MEGÚJULÓ ENERGIAFORRÁSÚ VILLAMOSENERGIA TERMELŐ BERUHÁZÁSOK TÁMOGATÁSI KÖRNYEZETÉNEK VIZSGÁLATA AZ EURÓPAI UNIÓBAN

ALFÖLDY-BORUSS MÁRK
Szent István Egyetem, Gödöllő, Magyarország

Absztrakt

A klímavédelem kihívásainak az Európai Unió három eszközzel tervez megfelelni, ezek a nemzetközi klímavédelmi egyezmények megkötése és azok előírásainak betartása, az energiahatékonyság növelése és a megújuló energiaforrások felhasználásának növelése.

A megújuló energiaforrások vállalkozói környezete abból a szempontból különleges, hogy a technológia piacéretlensége valamint a terület kiemelt stratégiai jelentősége miatt az egyes tagországok különböző támogatásokban részesítik a megújuló energetikai beruházásokat. A villamosenergia területén a legfőbb ösztönző jellemzően valamilyen ártámogatás.

Az ártámogatás különféle modelleken keresztül valósul meg, a teljes mértékű árrögzítéstől a piacosított, rugalmas ártámogatásig. Noha a megújuló energetikai célkitűzések első tízéves célkitűzései sem valósultak meg, számos Európai Uniós tagállam már néhány évet követően fundamentális változtatásokat vezetett be a támogatási rendszerekben, valamint maga az Európai Bizottság is napirendre tűzte a megújuló energetikai szubvenciók központi koordinálását.

A tanulmány sorra veszi a vonatkozó piaci környezet legfontosabb változásait az elmúlt öt év tekintetében, ezzel mintegy fiktív, nemzetközi beruházóként tekinti át az európai megújuló energetikai piacot.

Kulcsszavak: megújuló energia, klímavédelem, támogatás, kötelező átvétel

Bevezetés

Jelen tanulmány célja a megújuló energia alapú villamosenergia termelés üzleti környezetének legfontosabb jellemzőit ismertetni és annak legutóbbi változásait áttekinteni. A dolgozat bemutatja a megújuló energiák támogatásának szükségességét, valamint az alkalmazott támogatási rendszerek fő típusait.

A támogatásokat ért kritikák, és az egyes országok visszamenőleges hatályú - a szabályozási környezetet érintő változtatásai is - bemutatásra kerülnek.

A tanulmány a megújuló energia EU-szintű üzleti környezetére vonatkozó megállapítások, összegzések, következtetések megtételével zárul.

A téma felvezetése, a vonatkozó szakirodalom bemutatása, értékelése

Az Európa 2020 stratégia

Az EU energiapolitikájának három célkitűzése él egymással párhuzamosan: az ellátás biztonsága; a versenyképesség; valamint a környezetvédelem, ideértve az éghajlatváltozás hatásainak mérséklését is. Az EU a célkitűzések elérése érdekében több jogszabályt vezetett be, ezek többsége 2009-ben került elfogadásra.

A három párhuzamos célkitűzés ugyanakkor az Európai Unió azon törekvését is ösztönzi, hogy a közösség gazdaságának teljes vertikumában egységes, harmonizált szabályok kerüljenek érvényesítésre.

Az energiaszektor az európai gondolkodásban három részre osztott: villamosenergia-termelés, fűtés-hűtés, közlekedés. E három szektor mindegyikében célkitűzés az európaizáció, azaz a jogszabályi és üzleti környezet harmonizálása. Az így kapott homogén piac Európa világpiaci szerepvállalását, a kontinens versenyképességét növelheti az Amerikával és Ázsiával folytatott gazdasági versenyben.

A homogén piac kialakítása mindemellett aktívan szolgálja a globalizáció érdekeit, lehetővé téve a globális vállalatok hatékonyabb tagországi megjelenését, működését. A három energetikai alszektor közül a homogenizációs célkitűzések elsősorban a villamosenergia és földgáz piacokon érvényesülhetnek. Ezen szektorok tagállami határokat átívelő

infrastrukturális összekötöttségei mellett a primer energia közös, külső beszerzési forrása, valamint az árak nemzetközi meghatározottsága is lehetővé teszi a piac-összekapcsolásokat.

Az energiaszektor területén is kiteljesítendő belső piac megteremtése érdekét szolgálja az EU ún. harmadik energiacsomagja. Az Európai Parlament 2009. április 22-én nagy többséggel szavazta meg a harmadik energiacsomagot alkotó jogszabályokat, így a villamosenergia és a földgáz piacok új szabályozását jelentő dokumentumokat (Európai Parlament, 2009).[1]

Az energetikához kapcsolódóan az Európai Parlament 2008 decemberében szavazta meg az ún. klímacsomagot (Európai Parlament, 2008), amely átfogó szektorális célokat fogalmaz meg: 2020-ig 20 százalékkal kevesebb károsgáz-kibocsátás, 20 százalékos megújulóenergia-arány és az energiahatékonyság 20 százalékos javítása.

A harmadik energiacsomag tárgyalásaival párhuzamosan zajlott a 10 évre szóló növekedési stratégia megfogalmazása is. A stratégiaalkotás célja eszközt találni a válság leküzdésére és az uniós növekedési modell hiányosságai megszüntetésére megoldást találni, ezáltal megteremteni az intelligensebb, fenntarthatóbb és inkluzívabb növekedés feltételeit.

A stratégia-alkotást különböző EU-szintű jogalkotási aktusok szentesítik, ezek közül a jelen tanulmány vonatkozásában az ún. RED-Irányelv a meghatározó, amely az EU-szintű 20 százalékos megújuló energia célkitűzés jogi kereteit adja.[2]

Energetikai világkép

Az energetikai világkép rendkívül gyorsan és jelentős mértékben, évről évre változik. A Nemzetközi Energia Ügynökség (IEA) előrejelzése szerint 2035-re Kína energiaszükséglete majdnem a kétszerese lesz az Egyesült Államokénak, és több mint kétszerese Európának. Az energiamix összetétele azonban szignifikánsan nem fog változni, a 25 évvel ezelőtti és jelenleg is fennálló 82 százalékos fosszilis arány csupán 75 százalékra változik 2035-re, még ha erős megújuló energetikai beruházások is születnek. A megújuló energia egzakt mérése a villamos energia termelésben tehető meg. Az IEA a szél-és napenergia hasznosítás növekedését a támogatások függvényében jelzi előre.

1 2009/72/EK Irányelv és 2009/73/EK Irányelv

2 2009/28/EK Irányelv

A támogatások rendszere napjainkban egyösszegű beruházási támogatás, a beruházás létrejöttét elősegítő egyéb támogatás (mint pl. kedvezményes hitel), valamint leggyakrabban termelési, működési támogatás.

A továbbiakban a termelési támogatási rendszerek által teremtett vállalkozási környezetet elemzem.

Az alkalmazott módszerek

A tanulmány során szekunder adatfeldolgozással kerül bemutatásra a megújuló energia alapú villamosenergia termelés üzleti kontextusa az Európai Unió tagállamaiban. Ennek érdekében megtörténik a legfontosabb EU-s direktívák ismertetése, a nemzetközi és hazai szakirodalom alapján kimutatások, elemzések segítik a téma felvezetését.

A téma tárgyalása

Az EU 2020 stratégia elérésében kiemelt szerepet kapott a megújuló energiaforrások elterjesztése iránti elkötelezettség, mint a klímavédelem és az energiafüggőségének csökkentésének, valamint a gazdasági növekedés elindításának is eszköze.

Egy erőmű-beruházás meghozatala sokszintű döntési fák és számos csomópont mentén történik. A döntési rendszert legjelentősebben befolyásoló gazdasági tényezők klasszikus közgazdasági kérdések (mit, kinek, hogyan), azonban ezek mellett számos ágazat- és országspecifikus tényező határozza meg azt, hogy valóban megépül-e egy erőmű.

Az üzleti tervek legfontosabb elemeiként a kiadási és bevételi oldalon megjelenő tételeket azonosítjuk, röviden bemutatva azokat.

Kiadási oldal – Beruházási költség

A beruházási költségek – bár világszerte jellemzően azonos származási helyű és azonos technológiák kerülnek beépítésre – földrészenként és érthetően méretkategóriánként változ(hat)nak. A háztartási méretű fotovoltaikus rendszerek árában pl. az EU-n belül kétszeres különbségek is kialakulhattak

2011-ben (IRENA, 2012).

A területi és méretkategóriánkénti különbségek mellett érdemes megemlíteni a technológiai tanulási görbét. A megújuló energiaforrásokat villamosenergia előállításra használó technológiák piacérési folyamatában hasonlóan bármely más jószághoz, alapvetően felvázolható tanulási görbe, ceteris paribus feltételezéssel. Jó példa lehet erre a napenergia fotovoltaikus hasznosítása, ahol a modulárakban az elmúlt három évtizedet vizsgálva minden kétszeres mennyiséghez 22%-os árcsökkenés volt párosítható (IRENA, 2012).

A napelemes példa azonban nem teljesül minden megújuló energiát alkalmazó technológiában: annak ellenére, hogy a szélenergia beépített erőművi teljesítménye 2001 és 2011 között évente 27%-kal nőtt, a technológia ára 23%-kal emelkedett (vélhetően a réz és acél világpiaci árának növekedése miatt).

2020-ig azonban a piacok jelentős beruházási költségcsökkenéssel számolnak mind a szél, a napenergia, sőt a biomassza területén is (IRENA, 2012).

A megújuló energetikai beruházások bizonyos esetekben már napjainkban is önállóan, támogatás nélkül is megvalósulhatnak. Erre példa Új Zéland, ahol költségben versenyezni tud a szélenergia a fosszilis alternatívákkal, vagy Latin-Amerika és Afrika, ahol a szélenergia a nagykereskedelmi árak alatt hasznosítható (IEA, 2012). Iparági álláspont szerint a szélenergia – bizonyos tényezők figyelembe vétele mellett – 2020-ra piaci alapon versenyképes lesz a hagyományos technológiákkal (Tardieu, 2013).

Beruházási költség oldalon tehát a technológia költségének csökkenésére lehet számítani hosszú távon.

