak létre. További törvények épültek erre az alapozásra, így az 1876-ban elfogadott XV. tc, a népoktatási hatóságokról, majd 1883-ban a középiskolák szerkezetéről, a magát felekezeten felülinek deklaráló felügyeleti rendszerrel, továbbá a tanárok képzésének háromról négy évre emeléséről döntő törvény, és 1895-ben az egyetemi képzés reformjáról, amelyet tulajdonképp az elitképzés kezdetének is tarthatunk. Mindezt megkoronázta az 1910-ben átadott Ménesi úton lévő kollégium, amely a nagyhírű Eötvös Kollégiumnak adott otthont.

A kiegyezés utáni gazdasági fellendülésben a kormányzó elit nagyon fontosnak tartotta, hogy szakmai – érdekképviseleti egyesületek jöjjenek létre, amelyek jó kapcsolatokat tudtak ápolni az egyházi iskolákkal. A specializálódó képzések, így a humán- és reáliskolák, nem rivalizálnak, tanáraik ugyanazon jogokkal rendelkeznek, és presztízsüket szinte átmentették a korábbi időszakok kiváltságainak megőrzésével és kibővítésével. A magyar tanári egyesületek és az iskolák ezért valóban a felzárkózás letéteményeseinek tarthatták magukat, amelyhez dinamikus professzionalizáció társult. A magyar tanároknak így tere nyílt arra, hogy a közélet meghatározó elitjébe sorolják magukat, különösen vidéken, ahol a polgárosodásban akár vezető szerepet is betölthettek életformájuk, értékrendjük példájával. Itt és most nem térünk ki a felekezeti és a nemzetiségi kérdések oktatásügyi rendezésére, mindössze annyiban összegezhethetjük, hogy a kompromisszumos megoldások segítettek, egységesítették, ezért nem volt az egyes iskolatípusok között éles harc vagy feszültség, ami még inkább erősítette a tanárok küldetésstudatát és ezzel összefüggésben a megbecsültségét (Kovács, 1978)<sup>3</sup>.

Más módon igyekezett a korról haladni a francia oktatáspolitikai. A hagyományai sokkal erősebben kötődtek a 18. századhoz, hiszen a felvilágosodás, majd a Napóleon által bevezetett iskolareform hamarabb tett különbséget a klasszikus humántudományi és a szakmai, természettudományi oktatás rendszerének meghatározásában. A tehetség felismerésének, a professzionálásnak érdekes kettősségben igyekeztek megfelelni. Létezett ugyan a fakultásokra épülő egyetemi rendszer, amely a tudományosság fellelgvára, és a hasznosság elve szerint épültek ki a szakfőiskolák (Tóth, 2008)<sup>4</sup>.

Az eredeti célokat jóval túltesítve létezik 1794-től Franciaországban az École Normale Supérieure, amely immár több évszázada adja a francia elit legnagyobb részét, megteremtette a francia tudás, és ezzel Párizs kulturális image-t. A tanítók tanítása volt az első célkitűzése ennek az iskolának, aminek az új módszere, hogy sokat adott a gyakorlati képzésre, tudásra, és ennek megfelelően egy sajátos, hármas tagolódású rendszere jött létre (Keszeg, 2004)<sup>5</sup>.

A Grandes École szakfőiskolai hálózatot jelent, ahová az előkészítő középiskolai osztály, a classes préparatoires elvégzése és a versenyvizsga (concours d'entrée) letétele után juthatnak be a tanulók. A

versenyvizsgán való helytállás ebben a rendszerben egyaránt nyújt életre szóló, a nyilvános önbemutató minden helyzetében előnyösen használható, társadalmilag sokfunkciójú címet, egy magas szakmai minősítést és az állam által garantált, a többi pályatársnál jobban fizetett, nyugdíjas állást. A versenyvizsgán sikeres diák azonnal a közhivatal tagja lesz és még további tanulmányai alatt (például a szakfőiskolákon) gyakorló hivatalnoki fizetés (nem ösztöndíj!) kedvezményezettje lesz. A szakfőiskolák számának és súlyának növekedése hatott a magyar szellemi megújulást kívánókra, így ösztönözte, elősegítette az Eötvös Kollégium létrejöttét (Karády, 2006)<sup>6</sup>. Az Eötvös Kollégium magas szintű infrastruktúrával támogatta a tehetségeket.