Kiadási oldal – Energiahordozó költsége

A megújuló energiák legnagyobb közvetlen gazdasági előnye az, hogy jellemzően alacsony, vagy nulla energiahordozó költséggel működtethetőek. A nap, szél és vízenergia esetében az erőforrás szabad közjószágokként tekinthető (a hasznosítás területével nem számolva). Különleges erőforrás a geotermia, amely a legtöbb országban védett (koncessziós pályázaton, meghatározott időtávra elnyerhető a hasznosítása) és hasznosításáért egyszeri koncessziós díj és a használt mennyiség után fizetendő bányajáradék fizetendő. A biomassza és biogáz, bár nem közjószágok, de energiaegységre vetített

előállítási áruk elmarad a fosszilis energiahordozókétól, nem igényelnek a földgázhoz hasonló infrastruktúrát, és hosszú távon állandó kínálatot biztosíthatnak.

Az energiahordozó ára tehát vagy díjmentes, vagy jól szabályozható, előre jelezhető, időbeli korlátok nélkül.

Kiadási oldal - Személyi költség, Karbantartási költség

A megújuló energetikai beruházások jellemzően decentralizáltabbak és kisebb méretűek, mint a fosszilis, vagy nukleáris bázisú létesítmények. Ennek következménye, hogy bár egy napelemes rendszer a fenntartási időszakban lényegében csak eseti kezelési, személyzeti költséggel számol, a több, kisebb méretű napelemes kapacitás már megközelítheti egy-egy hagyományos erőmű foglalkoztatási hatását. A biomassza, biogáz esetében mind az alapanyag ellátás biztosítása, mind az erőmű üzemeltetése jelentős foglalkoztatással járhat, így számolni kell a személyi költségekkel.

A személyi és karbantartási költségek terén jelentős különbség nem feltételezhető a megújuló energia és a hagyományos erőforrások hasznosítása terén (az energiahasznosító infrastruktúrát nem számítva).

Kiadási oldal - Menetrend-tartás költsége

A villamosenergia termelés során üzleti fontosságú a termelési tervek minél pontosabb betartása. Az állandó hozamot biztosító, vagy jól szabályozható technológiák ezt a feltételt könnyebben tudják teljesíteni (biomassza, biogáz, geotermia), azonban a változó hozamú energiatermelők (szél, nap) esetében előfordulhat a tervezés pontatlansága (minél távolabbi előrejelzést kell adnia, annál kisebb a megvalósulás valószínűsége[3], többek között az időjárás nehezen előrejelezhetősége miatt).

A tervektől való eltérés költséges rendszerszabályozási feladatokat keletkeztet. A menetrend-tartás költsége tagállami szabályozás függvényében, különböző mértékekben terheli közvetlenül a termelőt, az üzleti tervekben

3 „…a napi menetrendek egy-két kivételtől eltekintve elég jól megközelítik a ténytermelést, ezzel is csökkentve a szabályozási pótdíjat, míg a havi menetrendek a ténytermeléshez képest hektikusan felül-, ill. alultervezettek." (Mavir, 2013)

ennek megfelelően jelenik meg ez a tétel (azonban rendszerszinten mindenféleképpen számolni kell ennek hatásaival).

Kiadási oldal - Egyéb költség (pl. CO2, adózás), Biztosítási költség

A megújuló energia alapú erőművek – mint tiszta technológiák - közvetlenül nem érintettek a CO_2 kibocsátást szabályozó ETS rendszerben, azonban megépülésük és fennmaradásuk nagymértékben függ attól. A tiszta energia alapú technológiák versenyképességét növeli, ha magasak a CO_2 kvóta árak, és viszont: alacsony kvóta árak mellett a piac sokkal inkább a fosszilis energiahordozókat akceptálja.[4]

Az erőműveket, vagy a nagy ipari felhasználókat terhelő energiaadók, illetve esetlegesen kötelező származási garanciák beszerzése szintén költségnövelő tényezők.

A megújuló energiaforrású erőművek üzleti tervében a társasági adó is jelentős tényező. A társasági adó vonatkozásában technológiánkénti megkülönböztetés nem jellemző, azonban egy globális befektetőnek a regionális, tagállami különbségek jelentősek lehetnek.

A beruházó szemszögéből a biztosítási költség bizonyos szempontból hasonló a társasági adóéhoz, ugyanis a regionális jellemzők (országkockázat) meghatározóak ennek mértékében, azonban az eszközök technológiánkénti megkülönböztetése nem jelentős.

Bevételi oldal - Értékesítési ár

A beruházási és üzemeltetési költségek mellett a tevékenység várható árbevétele is számszerűsítendő. Olyan piacokon, ahol eltekinthetünk az externális költségek számszerűsítésétől (pl. azok nem jelennek meg CO_2 kvóta árakban), ott leginkább az értékesítési ár határozza meg a beruházások létrejöttét. Versenyhelyzetben a technológia éretlensége miatt a megújuló energia alapú villamosenergia termelők többnyire hátrányt szenvednének, hiszen az üzemeltetési költségek számszerűsítése mellett is kedvezőbb beruházásnak bizonyul(hat)nak a fosszilis, vagy nukleáris létesítmények a kialakult

4 Az alacsony szén-dioxid kvóta ár egy tényező a sok közül, amiért Nyugat-Európában nemcsak a tiszta technológiák hátrányba kerülése, hanem a fosszíliseken belül a gáz szénnel szembeni alulmaradása is megfigyelhető a 2013. évben. (EIA, 2013)

nagykereskedelmi árszinteken (valamint a pénzügyi szektor kevésbé nyitott a hosszútávon megtérülő beruházásokra). A meglévő erőforrás mix, valamint (a sokszor már a megtérülési időn túl termelő) erőművi és infrastrukturális szerkezet azonban olyan nagykereskedelmi árakat eredményezett, amely a megújuló energiaforrások egyéb előnyei ellenére is komoly gátat jelentettek a piaci érettséget még el nem ért technológia természetszerű növekedésében.

Fenti okokból fakadóan, az EU 2020 Stratégia megvalósítása érdekében a megújuló alapú villamosenergia termelés beindulásáért ösztönzők bevezetése vált szükségessé Európában.

Az ösztönzők jellemzően a megtermelt energiaegységeket ún. átvételi árként támogatják. A támogatás időtartama egy általánosan elvárt megtérülési idő (jellemzően 10-15 év), mértéke pedig az üzleti tervekben bemutatott és benchmark adatok alapján jóváhagyott olyan árszint, amely az adott időszak alatt biztosítja a beruházás megtérülését.

Kevés olyan gazdasági szektor, piac van, amely fix időtartamban, garantált árat tudna biztosítani a megtermelt javak átvételére. Az energiaszektor tárgyalt szegmensén kívül az egyéb infrastruktúra-fejlesztésekben a PPP konstrukciók kínálnak hasonló üzleti modellt, azonban nagyobb projektértéken és kisebb számossággal, mint az a megújuló energia esetén jellemzővé vált.

Az állam tehát ez esetben verseny nélküli környezetet teremt, amely szektor nem tekinthető klasszikus vállalkozási, üzleti környezetnek.

Az Európában alkalmazott átvételi rendszerek átvételi ár támogatás, forgalmazható zöld bizonyítvány rendszer és zöld prémium rendszer.

Az EU-ban alkalmazott támogatási rendszerek átfogó képét az 1. táblázat ábrázolja, valamint a továbbiakban olvasható ezek részletes bemutatása.

	FiT= garantált áras átvétel Kvóta= Zöld bizonyítvány	Adók	Nem adók	Végfelhasználó	Nagyker.en.ár	Egyéb	Támogatás súlyozott átlaga (EUR/MWh)	Negatív változás 2010 óta
Ausztria	FiT		x				50,91	
Belgium	Kvóta		x	x			126,12	x
Bulgária	FiT							x
Horvátország	FiT/Egyéb							

Ciprus	Prémium							
Csehország	FiT/Egyéb			x			113,37	x
Dánia	Prémium							
Észtország	Prémium					x	53,55	x
Finnország	Prémium	x					6,12	x
Franciaország	FiT		x				86,19	x
Németország	FiT/Prémium			x			115,6	x
Nagy Britannia	Kvóta/FiT			x			65,63	
Görögország	FiT			x				x
Magyarország	FiT			x			101,89	
Írország	FiT		x					
Olaszország	FiT/Prémium/ Egyéb		x		x		112,17	x
Lettország	FiT(Prémium terv.)							
Litvánia	FiT		x					
Luxemburg	FiT	x	x				99,76	
Málta	FiT							
Hollandia	Prémium	x					76,7	
Lengyelország	Kvóta (FiT terv.)			x				x
Portugália	FiT			x			55,84	x
Románia	Kvóta			x			55	
Szlovákia	FiT					x		
Szlovénia	FiT/Prémium		x				49,57	
Spanyolország	FiT/Prémium		x				87,98	x
Svédország	Kvóta			x			27,98	

1. táblázat: Európai támogatási rendszerek, támogatás forrása és súlyozott átvételi árak. Forrás: CEER, 2013

Átvételi ár támogatás (feed-in-tariff) rendszer

A garantált árakat biztosító kötelező átvételi rendszerben a termelők a villamos energia piaci áránál magasabb, garantált minimum árat kapnak a villamosenergia-hálózat számára átadott energiáért. Az erőmű elismerhető költségei között egy elfogadható mértékű profit is megjelenik, a beruházások ösztönzése érdekében. Ennek meghatározása egy bizonyos időperiódusra

történik. Mértéke a termelés hosszú távú határköltségei alapján kerül meg állapításra. Az egyes energiaforrások, valamint a technológiák az indokolt költségek figyelembe vételével különböző átvételi árakat kapnak.

A forgalmazható zöld bizonyítvány rendszer

A forgalmazható zöld bizonyítvány rendszer esetében egy forgalomképes okirat igazolja azt, hogy az adott energiaegység megújuló energiaforrásból származik. A kötelezettek számára ilyen dokumentum bemutatása van előírva; termelők, vagy kereskedők lehetnek a kötelezettek. Az állami döntéshozók elsősorban egy adott időszakra villamosenergia-fogyasztást prognosztizálnak, majd meghatározzák az évente megújulókból termelt áram kívánatos részarányát. A zöld bizonyítvány tehát egyszerre elszámolási és ösztönző eszköz.

Zöld prémium rendszer

A zöld prémium rendszer annyiban különbözik a garantált áras rendszertől, hogy ebben az esetben a termelő elsősorban a szabadpiacon értékesít, ugyanakkor az értékesített zöld áram után prémiumra is jogosult. Eredetileg a garantált árnál magasabb összeget biztosított az így kapható piaci és prémium ár. A rendszer alkalmas arra, hogy rugalmassági elemeket tartalmazzon és ezáltal elkerülhetőek legyenek a túltámogatások és közelítsen a piaci viszonyokhoz a vállalkozási környezet. Tíz EU-s ország alkalmazza ezt a módszert.

Összességében tehát a garantált áras kötelező átvételi rendszert alkalmazzák a legelterjedtebben, de a forgalmazható zöld bizonyítvány rendszer és a zöld prémium rendszer alkalmazása is több országban eredményesen működik.

A támogatási rendszerek kritikája, nem várt következmények

A megújuló energia támogatási rendszerek különböző szempontok miatt valóban kereszttűz alá kerültek 2012-2013-ban. A megújuló energia szektor szempontjából ez az üzleti környezet elbizonytalanodását eredményezte, noha a 2020-as célkitűzések végrehajtásának csak az első két éve telt el, és az

elvárt eredmények sem valósultak meg. Az egyes tagállamok visszakozásai mellett az Európai Bizottság is amellett döntött, hogy meg kell változtatni az éppen kialakuló piaci környezetet, ezzel részben szembe menve a korábban saját maga által vállalt célokkal. A támogatási rendszerek támadásai megalapozottságának ténye részben nehezen értelmezhető, ugyanakkor bizonyos szempontok valóban indokoltan a rendszerek újragondolása mellett szólnak.

Első és legfontosabb kérdés a rendszerek finanszírozási szükséglete, annak szabályozhatósága és a finanszírozásra kötelezettek teherbíró képessége, a második pedig a villamosenergia rendszerek szabályozhatósága, és annak a költségei.

Fentiek eredményeképpen 2012-2013-ban olyan rendszerszintű változások következtek be kilenc tagállamban, amelyek visszamenőleges hatályúak, mivel a korábbiakban rögzített átvételi árakon, vagy egyéb tényezőkön keresztül (pl. új adónemek bevezetése a megújulókra) a már megépült erőművek tevékenységére, gazdaságosságára negatívan hatnak (Schmidt, 2013). Egyéb jogszabályi változtatásokkal további hét tagállam módosította az elmúlt két évben a megújuló energia szektor üzleti környezetét.

Negatív szabályozási változások az EU tagállamokban

Az alábbi EU tagállamokban 2010 óta jelentős szabályozási változások történtek (Schmidt, 2013), amelyek alapvetően ingatták meg a befektetők bizalmát. Jelen tanulmány a beruházói biztonság szemszögéből nézi az üzleti és szabályozási környezetet, így a változtatások szükségességének, indokoltságának bemutatása nem része a dolgozatnak.

Az Európai Bizottság, felismerve a központi koordináció lehetőségét, 2013. november 5-én Iránymutatást adott ki a villamosenergia szektorra vonatkozó állami szerepvállalásra. Az iránymutatás fő elemei jó példával elől járni a megújuló energia támogatási rendszerek tervezése során, valamint a megújuló energiák szükséges háttérkapacitásaival kapcsolatos alapelvek lefektetése.

Belgium	Vallónia: Háztartási méretű PV rendszerek zöld bizonyítványainak megváltoztatása, 7%-os megtérülést garantálva
	Vallónia: Egyre több önkormányzat vet ki adót a meglévő és építés alatt álló szélerőművekre (az adó értéke 12500-17000 EUR/év/turbina)
	Vallónia: A zöld energia termelőkre külön díj került bevezetésre 2012. év közepén, amely költség a kiszabályozási energiát fedezi (2012-ben 0,54 EUR/MWh, 2013-ban 0,49 EUR/MWh)
	Flandria: Hálózatcsatlakozási díj került bevezetésre a PV rendszerekre, 44-69 EUR/kW/év értékben, már meglévő erőművekre is érvényes
Bulgária	2012 júliusában 54%-os garantált átvételi ár csökkenés került bejelentésre, meglévő beruházásokra
	PV-re további 39%-os átvételi árcsökkentés
	2012 szeptemberében hálózatcsatlakozási díj bevezetése
	2011 májusában beruházási moratórium, melynek feloldása többször elhalasztásra került, jelenleg 2016 utánra tervezett az
Csehország	2011-ben PV-re: adó, 26%-os garantált ár csökkentés, 28%-os zöld bónusz ár csökkentés három éves periódusra, értékcsökkenési leírások megváltoztatása, újrahasznosítási díjak kivetése, stb.
	A már megépült erőművek esetén az átvételi árak felülvizsgálata, 15 éves megtérülési idő elérése céljából
Észtország	2012 novemberében új törvényjavaslat, amely a már megépült erőművekre is hat, pl. szélenergia esetén utólagos átvételi energiamennyiségi korlát bevezetésével (az árbevételeket 103-141 M EUR értékben csökkentheti)
	2013 januárjában további javaslatok benyújtása, amelyek visszamenőleg csökkentenék a megújulók támogatását (40-43 M EUR árbevétel kiesést jelentene)
Görögország	2012 novemberében illeték bevezetése
	2012 augusztusában moratórium bevezetése az új PV rendszerekre, mivel azok száma meghaladta a 2020-ra tervezett értéket
Finnország	2012-ben visszamenőleges hatállyal az átvétel megszüntetése a 300 kW alatti bioenergia, 1 MW alatti szélenergiára
Franciaország	2010 decemberében felfüggesztette a 3 kWp feletti PV rendszerek támogatását, 2011 márciusig

Németország	2012 júniusában csökkenő átvételi árak alkalmazása
Olaszország	Kevesebb, mint két év alatt háromféle támogatási rendszer alkalmazása
	2012 júliusában a meglévő PV-kre 0,05 EURcent/kWh szabályozási pótdíj bevezetése
	2012 augusztusától vészhelyzet esetén a középfeszültségre csatlakozó erőművek lekapcsolásra kerülnek
Lengyelország	A jelenlegi zöld bizonyítvány rendszert felváltani tervezett új szisztéma bevezetése esetén a jelenlegi támogatások megszűnnének
Portugália	2012 októberében moratórium bevezetése
	Új illeték bevezetése a szélre
Spanyolország	2010-ben három törvény vezetett be visszamenőleges vágásokat (a PV szektor 120 M EUR veszteségét eredményezve)
	Egyéb intézkedések, amelyek 37%-os jövedelemcsökkenést eredményeznek a koncentrált napenergia szektorban
	2012 januárjában moratórium

2. táblázat Negatív szabályozási változások az EU tagállamokban, saját gyűjtés

Következtetések/Összefoglaló

A megújuló energia alapú villamos energia termelés támogatási rendszere számos országban felülvizsgálatra szorult, jellemzően a nem megfelelő előkészítettség és a túlságosan vonzó árak hatására.

Az Európában alkalmazott megújuló energiaforrások használatát ösztönző támogatási rendszereknek megvan az indokoltsága, azonban ezek nem valós üzleti környezetet teremtenek, ezzel:

- a vállalkozási kockázat minimalizálódik;
- visszaélésekre, korrupcióra adhat lehetőséget;
- torzulhat a piac szerkezete;
- felelőtlen, végiggondolatlan szabályozás esetén indokolatlanul terheli a finanszírozásra kötelezetteket;
- tartós adósságot generál, vagy
- a kialakult üzleti szférában utólagos, visszamenőleges

hatályú beavatkozásokat tesz szükségessé, ami rontja a megvalósult beruházások megtérülését és ellehetetleníti a további beruházásokat;

- a tagállami módosítások alapot adnak az Európai Bizottságnak arra, hogy közös szabályozást teremtsen a piacokon, ezzel a nemzetállamok érdekeit az uniós céloknak alárendelve.

Irodalomjegyzék

Birol, F. (2013). World Energy Outlook 2013 [PowerPoint előadás]. Letöltve a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium honlapról: http://www.kormany.hu/download/2/7c/11000/DEC%205%20Budapest.pdf

Council of European Energy Regulators. (2013, június). Status Review of Renewable and Energy Efficiency Support Schemes in Europe, Ref: C12 – SDE – 33 - 03 Revised version: 25 June 2013, Council of European Energy Regulators ASB, 28 rue le Titien, 1000 Bruxelles Arrondissement judiciaire de Bruxelle, RPM 0861.035.44. (11. o., 21. o.) Letöltve: http://www.ceer.eu/portal/page/portal/EER_HOME/EER_PUBLICATIONS/CEER_PAPERS/Electricity/Tab2/C12-SDE-33-03_RES%20SR_25%20June%202013%20revised%20publication.pdf

Európai Bizottság. (2013. november 5.). European Commission guidance for the design of renewables support schemes, Commission Staff Working Document. http://ec.europa.eu/energy/gas_electricity/doc/com_2013_public_intervention_swd04_en.pdf

Európai Parlament. (2009, április 29.). Elfogadta az EP a harmadik energia-csomagot. Letöltve: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20080616FCS31737+0+DOC+XML+V0//HU

Európai Parlament. (2008, december 17.). Megszavazta az EP a klímacsomagot. Letöltve: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+IM-PRESS+20081216IPR44857+0+DOC+XML+V0//HU

International Energy Agency (IEA). (2012). Renewable Energy Coming of Age, Issue 2 – Spring 2012. Letöltve: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/IEAEnergy_Issue2.pdf (Ditlev Engel, a dán

Vestas szélenergetikai cég vezérigazgatója megszólalása, 18. o,.)

International Renewable Energy Association (IRENA). (2012, június). Renewable Energy technologies: Cost analysis series, Volume 1: Power Sector, Issue 4/5, Solar Photovoltaics. 23.o. Letöltve: http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/RE_Technologies_Cost_Analysis-SOLAR_PV.pdf

International Renewable Energy Association (IRENA). (2012, június). Renewable Energy technologies: Cost analysis series, Volume 1: Power Sector, Issue 5/5, Wind Power, 20. o. Letöltve: http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/RE_Technologies_Cost_Analysis-WIND_POWER.pdf

Keep on Track. (2013, május). A Policy paper on retrospective changes to RES legislations and national moratoria. Letöltve: http://www.keepontrack.eu/contents/mediaarticles/kot-policy-paper-on-retrospective-changes-to-res-support.pdf

Mavir Zrt. (2013, augusztus 31.). A KÁT mérlegkör működésének statisztikai adatai (2012. II. és 2013. I. félév). 12. o. Letöltve: http://www.mavir.hu/documents/10258/107825/K%C3%81T_m%C3%A9rlegk%C3%B6r_m%C5%B1k%C3%B6d%C3%A9si_statisztikai_adatai_20130831.pdf/21b992d6-b987-4a6d-a265-439992b6192d

Schmidt, I. (2013, október 23.). DG ENER C.1 Renewables and CCS Policy, Renewables support schemes – EU guidance for best practice. Letöltve: http://ec.europa.eu/energy/gas_electricity/doc/com_2013_public_intervention_swd04_en.pdf

Tardieu, P. (2013, október 1.). Szélenergetika, avagy rezsicsökkentés európai módra. Letöltve: http://mmk.hu/blog/2013/10/04/szelenergetika-avagy-rezsicsokkentes-europai-modra/ (Az Európai Szélenergia Társaság (EWEA) és a Magyar Szélenergia Ipari Társaság (MSZIT) közös konferenciája, Budapest).