Ezen a ponton érdemes röviden összefoglalni, hogy mit értünk a tehetségen és annak támogatásán. Feltételezve és kiindulva abból a pedagógiai meghatározásból, hogy a tehetség az öröklött képességek, a motiváció és a kreativitás metszéspontjában meglévő egyéni adottság. Kiegészíthetjük azzal, hogy a kibontakoztatásához is minimum három dolog szükséges: a család, az iskola és a megfelelő társak támogatása.

Ma mindhárom átalakulóban van, de összehangolt együttműködésük szükséges ahhoz, hogy a modernizáció személyi feltételeinek meglétét, a tudásalapú társadalom fejlesztéséhez a kiművelt emberfők számának növelését, új programokat és azok megvalósítását remélhessük.

### **A kiművelt emberfők képzésének hagyománya hazánkban**

Az állam vezetésére vagy egy-egy szakterületre szánt vezetők képzése, ha nem is mindig iskolarendszerben, de már évszázadokkal korábban szokásban volt. István királyt apja papokkal oktattatja, és ezt folytatja majd ő is a behívott szerzetesek segítségével. Az írásbeliség meghonosítása, a tudás tisztelete jellemezte nagy királyainkat, köztük a nevében is megörökítve ezt, Könyves Kálmánt, vagy III. Bélát, aki az állam ügyintézésében az írásbeliséget megerősítette. Kiemelhető a reneszánsz uralkodó, Mátyás, akit nemcsak könyvtára, hanem a környezetében élő tudósok és művészek támogatták, és az ő uralkodásához vezethető vissza az első magyar egyetem terve is.

A jezsuiták rendjének nem titkolt célja, hogy hatni tudjanak az uralkodókra, mint ahogy tette ezt Richelieu bíboros. A mi korabeli főpapunk, Pázmány Péter szerepe ugyan más, de ő és az egyházak által fenntartott kollégiumok szerepe külön fejezetet érdemelne egy-egy kor uralkodó osztályának, elitjének a képzésében. Hatásukat a reformkortól a kiegyezésig olyan személyek munkásságában követhetjük, mint Kölcsey, Kossuth és kortársaik.

Ez a magyar reformkor eszméin nevelkedő, a nemesi kiváltságait a polgárosodásra átváltani kívánó elit a maga tapasztalatait fogalmazta meg a kiegyezést követő nagy állam- és szakigazgatási reformok idején, amikor hangoztatják, hogy amelyik nemzetnek nincs művelt középosztálya, az nem képes sem képviselni, sem továbbfejleszteni a maga kultúráját. Az ilyen tartalmú vélemények azt bizonyítják, hogy a 19. századi magyar uralkodó osztály a felzárkózást, a megkésetttség ledolgozását komolyan vette. Az iskolareformok hatása kimutatható az analfabétizmus csökkenésében, de talán ennél is nagyobb hatású azoknak a szakembereknek, mérnököknek, tanároknak, feltalálóknak a megjelenésében, akik a közlekedés fejlesztésében, az egészségügyi rendszerben, a kereskedelemben, a mezőgazdasági újításokban, az új iparágak megteremtését lehetővé tevő ipari találmányokban jeleskedtek. A kiemelkedő magyar tudást a szorosban kapcsolódó új oktatási rendszer, és a hivatástudattal és presztízzsel rendelkező oktatói gárda garantálta. Ennek a korszaknak a két végéről két jelentős tudós megfogalmazásában a kor gondolkodását, értékrendjét is nyomon követhetjük. Széchenyi István szerint: „Minden fejlődés, előmenetel, erő, érték és szerencsének legmélyebb sarkalata a kiművelt emberfő”. Nagyjából egy századdal később Bibó István azt várja el a társadalom vezetőitől, elitjétől, hogy az életformájával, felelősségvállalásával képes legyen a maga korában a közösség kultúrájának a formálására, erkölcsi értékrendje mérce legyen a kortársaknak, és a közösség céljait képes legyen megjeleníteni (Bibó, 1942)<sup>7</sup>. Mindketten a társadalom fejleszthetőségét a tudásban, illetve az ezzel az igénnyel bíró vezetőkben látják. Másként fogalmazva a nemzet felzárkózásában az elit szerepe az európaiság, a nyitottság és a nemzeti kultúra megtartása, megújítása legyen. Ez az elit, vagy éppen az értelmezésben, az értelmiség szerepe, akiket a középosztályhoz sorolnak. Az oktatástól azt várják el, hogy a tömegképzés bevezetésekor is képes legyen a kiemelkedő tehetségek kiemelésére, megfelelő oktatására. A fogalmak itt csupán leíróak, nem az egyes diszciplínák terminusai, mégis kénytelenek vagyunk értelmezni napjaink körülményei között.