U.S. Energy Information Administration (EIA). (2013, szeptember 27.). Multiple factors push Western Europe to use less natural gas and more coal. Letöltve: http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=13151

DAIRY INDUSTRY IN UKRAINE: MODERN OVERVIEW AND TRENDS

Anna Gereles,
Poltava State Agrarian Academy
Training and Research Institute of Economics and Business
Faculty of Economics and Management
Department of Business Administration and Law
Poltava, Ukraine

Abstract

According to United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), global dairy market has one of the most upward growth potential the total food market. Ukraine is traditionally a dairy producer. Production costs in the sector are comparable to those of New Zealand and significantly lower than most of Eurasian countries. The domestic market is expected to grow strongly in the coming years. Moreover, Ukraine enjoys proximity to a number of large or developing markets, such as the European Union (EU), Russia and the Commonwealth of Independent States (CIS) countries.

This study aims at identification and description of latest trends in dairy industry. The author presents the information of main indicators of dairy industry of Ukraine in the comparison with other countries of the World.

Keywords: cattle number, milk production, dairy products, consumption of milk and dairy products, competitiveness of Ukrainian dairy products

Introduction

Ukraine is well-positioned to consolidate its leading role as an agricultural producer and exporter and to increase the share of processed goods in overall output. The country has more arable land (over 31 million hectares) than any other European country, an abundance of rich, black soil and favourable climatic conditions. Other sources of competitiveness include a long tradition in agriculture and low labour costs. Ukraine has a significant opportunity to further strengthen its already important role in agribusiness. Its geographic position guarantees low freight costs for exports to neighbouring Western Europe and to growing importers such as Middle-Eastern and African countries. The expected rise in demand for basic and processed agricultural products could make this sector more attractive to private investors, especially to foreign agro-food companies currently investing in emerging economies. So the crisis on international food markets has raised a special attention of experts and business circles towards Ukraine, which is one of few countries that have significant potentials to increase productions of agricultural outputs.

Over the last year, there have been remarkable changes in Ukraine's agriculture. Increase of intensity of production, re-orientation towards more profitable crops and commodities, expansion to foreign markets, development of agrarian holdings and attraction of investments on international stock markets – all these contributed to turning of Ukraine's agriculture into the most attractive sector of the economy.

A significant share of agricultural land in Ukraine is rented by large agricultural producers with planted area ranging from 10,000 hectares to 700,000 hectares. Many big producers with land acquired dairy enterprises and maintain dairy production. At the same time very few invest into enterprise to develop profitable business. Similarly to households, cows are usually viewed as social safety net aimed at maintenance of rural employment.

As for the Ukrainian dairy industry, it is based on "three whales", or three main directions of activities: whole milk output, cheese, and butter (plus milk powder and casein). Cheese and butter are the most raw stock consumption intensive products, though whole milk output is considered to be the most important, because it is a staple commodity. Steady rise in the production volumes of practically all major dairy products is observed in Ukraine regardless of the commodity importance. The production of some goods increased several times lately with the most significant increase seen for cheese.

Materials and Methods

The investigations on the effective development of milk production, dairy industry in general and existing organizational and economic relations were made by many Ukrainian and foreign scientists and economists, including: V. Andriychuk (2002), M. Butko (2010), I. Ilienko (2008), E. Kobets (2007), M. Malik (2002), P. Sabluk (2002), V. Tsymbal (2010), S. Vasylchak (2005) and others. However, according to the last years' features and trends in the dairy industry, some approaches proposed by these authors require the deepening and adaptation to the modern realities in the specific context of the improving competitiveness in the domestic and the foreign dairy markets.

Information database for compilation of food resources' balances is data derived from state statistical observations on activity of enterprises and organizations in the field of agriculture, processing industry, trade as well as data of sample surveys on households' living conditions and their agricultural activity, information of customs statistics and other official sources which characterize the forming of food resources and their usage. For our research we tried to use the latest official statistic data from State Statistic Service of Ukraine for more up-to-date comparison with the World and European databases. But in some cases the last statistics that we could use due our research purposes is two or three years old, because of the regional difference.

The profile of dairy farming in Ukraine

In 2012 global dairy market demonstrates the record decrease of prices on dairy products during last three years. Analysts explain this with overproduction of milk and dairy products. The question arises if the experts predicting the global food crisis are right?

The year 2012 turned out to be not simple for Ukrainian dairy. Lack of current assets, worsened conditions for drawing ups, unfavorable market conditions, limitation of dairy products supply to Russia put obstacles on the way of dairy business to fulfill the planned goals in full. Production decline is noticed in many sectors of the dairy industry. Its re-equipment is going on rather sluggish, there is no stability in price policy.

Ukraine belongs to the TOP 20 global producers of milk (Table 1). It was important to make the comparison of milk production in Ukraine with world's top 10 countries-milk producers and with some closest

neighbor countries from the Commonwealth of Independent States (CIS) simultaneously (Table 1) due to similar climate and environmental conditions, technological level of dairy production and common dairy markets.

Table 1 Milk production in Ukraine in the comparison with other countries of the World, 1990-2011

Milk production (millions of tons)	1990	1995	2000	2005	2009	2010	2011
Ukraine	**24.5**	**17.3**	**12.7**	**13.7**	**11.6**	**11.2**	**11.1**
World total	**542.5**	**539.1**	**579.1**	**629.1**	**702.2**	**720.9**	**727.1**
Argentina	6.3	8.8	10.1	9.9	10.4	10.5	10.5
Belarus	…	5.1	4.5	5.7	6.6	6.6	6.5
Brazil	15.1	17.1	20.5	25.5	30.2	31.8	32.2
United Kingdom	15.3	14.8	14.5	14.6	13.2	14.0	14.2
Italy	12.0	12.3	13.3	11.6	11.3	11.3	11.1
Kazakhstan	…	4.6	3.7	4.7	5.3	5.4	5.2
China	7.0	9.5	12.4	28.7	40.4	41.2	41.8
Netherlands	11.2	11.3	11.2	10.5	11.5	11.6	11.8
Germany	31.3	28.6	28.4	27.6	29.2	29.7	30.3
Poland	15.8	11.6	11.9	12.4	12.5	12.3	12.4
Russian Federation	...	39.3	32.3	30.9	32.6	32.1	31.6
USA	67.0	70.4	76.0	80.3	85.9	87.5	89.0
France	26.8	26.1	25.7	26.1	23.5	24.2	25.3
Share of Ukraine in World total, %	**4.5**	**3.2**	**2.2**	**2.2**	**1.7**	**1.6**	**1.5**

... – data is absent

Source: State Statistic Service of Ukraine

Finally the livestock population in the country stabilized in 2012 after decades of decline, with moderate growth outlook for 2013-2014 (Figure 1). Total milk production is growing slowly driven by increased productivity and high prices. Insignificant contraction of dairy cows number will be offset by increased productivity. Production of all types of dairy products grew in 2012-2013 reflecting growing disposable incomes.

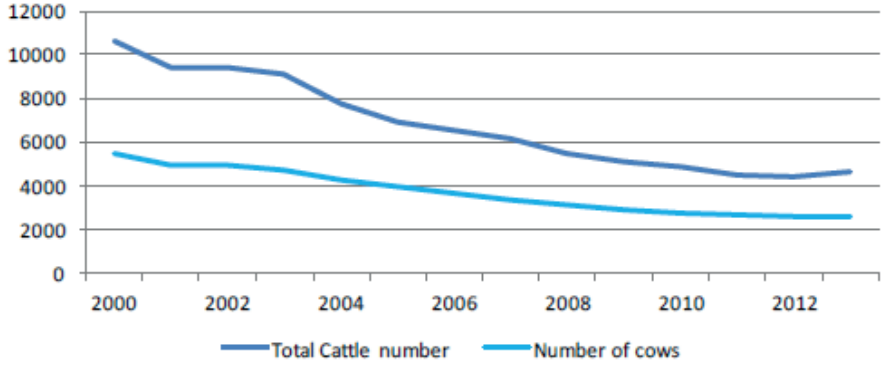


Figure 1 Cattle number and Cows number in Ukraine, 200-2012
Source: State Statistic Service of Ukraine

Nonetheless, there are also some positive signs. First time in many years agricultural enterprises showed increase in milk production. Decrease of the raw milk price resulted in increase of dairy products consumption. Government approved a set of programs aimed at milk producers' support. Dairy market operators pin their hopes on more stability in the industry.

In 2012 Ukrainian agricultural enterprises demonstrated substantial growth of milk production. It seems that this is not only a casual match of figures but the tendency of a stable growth of gross milk yield. At the same time a big question is if big farms could be capable to compensate the cutback of milk production by households. Many officials and dairy processors believe that the problem of milk deficit can be solved by creation of cooperatives on the basis of private cow owners. The promises of the state support to the dairy industry are not fulfilled in full. So, there is no confidence that domestic dairy industry will have enough raw milk in the nearest future (USDA GAIN Report UP1233 2012).

Raw milk production in Ukraine continues to be concentrated mainly in households (78 %of total production in 2013). Milking practices there lead to quality problems and reduced procurement price. Supply of milk from households is very difficult to control: backyard milk production is very seasonal with a significant production drop during winter and peak during spring-summer months. It also has rather high real production cost in comparison to industrial farms. Milk collection, cooling and transportation constitute additional problems.

The rural population considers household dairy production as a "safety net" in case big industrial farms where many are employed experience economic difficulties. A typical dairy enterprise with one to three cows provides much needed off-season cash flow, when other sources of income are unavailable. However due to increased age of rural population and better employment opportunities in urban areas and in big industrial farms number of cattle in households keeps decreasing over time.

The quality of milk remains low, especially in household sector which supply mainly second-grade milk (see diagrams below). It's nearly impossible for quality controls to be implemented and enforced at the household level. In recent years the processing industry undertook a variety of program aimed at increasing milk quality. They included construction of village milk collection centers with chilling equipment, educational programs for cow owners, production co-ops, individual milking machines, and price incentives for quality milk. Most of them had proven to be costly and had limited impact. Inevitable milk pooling does not allow for establishment of individual responsibility for low-quality product.

Households remain the suppliers of lower quality milk procured by the dairy processors with significant price discounts. According to producers this milk could not be used for cheese production and for many high margin whole milk products.

Ukrainian dairy processors tried to minimize procurement of raw milk from households, but are not able to switch to industrially produced milk completely. Despite a 78 % share in the total milk production, households' share in industrial processing is much lower and constitutes only 46 %of all procured milk. The majority of this product is procured as second grade milk.

Raw milk quality improvement programs implemented at dairy processing facilities are expensive and rather inefficient. Raw milk quality control at the village collection point has been difficult to implement. Using raw milk quality improving technologies at the dairy processing facilities is too expensive for broad use. Bacteria, the presence of antibiotics in raw milk, and contamination within somatic cells remain the major problems for Ukrainian processors.

The structure of Ukrainian dairy processing is changing cardinally. The world dairy market has almost forgotten the country as an important dairy products exporter. The prices of local dairy products are higher than those in the world, and this stimulates their import. Russia – the strategic partner of Ukrainian cheese-makers – is introducing new limitations for the products purchase. It is difficult to make prognosis on the market develop-

ment under such conditions. The question is whether Ukraine needs to produce more milk? Will Ukrainian dairy processors sell more production on the local market and abroad?

There is some changes in consumption of dairy products in Ukraine last few years (Figure 2).

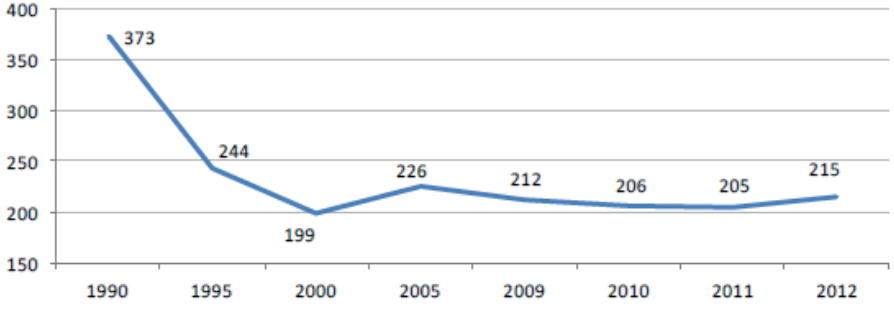


Figure 2 Per Capita Consumption of Milk and Dairy Products, kg/year
Source: State Statistic Service of Ukraine

Affluent Ukrainian consumers who are dissatisfied with the inconsistent quality of domestic cheese and butter consider high value added products imported from abroad providing opportunity for foreign exports. Significant import growth of cheese and butter in 2013 confirms this trend.

Conclusions

Milk production in Ukraine is expected to grow moderately in 2013 and 2014. The overall increase will be close to one percent. The number of cows will continue to decline while per cow yield will be growing in both household sector and industrial farms. Efficiency increase is especially evident among industrial enterprises, which decreased the cow inventory by 1.3%, but managed to increase total raw milk yield by 1.6 %.

High raw milk prices became the major factor restricting competitiveness of Ukraine's dairy products on the world market. Some milk production increase is utilized mainly by domestic producers of whole milk products. Trade in dairy products will remain fragile and subject to restrictions in major export markets. Small import markets for high quality cheese, butter, and consumer-oriented dairy products will continue to develop in the country in 2013-2014.

References

Andriichuk V. 2002. *Economics of agricultural enterprises.* Kiev: KNEU.

Butko M. 2010. The agro-industrial integration as a way to enhance the agricultural production. *Agrosvit.* Issue 3: 10-13.

Kobets E. 2007. The historic aspects of the integration, its forms and directions. *The State and Regions. The Series: Economics and Business.* Issue 2: 129-133.

Nivievskyi O., Ilienko I., Ryzhkova M. 2008. *Dairy supply chain in Ukraine: bottlenecks and directions for development.* Poster Paper presented at IAMO Forum 2008. Halle (Saale): Leibniz-Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO).

Sabluk P., Malik M., Valentines V. 2002. *The inter-relationships' formation: problems of the theory and methodology.* Kiev: IAE.

Statistic Yearbook "Agriculture of Ukraine 2010" 2011. Kyiv: State Statistic Service of Ukraine.

Statistic Yearbook "Agriculture of Ukraine 2011" 2012. Kyiv: State Statistic Service of Ukraine.

Statistic Yearbook "Agriculture of Ukraine 2012" 2013. Kyiv: State Statistic Service of Ukraine.

Available on the web at: http://www.ukrstat.gov.ua/

Tsymbal V. 2010. In a single impulse: agricultural holdings. *AgroPerspective.* Issue 2: 20-27.

USDA GAIN Report UP1233. 2012. *Ukraine Dairy and Products Annual Report* by Randall Hager, Oleksandr Tarassevych. October 2012. Washington, D.C.: The U.S. Department of Agriculture.

Vasylchak S. 2005. *The formation and development of the regional milk and milk products market.* Lviv: Ukrainian technology.

A magyar húsmarha szektor versenyképességének jövőbeni lehetőségei

Baumann Zsuzsanna
Pannon Egyetem Gazdaságtudományi Kar
Veszprém, Magyarország

Szabó Anett Krisztina
Szent István Egyetem Üzleti Tudományok Intézete,
Gödöllő, Magyarország

Absztrakt

Pozitív várakozásra ad okot a magyar marhahús termelő ágazatnak, hogy az egészséges, magas minőségű hazai élelmiszerekre egyre fokozottabbá válhat a fogyasztói kereslet. Az agrárpolitikai támogatásoknak köszönhetően jelenleg fenntartható az ágazat, azonban nagyobb figyelmet kellene fordítani a kapcsolódó beruházásokra, az együttműködésre és a technológiai újításokra, hogy a jövőben stabilabb alapokra kerüljön a magyar marhahús termelő szektor. A tanulmány lehetséges stratégiai irányvonalakat és további kutatási témajavaslatokat fogalmaz meg hazánk húsmarha szektorának versenyképesebbé tétele céljából.

tenyésztői integráció, agrártámogatások, fenntartható gazdálkodás

Bevezetés

A versenyképesség értelmezése minden ágazat elemzése során sajátos, így egyedileg kell meghatározni a versenyképesség dimenzióját, a természeti erőforrások eltérő arányait, a hatékonyságot, a gazdaságpolitikai szabályozásokat, az innovációra való képességet és a szaktudás változó jelenlétét, hiszen a mezőgazdaság és az ipar nem mérhető össze egymással. A versenyképesség vizsgálati módját és mélységét jelentősen befolyásolja, hogy az elemezni kívánt piac (lokális, regionális, nemzeti, uniós vagy világszintű) kiterjedésű. A mezőgazdasági vállalatok versenyképességének megítélése szempontjából az állam meghatározó szerepet játszik, hiszen a különböző mennyiségi és árszabályozó intézkedések, a jövedelempótló támogatások torzíthatják a versenyképesség meghatározását, ugyanakkor a protekcionista eszközökön túlmenően az adott ország árfolyam-politikája is jelentősen módosíthatja a versenyképességi előnyök érvényre jutását (Porter, 1990).

Hazánk marhahús termelői szerepe európai viszonylatban kis volumenűnek számít. Magyarország marhahús önellátottsági szintje csak a fogyasztás rohamos csökkenése miatt közelít a száz százalékhoz. A húsmarha ágazat külpiaci értékesítésének visszaesését a legnagyobb élőmarha exportőr, Törökország keresleti igényeinek nagymértékű csökkenése okozza. A tanulmányban meghatározásra került - a magyar húsmarha tenyésztők által kitöltött primer, standardizált kérdőíveken keresztül - az ágazat helyzetképe, piaci lehetőségei és a versenyképességet negatívan befolyásoló tényezői. A többoldalú megközelíthetőség érdekében kevert típusú interjú készült - az egyik tenyésztő egyesület elnökével, egy szarvasmarha nagykereskedővel, egy Fejér megyei és egy Csongrád megyei gazdálkodóval-, valamint a húsmarha tartás gazdasági elemzésére is sor került.

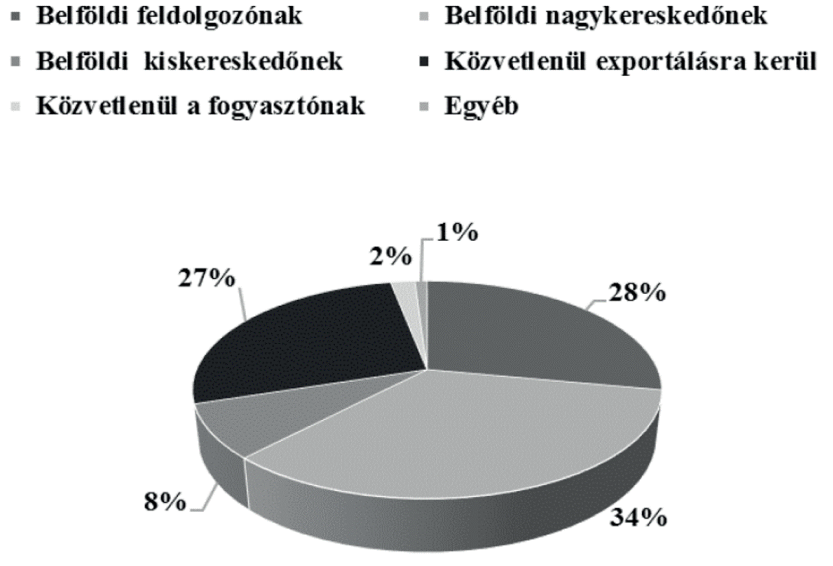
A magyar húsmarha szektor piaci helyzetképe tenyésztői szemszögből

A primer kutatás elsődleges célja, hogy feltérképezze a magyar húsmarha ágazat jelenlegi helyzetét és a tenyésztők szemszögéből érzékelt piaci problémákat. A kutatás során a standardizált kérdőív a Nemzeti Agrárgazdasági Kamara megyei igazgatóságainak és a magyar húsmarha tenyésztői egyesületeknek a segítségével elektronikus formában jutott el a célcsoporthoz 2013. év szeptemberében. A húsmarha tenyésztőktől összesen

43 db kitöltött kérdőív érkezett vissza, melyből az adattisztítást követően 37 db került feldolgozásra. A felmérés nem tekinthető reprezentatívnak, azonban hasznos, tájékoztató jellegű információkat tartalmaz.