Az első ilyen kérdés lehet, hogy mit értünk az elit fogalmán? A bolognai rendszer alkalmas-e az elitképzésre? Válaszolni kellene azokra a szakmai vitákra, amelyek az oktatásügytől a politológiai-szociológiai megközelítések mellett elvezetnek a vezetésstudományig. Néhány példa, amelyet a jelen társadalmában aktuálisnak érezhetünk: mi az egyén és a közösség, a szabadság és a fegyelem kapcsolata, hogyan foglaljunk állást az egyenlősdi és az egyenlőség, az esélyegyenlőség és a hátrányos helyzet szociális problémái és a tehetséggondozás támogatási formáiban, és hogyan kerüljük ki a szakmaiság és a szakbarbárság csapdáját? Valamennyi felvetést itt és most nem vizsgálhatjuk.

Széchenyi és Bibó azonban az elit fogalmát úgy használja, értelmezi a hazai viszonyaink között, hogy mind az erkölcsi, mind a közösségért érzett felelősség máig értelmezhető céljait megfogalmazza, és amelyeket célszerű mások definícióival összevetni, hogy megtalálhassuk ebben a magyar felsőoktatásnak a szerepét, lehetőségeit.

### Néhány ismert elit-meghatározás

Pareto élete két korszakában más szempontokat hangsúlyozott. Először leírta, hogy az elit társadalmi kategória, amelyik olyan egyénekből tevődik össze, akik a saját tevékenységi körükben a leginkább kitűnnek. Ez a széles értelmezés lehetővé teszi, hogy minden szakma, tevékenység legjobbjai magukat az elit részének tekintsék. Később azonban kiegészíti ezt azzal, hogy vannak, akik a kormányzati elithez tartoznak, míg mások nem. Az uralkodó elitet C.W. Mills már három részre bontja, politikai, katonai és gazdasági elitet emleget (Giddens, 1995)<sup>8</sup>.

A francia szociológia híressége, az École Normale Supérieure neveltje, Bourdieu az elit tagjairól azt vallja, hogy a döntési jogkörök birtokosai politikai, gazdasági, tudományos-kulturális területen, és a kapcsolati tőkéjük révén képesek az egyes tőkefajtákat egymásra átváltani (Bourdieu, 1999)<sup>9</sup>. Az ő álláspontja szerint az elit képes alkalmazkodni az új helyzetekhez, a politikai és gazdasági pozíciójánál nagyobb jelentősége van a kulturális és kapcsolati tőkéjének, amelyet magas presztízsű iskolákban, majdani sikeres emberek társaságban sajátít el. Ezek a pontok érintkezési felületet találunk a tehetség kibontakoztatásának a társadalmi feltételei és a későbbi működése között. Nevezetesen olyan oktatási rendszer és olyan társadalmi környezet (tanárok és pályatársak) szükséges a sikeres emberek neveléséhez, amely elősegíti, hogy valamely területen kiemelkedve ne szeparálódjanak saját céljaik vagy szűkebb környezetükben. Vajon hol található meg ez az oktatási forma a jelenlegi felsőoktatási rendszerben?