A piaci viszonyok feltárása érdekében az értékesítés csatornáira és a felvásárlási árak termelői megítélésére irányultak a kérdések. A válaszadók 92%-a szerint a vágómarha eladása során nehéz megfelelő árat kínáló vevőt találni. A megkérdezettek 34%-a a belföldi nagykereskedőknek értékesíti állatait. A gazdaságok 28%-a értékesít a hazai feldolgozó üzemek részére és 27%-a exportál közvetlenül külföldre.

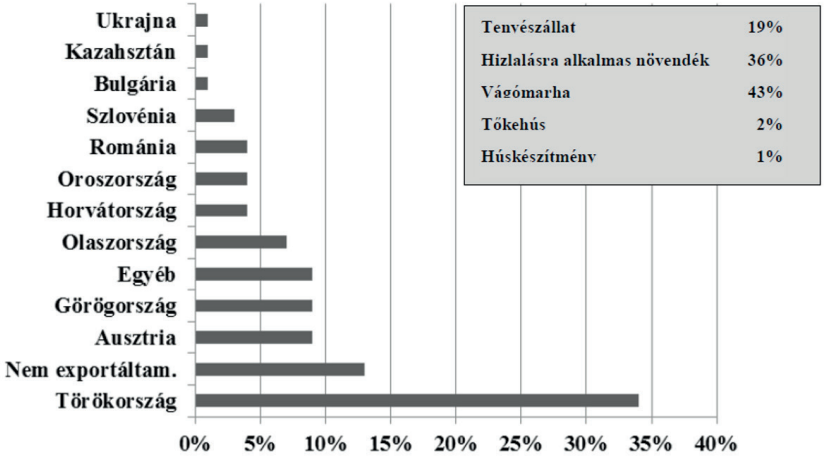
A válaszadó termelők 8%-a belföldi kiskereskedőknek adja el a vágásra szánt állatait közvetlenül a fogyasztónak szinte alig történik értékesítés. Problémát jelent, hogy az elosztási csatornában több piaci szereplőnél jelennek meg a termékek, még a feldolgozatlan tőkehús is. A hosszú ellátási láncokban a felvásárlási árakra a többször megjelenő kiskereskedelmi egységek árrései rakódnak, a termékben megjelenő jelentős értéknövelés nélkül. *(1. ábra)*



1. ábra A vágómarha értékesítési csatornáinak megoszlása a válaszadó gazdaságokban

A termelők ármegítélése szerint a belföldi feldolgozók és a kiskereskedők azonos árat kínálnak az eladásra szánt vágóállatokért. A belföldi nagykereskedőknek a termelői vélemények szerint már magasabbak a felvásárlási áraik, mint a feldolgozóknak illetve a kiskereskedőknek. A legmagasabb keresleti ára az exportőröknek van, azonban a megkérdezett termelők 81%-a nem értékesített külföldre a 2013. évben. A felmérésből kiderült, hogy az elmúlt néhány évben a külpiaci értékesítés esetén a tenyésztők 55%-a külföldi nagykereskedőnek és csupán 18% adta el közvetlenül külföldi feldolgozónak állatait és termékeit. *(2. ábra)*

2. ábra Az exportpiaci célországok és az értékesített termék megoszlása
Forrás: Primer kutatás- kérdőívek adatai alapján saját szerkesztés (2013)



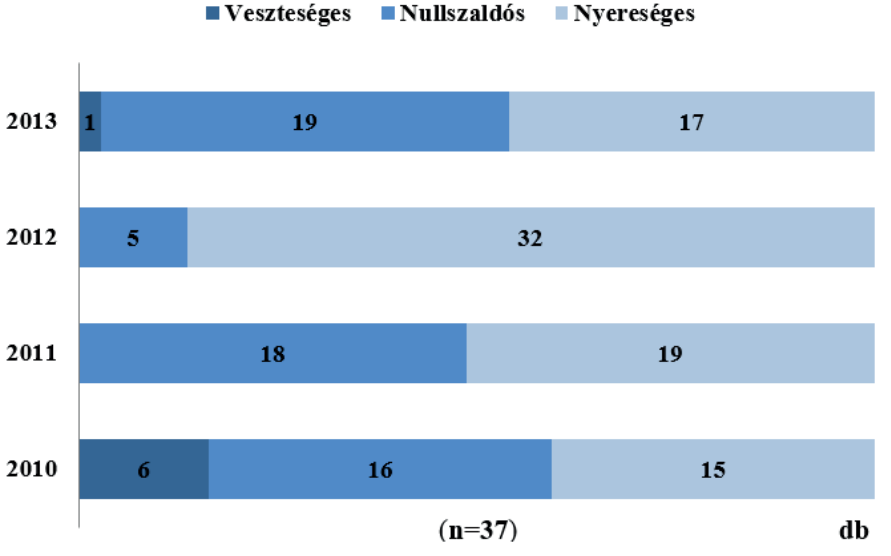
Az elmúlt évek legjelentősebb külpiaci felvásárlója Törökország volt, a válaszadó gazdák exportjának 34%-a is erre a piacra irányult. Problémát jelent, hogy a 2013. évben a török kereskedők nem kaptak engedélyt a magyar szarvasmarhák importjára. Az intézkedés oka, hogy az országban a 2012. évi aszály miatt fellépő takarmányhiány miatt rengeteg állatot kellett levágni, így hatalmas húsfeleslegek halmozódtak fel a török belpiacon.

Egri (2013) primer felmérésének eredményeiben is megjelenik, miszerint a húsmarha szektorban a termelők legfőképp hízlalásra alkalmas növendék és vágómarha formájában értékesítenek. A válaszadó gazdaságok 19%-a tenyészállatokat értékesít, a tőkehús és húskészítmény pedig csak alig jelenik meg termékportfóliójukban.

Az ágazat jövedelmezőségére irányuló kérdésekre adott válaszok alapján elmondható, hogy a megkérdezettek 89%-a Európai Uniós támogatások nélkül nem tudná fenntartani az ágazatot.

A termelők jövedelmi helyzete pozitív irányba fordult az elmúlt pár évben. A gazdasági világválságot követő recesszió után a 2011. évben a megkérdezettek közül egy gazdaság sem volt veszteséges. Az élénk és magas értékesítési áron történő török piaci export az egyik fellendítője volt az ágazatnak, azonban a 2013. „import stop" negatív hatással volt a gazdaságok jövedelmi helyzetére. *(3. ábra)*

3. ábra A megkérdezett húsmarha tenyésztők gazdálkodási eredményei
Forrás: Primer kutatás- kérdőívek adatai alapján saját szerkesztés (2013)



A megkérdezett termelők szerint a növénytermesztő és az állattenyésztő ágazatok között alacsony az együttműködés, melyet tovább lehetne fokozni a teljes ellátási lánc eredményességének növelése érdekében. A bizalmon alapuló együttműködés közös nonprofit alapon működő érdekképviseleti szerv létrehozásával válna megvalósíthatóvá. A közös érdekképviseleti szerv célja a megfelelő értékesítési hálózat kialakítására illetve a hozzá szükséges értékesítési- és marketingstratéga megalkotására és megvalósítására irányulna.

A válaszadók 81 %-a szerint hiányzik a fizetőképes kereslet a magyar piacon, mely jelentősen megnehezíti a termelők hazai piacon való értékesítését, és a költségeik megtérülését meghaladó árakon való értékesítést. Hasonlóan magas értéket kapott a problémák súlyának értékelésénél a fogyasztást ösztönző marketing hiánya. A termelők szerint problémát jelent a növénytermesztők és az állattenyésztők közötti összefogás hiánya például a takarmányozás területén. A pótló- és bővítő beruházások, fejlesztések háttérbe szorulását és elmaradását okozza a pályázati információk késői eljutása és a gyakorlati tapasztalat hiánya.

A húsmarha tenyésztés bevétel arányos jövedelmezőségének érzékenység vizsgálata

A bevétel arányos jövedelmezőség vizsgálatának szükségességét indokolja, hogy a Közös Agrárpolitika 2011. évi reformjában kezdeményezett változások adaptációja hazánkban várhatóan 2014-ben kezdődik meg, mely a termelők jövedelmére ható támogatási rendszer teljes átalakítását fogja eredményezni.

A tanulmányban vizsgált két mintagazdaságban kifejezetten húshasznú állományt tenyésztenek a gazdálkodók, egyéb agrárgazdasági tevékenységet nem folytatnak. A vizsgált gazdaságok közül az egyik gazdaság Csongrád megyében, a másik Fejér megyében található. A húsmarha tartó gazdaságokban az anyaállatok hozama a borjú. A tenyészállatokat csak hús előállítására tartják, tehát tej, mint termék nem jelenik meg a portfólióban. A húsmarhatartás technológiai folyamatai a húshasznú tehéntartás, a borjúnevelés és a marhahízlalás. A vizsgált két gazdaságban a szaporulatot hízóállatként értékesítik. A vizsgált gazdaságok szántó területtel nem rendelkeznek, saját tulajdonú és bérelt legelőterületek állnak rendelkezésre.

Mindkét gazdaság esetében a költségek legfőbb összetevője a takarmány-, az energia- és a fogyó eszköz költsége. Az amortizáció és az állatorvosi, hatósági költségek az összes kiadás 20%-át képviselik. A gazdaságok jövedelmei a szaporulat értékesítésén és az agrártámogatásokon keresztül realizálódnak.

A számítások eredményeként látható, hogy a két gazdaság bevétel arányos jövedelmezősége eltérő. A Csongrád megyei gazdaságban a bevétel 49%-a, míg a Fejér megyei gazdaságban a bevétel 30%-a tekinthető realizált jövedelemnek. Az eltérés egyik oka, hogy a bázis modellben az egyik vizsgált gazdaság a saját földterületei révén magasabb egységes területalapú

támogatásra jogosult. A Fejér megyei gazdaság saját területei után szintén részesül támogatásban, azonban az 55 hektár bérelt legelő után a földterület tulajdonosa veszi fel a támogatást.

Problémát jelent az ágazatban, hogy a földtulajdonosok nem hajlandóak bérbe adni területeiket, hiszen így a támogatottsági jogosultság a bérlőt illetné meg. A földtulajdonosok sok esetben használati jogot adnak a termelőknek

Az állattenyésztő gazdaságok értékcsökkenési elszámolásában a tenyészállatok leírása nem jelenik meg, holott a könyv szerinti értékük sok esetben háromszoros is lehet. Az állattenyésztőknek ki kell gazdálkodniuk a tenyészállatok magas költségeit is.

A primer kutatás során vizsgált két gazdaság bevétel arányos jövedelmezőségének érzékenység vizsgálatát elvégezve az 1. táblázatban látható eredmények kerültek meghatározásra. Bázis évnek a 2012-es év adatai szerepelnek, mely az érzékenységvizsgálat alapjául szolgál. Az érzékenységi vizsgálat 20%-os takarmányár növekedés mellett, 50%-kal csökkentett felvásárlási ár és a támogatások megvonása mellett került vizsgálatra. *(1. táblázat)*

1. táblázat Érzékenység vizsgálat
Forrás: Primer kutatás alapján saját szerkesztés (2013)

	Jövedelem változása a bázis modellhez képest (Ft)		**Bevétel arányos jövedelmezőség változása (%)**	
	Csongrád megyei gazdaság	**Fejér megyei gazdaság**	**Csongrád megyei gazdaság**	**Fejér megyei gazdaság**
Bázis modell szerinti jövedelem	**8 648 000**	**8 389 000**	**49**	**30**
Növekvő takarmányár (20%)	7 893 000	6731500	**45**	**24**
Csökkenő felvásárlási ár (50%)	4508000	-142250	**33**	**-0,7**
Támogatások nélkül	-675000	-2460000	**-8**	**-14**

A takarmányár változásra mindkét gazdaság jövedelmezősége jelentősen csökken. A felvásárlási árak 50%-os csökkenése esetén a csongrádi gazdaság még mindig pozitív jövedelmezőséget mutat a kiemelkedően magas terület alapú támogatás miatt. A Fejér megyei gazdaság eredménye

veszteséges, mert a bevételének jelentősebb hányadát az értékesítésből realizálta. Problémát jelent a vizsgált két gazdaság támogatásoktól való függősége, hiszen nagy valószínűséggel szubvenciók hiányában veszteséges és fenntarthatatlan lenne a termelői tevékenység.

A 2012-es adatok alapján meghatározásra kerültek a gazdaságok fedezeti ponthoz tarozó értékesítési árak. A Csongrád megyei gazdaság értékesítési ára 600Ft/kg, mely nem éri el a fedezeti árat (649Ft/kg). Fejér megyében a fedezeti ár 743,71Ft/kg, azonban a felvásárlási ár 650Ft/kg. Mindkét gazdaságban a pozitív jövedelem kizárólag a támogatással valósulhat meg, melynek erős versenytorzító hatása van-.

Az Agrárgazdasági Kutatóintézet által végzett tesztüzemi vizsgálatok szerint a tömegtakarmány-fogyasztó állatokat tartó gazdaságok esetében a termelési érték arányos jövedelmezőség kis gazdaságok esetében átlagosan 38% körüli. Az AKI eredményei szerint a gazdaságok méretének növekedésével fordított arányosságban a jövedelmezőség egyre inkább csökken. Átlagosan a közepes gazdaságokban 19,5%, azonban a nagy gazdaságok esetében átlagosan csupán 7,4 % körüli jövedelmezőségről számoltak be a tesztüzemi rendszer adatai alapján. (AKI, 2013)

A magyar húsmarha tenyésztő ágazat elemzése

A húsmarha tenyésztő ágazatban végzett primer és szekunder kutatómunka eredménye SWOT mátrixban került összegzésre. Felhasználásra kerültek a kutatás során tanulmányozott szakirodalmak, szekunder adatforrások és a szakemberekkel készített mélyinterjúk.

A SWOT elemzésben erősségek és gyengeségek között azok a tényezők kerültek feltüntetésre, mely az ágazat magyar belső jellegzetességeit adja. Nemzetközi törekvések, trendek és jellemzők kerültek a lehetőségek és veszélyek kategóriákba, melyre az ágazat magyar képviselői nem bírnak jelentős befolyással.

Erősségek

A húsmarha tenyésztés a magyar vidéki gazdálkodás meghatározó ágazata, melynek alapja az alacsony gép-, eszköz- és ingatlan beruházási kényszer, a trandicionális szaktudás és a támogatás megléte. A gazdaságok

erősségekén fogalmazató meg az, hogy még jelentős méretű szabad földterületek állnak rendelkezésre, amennyiben állatállományukat növelnék a gazdák. Az erősségek közé sorolt kimagasló állategészségügyi környezet, mely a tenyésztők piaci védelmében még fontosabbá vált. (Sümegi, 2013) A világszinten is elismert állategészségügyi helyzet és a jól dokumentáltság már az előző években mint versenyelőny forrása is meghatározó volt például a török piacon. A figyelmet a gyengeségek elemzésére és azok feloldását szolgáló stratégiák kidolgozására kell koncentrálni.

Gyengeségek

A hazai marhahús fogyasztás rohamosan csökken, mely negatívan hat az ágazat fenntartható gazdaságára. A keresletben történt csökkenés miatt hazánk marhahús önellátottsága már eléri a 100% körüli értéket. A fizetőképes kereslet hiánya és a felvásárlási ár fokozatos csökkenése a gazdaságok termeléseiből származó bevételeit csökkenti. Az agrártámogatásokon keresztül realizált jövedelmek jelentős részét a termelési költségek fedezésére kell fordítaniuk a tenyésztőknek.

A jelenleg kiemelten támogatott húsmarha szektorban az uniós forrásokból nem jut beruházásra, mely a versenyképességre hosszabb távon negatív hatást fejthet ki. Az ágazatban jellemző tőkehiány technológiai elmaradáshoz vezet. A magyar húsmarha tenyésztő gazdaságok többségében technológiai fejlesztésekre van szükség. A tartástechnológia jelentős tényező a jövedelmezőség tekintetében, hiszen a húsmarha tenyésztés legfőbb bevételi forrása a szaporulatból származik. A nem megfelelő tartási körülmények vagy a gyengébb genetikai adottságokkal rendelkező állományok csökkenthetik a jövedelmezőséget.

Stratégiai hibaként láthatjuk az összefogás és a bizalom hiányát. A magyar húsmarha ellátási láncban nem jelenik meg csatornaintegrátor, mely negatívan hat a stratégiák-, jövőkép megfogalmazására, a jövedelem igazságos elosztására és a megfelelő értékesítési csatorna megválasztására. Problémát jelent, hogy a tenyésztők alkupozíciója nagyon gyenge, így a kereskedők egymással kooperálva lenyomják a felvásárlási árakat. A lassú információáramlás szintén kedvezőtlen, hiszen az aktuális piaci árak és a pályázati lehetőségek későn jutnak el a tenyésztőkhöz.

Szűcs (2005) tanulmányában is megjelenő stratégiai probléma, hogy hiányzik a növénytermesztők és az állattenyésztők között a megfelelő mértékű együttműködés. A kutatás során készített interjúkban elhangzott, hogy a

növénytermesztésből származó melléktermékek állattenyésztésben való felhasználását fokozni kellene a költséghatékonyabb gazdálkodás érdekében.

Az ágazatban tevékenykedő tenyésztők átlagéletkora más szektorokhoz viszonyítva igen magas. Az idősödő gazdák tevékenységét egyre kevesebb fiatal folytatja. Félő, hogy a magas színvonalú szakértelem és a tapasztalat átadására nem kerül sor, mely szintén az ágazat versenyhátrányát okozhatja. A fiatalok számára a húsmarha tenyésztés az időigényes megtérülés és a munkaigényesség miatt nem a legvonzóbb foglalkozás. (Halmai, 2004)

Lehetőségek

Az ágazat lehetséges kitörési pontjai a lehetőségekben fogalmazódnak meg. A Közös Agrárpolitika vidékfejlesztést célzó támogatásainak egyik fő szempontja a környezeti értékek megőrzése, és a biodiverzitás fenntartása. Ennek tükrében lehetőség nyílik az őshonos fajták és a kihasználatlan földterületek jövedelem-teremtő képességének bevonására is.

Nagylehetőségekrejlenekaz LOHAS (Lifetyle of health and sustainability) fogyasztói csoport megjelenésében, hiszen fogyasztói szokásaikban a változás iránti igényük megjelenik. Az új fogyasztói csoport tudatosan figyel a minőségre és a fenntarthatóság jegyében az egészségmegőrzést elősegítő élelmiszereket választja ki. Külföldön azonban a hústömeg növelésének érdekében néhány esetben hormonkezeléssel serkentik a gazdálkodók az állatok növekedését. Szükséges a kínálatot a hosszú távú piaci igényekhez igazítani. Jövőképként megjelenhet a biogazdaságok fokozott előretörése, azonban a kérdőíveken keresztül tapasztalt tenyésztői vélemény jelenleg elutasító a biotermelés gondolatával kapcsolatban. A legfőbb indok, hogy jelenleg sincs megfelelő fizetőképes kereslet a jó minőségű áru iránt.

Az utóbbi években a humán élelmezésben és étrend-kiegészítésben is megjelentek olyan anyagok, mint például a marhahúsból készített fehérjepor, melyet a sportolók fogyasztanak elsősorban. A jövőben új felhasználási területeket kell keresni, mely a megnövekedett keresleten keresztül magasabb keresleti árakat és így a termelők-, kereskedők számára magasabb jövedelmet jelenthet.

Veszélyek

A tenyésztők körében bizonytalanság jelenik meg az Új Közös Agrárpolitika 2014. évtől esedékes bevezetését illetően. A primer kutatásból kiderült, hogy a mezőgazdasági támogatások biztosítják az ágazat jövedelmének több mint felét, így megalapozott a szektor gazdálkodóinak aggodalma. Az előrejelzések szerint Magyarországot nem fogja az új rendszer hátrányosan érinteni a források mértékét illetően, azonban nagyobb lesz a nemzetgazdasági hatáskörbe tartozó döntéshozatal. (Halmai, 2009) Problémát jelent, hogy a területalapú támogatások termelői tevékenység nélkül is igényelhetőek, így számos terület hasznosítatlan marad. A vizsgált mintagazdaságban kiütköző probléma, mely szerint a földtulajdonosok nem minden esetben adják bérbe területeiket, mivel a támogatási jogosultság ez esetben a bérlőt illeti, súlyos torzulásokat okoz a KAP támogatások eredeti céljaiban. Közösségi szintű szemszögből az ilyen „mellékhatások" viszont megoldást jelenthetnek az unió minőségi marhahús túltermelésének megoldásában. (Bárdos, 2013)

Az Európai Unió 2013. év végével megszüntették a vámokat és az exporttámogatásokat. Veszélyt hordoz magában, hogy az alacsonyabb áru, harmadik országokból származó marhahús elárasztja az unió piacait. Ezen felül élelmiszerpiaci kockázatokat is magában rejthet, hiszen az unión kívül sokkal enyhébbek az állategészségügyi és élelmiszerbiztonsági követelmények. (Csáki, 2011)

Az húsmarha termelő ágazat SWOT elemzésben szereplő gyenge pontok felhívják a figyelmet a fejlesztésre szoruló területekre. A gyengeségek belső tényezők, melyeket megfelelő stratégiával ellensúlyozni lehet. *(4. ábra)*

4. ábra **A magyar húsmarha tenyésztő ágazat SWOT-mátrixa**
Forrás: Primer kutatás alapján saját szerkesztés (2013)

Erősségek (Strengths)

- Jelentős húsmarhatartásra alkalmas terület
- Alacsony technológiai igény (épületek, gépek)
- Világszínvonalú génállománnyal rendelkező magyar tenyészetek
- Megbízható állategészségügyi környezet
- Kimagasló támogatottság
- Vidéki tájfenntartás – pozitív externália a legeltetéssel
- Tradicionális szakértelem
- Őshonos állomány megléte

Gyengeségek (Weaknesses)

.