Nagyon tanulságos a háromszerzős vélemény az államszocializmus leépítése utáni elitéről. Szelényi-Eyal-Townsley (1996)<sup>10</sup> szerint a rendszerváltás előtti uralkodó réteg helyébe az értelmiség lép, élükön az értelmiség legerősebb tagjai a technokrata menedzser-elit. A menedzser kapitalizmus eszméjének a kidolgozása azt jelentené, hogy a technokraták vagy a menedzserek lehetnek a társadalom új szereplői, akik fokozatosan átveszik a tulajdonosoktól a gazdasági döntéshozói szerepet. Az 1990-es évek ezt látszottak igazolni. A magyar rendszerváltás során megtapasztalható volt ugyan az a változat, hogy a szakmai tudás hátrányba került egy időre. A privatizáció után a vezetésben a tulajdonos és az alkalmazott szakértő nem esett egybe, de ma inkább az értelmiségre, és ezen belül a szakmai intelligencia, az innovatív készségek és a vállalkozói, önfoglalkoztatói képességek fejlesztésére, jelentőségére irányul a figyelem. Eközben megfogalmazható néhány veszély is. Ezek közül említhető, hogy a most formálódó középosztály és vezető elitje bezárkózik. A vagyoni és/vagy az informális hatalom segítségével rátelepedik az adminisztratív pozíciókra, újratermeli önmagát, és elzárja az utat a tehetségesek felemelkedésétől.

Amennyiben – ahogy ez egyre jobban megfogalmazódik – a modernizáció igényli a tudásipart, úgy a megszerzett pozíciók csak megfelelő felkészültséggel, tanulással lesznek megtarthatóak. A nagy kérdés azonban az marad, kiknek lesz ez elérhető, hiszen a tehetségnek a kibontakozáshoz a család, az iskola és a megfelelő szakmai közösség támogatása szükséges. Az iskola és a szakmai közösség tudja-e garantálni azt a kiemelkedési lehetőséget, amelyre a kevésbé tehetséges vagy egyenesen hátrányos helyzetű családokból származóknak szüksége lehet.

### Van-e a magyar felsőoktatásnak a modernizációra programja?

Az elmúlt két évtized folyamatos oktatási reformok közepette telt, amelyeknek tagadhatatlan eredménye az infrastrukturális fejlesztés, amelyhez hasonló csak az előző századforduló boldog

békeidőként emlegetett felsőoktatási beruházásaihoz hasonlítható. Az akkori oktatási reform mögött is volt legalább két évtized, amely az oktatás teljes vertikumát érintette, és amely úgy volt hazai, hogy az európai egyetemek között jó néhány esetben az oktató-kutató tanárai munkássága révén a magyar gazdaság új iparágainak adott tudós szakembereket. Ez a lendület azonban majd háromgenerációnyi időre megtört, és az értelmiségi lét, a tudomány művelése legalábbis politikailag gyanús, ellenőrizendő tevékenységnek számított, ami az intézményrendszer finanszírozásában is megmutatkozott. Mára azonban a tudásalapú társadalom igényével kell szembesülnie az oktatás szervezésének, felelőseinek, akik természetesen nemcsak az intézmények vezetőit jelentik, hanem a társadalmi és a gazdasági alrendszerek érdekeltjei és érintettjei is idetartoznak. Úgy vélem Magyarországon most nehéz megmondani, hogy kik azok, akik ezt vállalni tudják.

A tartalmi, szervezeti reformfolyamat nagy eredménye a bolognai rendszerű képzésre való áttérés, annak minden hibája és ellentmondása ellenére. Az Európai Felsőoktatási Térséghez való tartozásunk elemi érdekünk, mint ahogy az volt a latin műveltség évszázadaiban is. Csakhogy ma már Európa is versenyre kényszerül, ahogy azt 2007-ben, Londonban meg is fogalmazták az érintett országok rektorai, miniszterei, miszerint a globális kihívás olyan versenyhelyzetet teremtett, amelyben az európai felsőoktatás csak úgy őrizheti meg eddigi vezető helyét, ha megfelelő módon reagál legalább négy világméretű versenykihívásra. Ezek a mobilitás, az átjárhatóság, a foglalkoztathatóság és a minőség.

Úgy vélem ezekre kell keresnünk olyan hazai válaszokat, amelyek a reformfolyamatok sikerét segíthetik. A minőség fogalmát is az európai trendek szerint kell meghatároznunk, ha a versenyképességet a munkaerőpiacon, az innovatív kutatóműhelyekben vagy nemzetközi összehasonlításban akarjuk meghatározni.

Az intézmények belső bajai, gondjai mögött valójában ezek a megválaszolandó kérdések, feladatok húzódnak meg, de a tünetek a jelentkezők létszámát, a finanszírozás forrásainak szűkös voltát stb. mutatják. Ezek valós problémák, amiknek a megoldása újabb reformokat kívánnának. Így a bolognai rendszerű képzést legalább három vagy több ciklusúként kellene értelmezni. A post secondary vagy a másutt community college néven létező forma, hazánkban felsőfokú szakképzési szak néven jelent meg. Míg ez az EFT egyes országaiban a szakképzés bevált formája, addig nálunk a felsőfokú szakképzési szakok helyzete nem megfelelő módon rendeződött: Talán azért, mert több tagozaton, iskolarendszerben vagy azon kívül is megszerezhető a képzettség, és nem sikerült még hatékonyan megoldani a szakképzési rendszer elágazásait. Ugyancsak idegen még a hazai gyakorlattól az LLL, az élethosszig tartó tanulásnak a felsőoktatási intézményekhez kötése, ami a BA és a BSc alapszakok számára létfontosságú lehet. Ezeket nevezhetnénk - ha a hazai szakmai közvélemény elfogadná -, professzionális mester szakoknak, és ide sorolhatnánk azokat a tudásmegőrző, korszerűsítő szakirányú felsőfokú képzéseket, amelyekkel sikerülhet a differenciált, magas színvonalú az egyes szakterületekre specializálódó, alapidiplomára szervezett képzésekkel jól reagálni a munka-erőpiaci igényekre, és a vállalati képzéseket a felsőoktatásba integrálni. Ráadásul így a vállalati tőke igénybe vehetné a felsőoktatási intézmény tudásszolgáltatását, mivel a gyakorlatorientáltság eleve célja a képzéseknek. Ezzel nemcsak finanszírozási, hanem elágazási lehetőségek adódnak, ami teret nyithat az alap kutatásokhoz vonzódók számára az elitképzésnek, a mesterszakoknak és a doktori programoknak. Ezen a ponton azonban módosulna a bolognai rendszerű képzés, pontosabban differenciálhatóvá válna a szakmai felső- és a kutatói szint oktatása. A vidéki iskolák számának csökkentésére ható erős gazdasági, jogszabályi, akkreditációs kényszer – úgy vélem – nagy öngól lesz. Hasznosabbnak vélném a BA, BSc szint korábbi intézményrendszerét, a (szak)főiskolák és a tudományegyetemek új típusú együttműködését a hazai viszonyaink között, ami a felsőoktatás korszerűsítésének, minőségi fejlesztésének elengedhetetlen feltétele már ma is. Az intézmények között sokkal inkább a hálózatosodást, a differenciált kutatási és képzési szintek szerinti megegyezést, kooperációt tartanám célravezetőnek. A ma már nem pejoratív értelemben használt magyar bolognai rendszer ismét kapcsolódhatna a saját és a francia oktatási rendszernek a hagyományaihoz.

A szükséges kérdések sorába tartozik, hogy hol, mit és hogyan oktassunk. Ezt a szakmai vitát talán meg sem merjük nyitni, mert szinte végeláthatatlan lenne, annak ellenére, hogy a legutóbbi akkreditációk során már részben ezek megtörténtek, de a mesterszakok esetében, a felsőfokú szak- és továbbképzések finanszírozásában és képesítési követelményrendszerének kidolgozásában még mindig folyik.



További ilyen, látszólag mellékes kérdés, hogy miből tanítsunk? A képzési követelmények egyetemességének igénye és a tankönyvek egyetemessége mellett a magyar szakemberek egyéni kutatásai, a hazai jogszabályok és a társadalmi, gazdasági adottságok érzékeltetése tenné igazán hasznossá a képzésünket. A hazai tankönyvírást viszont a felsőoktatás problémáinak teljessége terheli.

A mecénatúra is szűk, hiszen a magyar gazdaságban nincs elég olyan vállalkozás, amely piaci igényből vagy presztízsből lehetővé tenné ma ezt, ráadásul a felsőoktatás a jelenlegi gyakorlatban alig tud innovatív fejlesztésekre pénzhez jutni, így nagyrészt az intézményekre hárul akár pályázati, akár piaci érdekeltség alapján az alapkutatások finanszírozása, és az oktatás belső, tartalmi fejlesztésének a támogatása. Valószínű ezért van az a paradox helyzet, hogy ezt is a hallgatók létszámával, az állami finanszírozás megtartásával, növelésével szeretnénk garantálni.

A fiatalok egyetemjárása a régmúltban nem járt együtt a ma divatossá váló agyelszívással. Az unió ebből a szempontból igen nagy veszélyt jelent. A magyar felsőoktatás sajnos kénytelen lesz azzal szembenézni, hogy a migráció nemcsak a már meglévő hazai, hanem a nemzetközi munkaerőpiacra csábítja el a végzettjeit, de még nagyobb lenne annak a veszélye, ha végzettjei lemaradnának a világméretű versenyben.

### A megújuló szakkollégiumi mozgalom lehetőségei

A bolognai rendszerű képzésben a kiemelkedő képességűek a maguk képzésének folytatásaként a doktori programokban vesznek részt. A két szint, amely a BA-BSc és az MA-MSc ezzel a három szintre emelkedik. Ma inkább az öt szintet érdemes emlegetni, hiszen kezdi a Post secondary (FSZ) és a zárja az LLL képzés a jelenlegi rendszert. A doktori képzések eredményességéről még azért nem tudunk egzakt kimutatásokat adni, mert ennyi idő alatt ez nem mérhető. A decentralizált doktori iskolákban részt vevőkről csak tájékoztató adataim vannak, miszerint a felvételt nyerteknek mindössze harmada jut el az abszolutóriumig, és ezek harmada szerzi meg a fokozatot. (Salgói E. 2008)<sup>11</sup>. A doktori iskolák helyzetelemzését azonban még egy évtizedre sem tudjuk igazán visszavezetni, mert a decentralizáció óta vezettük be a bolognai rendszert, és a beiskolázhatóak körét akkor fogja ez igazán érinteni, ha majd a mesterszakokon végzők jelentkezésére kerül sor.

Más a helyzet azonban a szakkollégiumi mozgalommal, amely az európai reformfolyamattól függetlenül, majdnem folyamatosan megvolt a magyar felsőoktatásban. A kontinuitást azonban nem erősíthetjük meg, mivel az a néhány karakteres kollégium, amely már ismét fel tud mutatni kiemelkedő szakembereket, az 1970-es években jött létre, és az egykori Eötvös kollégium és a háború után népi kollégiumok szellemi örökösének tekinti magát, de tematikájában és szervezeteiben is eltérő. Arra a kérdésre, hogy mi a szakkollégiumi mozgalom lényege, a hivatalos választ a 2003-ban megfogalmazott Szakkollégiumi Charta adja meg, amelyet akkor megközelítően 30 ilyen szervezet fogalmazott: „A magyar felsőoktatás méltón büszke a hosszú múltra visszatekintő szakkollégiumi tehetséggondozás hagyományaira. A szakkollégium mind a legigényesebb képzésnek és művelődésnek, mind a demokráciára való nevelésnek, a közéleti szerepvállalás megtanulásának, mind pedig a civil társadalom szerveződésének kitűnő terepe. A szakkollégium fontos szerepet játszik továbbá a tehetségre épülő társadalmi mobilitás erősítésében.” (www.okm.gov.hu). Mára jelentős az eltérés a szakkollégiumok között a finanszírozásban, például a Rajk László szakkollégium nem igényel állami támogatást, a szervezeti szabályozásban, hiszen van, ahol a korábbi hagyományok alapján a tagok együtt laknak, vagy a szakmai és az általános tájékozódást preferálják, politikai vagy más vezetői pályára készülnek, művészeti köröket alkotnak. Öntevékeny csoportok, amelyek a kollégium tagjainak megteremtik nemzetközi szinten is magas szakmai színvonal eléréséhez a megfelelő környezetet, valamint célul tűzik ki a társadalmilag érzékeny és jól informált értelmiségiek képzését, a szakkollégisták önkitaljesedésének elősegítését.

Ezzel azt is bizonyítottnak vehetjük, hogy a célkitűzésük a Széchenyi – Bibó – Bordieu által értelmezett elit kritériumainak is megfelelnek. A jelenleg működő kollégiumok azonban a régi egyetemi struktúrában definiálták magukat, míg napjainkban ez a 3+2+3 éves rendszerben, ami a BA-BSc az MA-MSc és a doktori iskolák képzését jelzi, fogalmazhatja újra magát. Természetes igény továbbá, hogy működtetheti az egykori szakkollégiumi tagok társaságát is, akik szakmai és anyagi támaszai a graduális képzésben részt vevőknek. Ezekkel a formációkkal azonban annyira differenciálódhat a szakkollégium, hogy megújulásában külön figyelnie kell azokra, akik a kezdő lépésekre vállalkoznak, esetenként családi támogatás vagy korábbi iskolai társak nélkül. Így a

tehetségesek kiválasztásában, az első lépések megtételében van különös jelentősége annak, hogy az egyéni ambíció, a kreativitás és a tehetség felismerésére mentor rendszer működjön. Újabb igény a rendszerrel szemben, hogy képes legyen a szakmai önképzést és a tudósképzést is koordinálni. A korábbi hagyományok tudományos diákköreinek és a szakkollégiumoknak a munkájában lehetnek kapcsolódási pontok, amelyeket remélhetőleg az érintett generációk és az irántuk elkötelezett mentoraik meg fogják találni.

A felsőoktatásért felelős szakemberek gondja marad továbbra is, hogy a szakkollégiumok számára az igényelt támogatást megadják és beépítsék munkájukba, de nem menti fel őket annak a kötelezettségétől, hogy a szakkollégiumok öntevékenységében megerősített célkitűzéseket a felsőoktatás teljes rendszerében és a maguk oktató munkájában, a szakkollégiumok programjától függetlenül is érvényesítsék.

#### Jegyzetek

Keller Márkus (2009) e témakörben írt doktori disszertációja jól összefoglalja a különböző koncepciókat, összeveti a porosz hatásokat, megvizsgálja a magyar és a porosz iskolatípusban a tanárok jogállását, presztízsét. Disszertációjának címe: A középiskolai tanárság professzionalizációja a 19. század második felében, magyar-porosz összehasonlításban (ELTE Történelemtudományi Doktori Iskola, Bp.).

Eötvös József (1865): Kisebb politikai czikkek / Bárány Eötvös József összes munkái XVII. Kötet, Révai testvérek, Bp. 1903. 266.old.

Kovács I. Gábor (1978): Az értelmiségi keresetek változása (1920-1975), in: Értelmiségiek, diplomások, szellemi munkások, Szerk.: Huszár Tibor, Bp.

Tóth Tamás (2008): A napóleoni egyetemtől a humboldti egyetemig, <http://nyitottegyetem.phil-inst.hu/Tarsfil/kut/tanulm/toth2htm>

Keszeg Anna (2004): Hol a helye Derridának? Párizsi napló 6., Korunk, 2004. július

Karády Viktor (2006): Egy ellenmodell: a napóleoni 'Francia Egyetem' és utóélete. (Intézménytörténeti vázlat) *Educatio* 2006/4

Bibó István (1942): Elit és szociális érzék, in. Bibó István Válogatott tanulmányok 1935-1944, I. kötet, Bp. 1986.

Giddens, Anthony (1995) *Szociológia*, Bp.

Bourdieu, Pierre (1999): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke In: A társadalmi rétegződés komponensei. Válogatott tanulmányok. Szerk.: Angelusz Róbert, Bp.

Szelényi-Eyal-Townsley (1996): Posztkommunista menedzserizmus: a gazdasági intézményrendszer és a társadalmi szerkezet változásai, Bp.

Salgói E.(2008/03/20): Elitképzés Magyarországon, [www.reakcio.hu/kozelet](http://www.reakcio.hu/kozelet)