- Hiányzik a fizetőképes belföldi kereslet
- Ellátási lánc koordinálatlanság
- Tőkehiány az állatállomány bővítésére
- Magas beruházási igény a takarmányozásba
- Tartástechnológiai elmaradottság
- Együttműködés hiánya az állattenyésztők és a növénytermesztők között
- Tenyésztők gyenge alkupozíciója
- Információ hiány (pályázat, forrásbevonás)
- Magas adminisztrációs kötelezettség
- Idősödő állattenyésztő generáció
- Hosszú megtérülési idő (3-4 év)
- Munkaigényes a marhagondozás
- Őshonos fajták hozama alacsonyabb
- Érdekképviselet – összefogás hiánya

Lehetőségek (Opportunities)

- Őshonos magyar fajták támogatásának erősödése
- Őshonos fajták iránti kereslet növelése (LOHAS fogyasztói csoport megerősödése)
- Biotermékek iránti kereslet növelése
- Biodiverzitás megőrzésének fokozása – extenzív állattartás térnyerése
- Stratégia felállítása
- Tenyészállatok és szaporítóanyag iránti igény növekedése
- A humán élelmezés új (jövedelmező) irányainak bővítése (étrend-kiegészítők, mint marha protein)

Veszélyek (Threats)

- Támogatási rendszer megszűntetése
- Takarmány árának növekedése
- Új Közös Agrárpolitikai reformok okozta bizonytalanság
- A területalapú támogatás termelői és állattartási tevékenység nélkül is igénybe vehető
- Az unióban túltermelés van a minőségi marhahúsból
- Hitelromlás az eredethamisítások miatt
- Fogyasztói bizalmatlanság (selejt hústermékek időszakos megjelenése)
- Harmadik országokból érkező élelmiszerek növekvő versenyképessége

Következtetések, javaslatok

A magyar húsmarha szektor versenyképességét pozitív irányba segíthetné a termelők közötti integráció, hiszen összefogással jobban tudnának alkalmazkodni a folyamatosan változó piaci igényekhez. Tudjuk, hogy önmagában csak az alapanyag-termelő tevékenység nem elegendő egy gazdaság fenntartásához és növekedéséhez, további hozzáadott érték képzése is szükséges, mint a feldolgozás. A modern, versenyképes vállalat fennmaradásához szükséges a megfelelő menedzsment, értékesítés és a marketing is. Az egyéni gazdaságok összetett tenyésztői szakmai munkájukon felül nem tudnak eleget tenni ezen funkcióknak, így versenyhátrányba kerülnek. A bizalmon alapuló együttműködés közös nonprofit alapon működő érdekképviseleti szerv létrehozásával válna megvalósíthatóvá. A közös érdekképviseleti szerv célja a megfelelő értékesítési hálózat kialakítására illetve a hozzá szükséges értékesítési- és marketingstratéga megalkotására és megvalósítására irányulhatna.

Javíthatná az értékesítési csatornában a termék, információ és jövedelem eloszlást. Fontos stratégiai lépés lenne az ellátási lánc rövidítése (a közvetlen értékesítés előtérbe helyezése), mely alacsonyabb árakat, azonban magasabb jövedelmeket eredményezne. A létrejövő értéklánc segítségével a termelőktől a közvetlen fogyasztókig rövidebb utat járhatna végig a marhahús. A megfelelő készletgazdálkodási rendszer alkalmazásán keresztül a szállítási költségek csökkenthetőek lennének, így megvalósulhatna a helyi termékek termelésének és fogyasztásának közvetlen összekapcsolása. A marhahús termelők között szükséges kialakítani a horizontális integrációt. A fejlett IT technológia által a jelenleg létező Egységes Nyilvántartási és Azonosítási Rendszer ENAR rendszer felhasználásával közös készletgazdálkodási szoftver fejleszthető. Az egységes ügyviteli szoftver létrehozása elősegítené a magyar marhahús piac koncentrációját és nemzetközi piacon való határozottabb megjelenését.

A exportpiaci igényeknek való nagyobb megfelelőség javíthatja hazánk húsmarha tenyésztő ágazatának versenyképességét. Szakértők bevonásával piaci elemzéseket, a termelők számára egységesen és közérthető formában továbbított előrejelzéseket kellene bevezetni. Ezen stratégiai lépés további kutatásokat és vizsgálatokat igényel, melyhez összetettebb elemzésre és más szakterületek bevonására is szükség lesz.

Új stratégia kialakítását sürgeti az egyre gyakrabban előforduló aszály. Folyamatban van a vis major helyzetek kezelésére kialakítani tervezett támogatási rendszer, mely pénzbeli segítséget nyújtana a takarmánykieséssel

küzdő állattenyésztőknek. Hatékonyabb segítség lehetne a takarmány ellátás biztonságának megteremtése állandó takarmánybázisok létrehozásával, hiszen a takarmány hiánya pénzeszközökkel nem mindig oldható meg, így szükséges lenne takarmány vésztartalékok képzésére, mely aszályos év esetén felhasználható.

Összefogás és hatékonyabb stratégiák hiányában elképzelhető, hogy a magyar húsmarha tenyésztő szektor versenyképessége nem fog javulást mutatni, hiszen a tenyésztők nem lesznek képesek a fenntartható gazdálkodásra. A vidéki lakosság foglalkoztatásában is problémákat okozhat az ágazat pozíciójának romlása. További stratégiai javaslatok felkutatásával, megfelelő szakértői szervezet létrehozásával újra fel lehetne lendíteni az évszázados hagyományokkal rendelkező magyar marhahús termelést.

Irodalomjegyzék

1. AKI (2013): Vidékfejlesztés a Közös Agrárpolitika 2014-2020 közötti időszakában
2. Bárdos E. (2013): Nem csak a gazdák ügye. Magyar mezőgazdaság 68. évf. 39. szám
3. Chikán A. et al.(2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Budapest
4. Csáki Gy. (2011): A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai. Budapest
5. Egri E. (2013): Marhahús-piaci körkép. Magyar Mezőgazdaság 68. évf. 37. szám
6. Halmai P. (2004): Az „európai mezőgazdasági modell”, illetve a multifunkcionális mezőgazdaság problémaköréről.
7. Halmai P. (2007): Az Európai Unió agrárrendszere, Mezőgazda Kiadó, Budapest
8. Halmai P. et al.(2009): A vidék jövője – az agrárpolitikától a vidékpolitikáig, Vezetői összefoglaló. MTA Stratégiai kutatások 2008-2009
9. Markó B. - Popp J. (2004): Trade liberalisation and sustainability. Hungarian Academy of Sciences, Budapest
10. Masters, W.- Winter-Nelson, A. (2004):Measuring the Comparative Advantage of Agricultural Activities. Domestic Resource Costs and the Social Cost-Benefit Ratio, Oxford
11.

12. Porter, M. E. (1990): The competitive advantage of nations. FreePress New York
13. Sümegi B. (2013): Marhahús fogyasztói megítélése. Magyartarka Tenyésztők Egyesületének információs lapja, XIII. évfolyam, 2. szám pp. 20-21.
14. Szűcs I. (2005): A szarvasmarha-ágazat gazdasági, szervezési és piaci kérdései. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest
15. The Common Agricultural Policy after 2013 (http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/index_en.htm) [2013. november 13.]
16. Török Á. et al. (2004): A magyar export nem vám jellegű versenyképességi akadályai Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. július–augusztus
17. USDA (2012): Livestock and Poultry World Markets and Trade. Foreign Agricultural Service
18. Vásáry M. (2006): Az egységes támogatási rendszer (SPS) bevezetése Magyarországon. A falu 4. szám
19. Wagenhoffer Zs. et al. (2006): Húsmarha ágazat az EU-ban. Magyar Állattenyésztők Lapja 3. szám
20. Worldwatch Institute-Vision for a Sustainable World: Global Meat Production and Consumption Continue to Rise (2011) (http://www.worldwatch.org/global-meat-production-and-consumption-continue-rise) [2013. október 28.]

A MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁS ÉS A FORMÁLIS INTÉZMÉNYEK KAPCSOLATA: IRODALOM ÖSSZEFOGLALÓ

Bényei Zsuzsanna
Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Debrecen, Magyarország

Absztrakt

A működőtőke-áramlás az utóbbi évtizedekben rohamos ütemben nőtt. A világ globalizálódásának egyik mutatójaként tartják számon. A működőtőke beáramlásának a fogadó országra számos pozitív hatása lehet. Fontos kérdés, hogy mit lehet tenni a tőke bevonzása érdekében. Tanulmányom az FDI beáramlást meghatározó tényezők közül a kevésbé kutatott formális intézményeket vizsgálja. Célom, hogy kritikai módon áttekintsem, szintetizáljam a két tényező kapcsolatával foglalkozó irodalmat. A vizsgálatok alapján megállapítható, hogy a hagyományos FDI elméletekhez kapcsolódó mutatók súlya az utóbbi időben egyre csökken, és szerepét egyre inkább az intézményi változók veszik át. Azon belül pedig kiemelten fontos szerepe van a jogi intézményeknek.

Kulcsszavak: Intézményi közgazdaságtan, Külföldi működőtőke, Politikai intézmények, Jogrendszer, Formális intézmények

Bevezetés

A működőtőke-áramlás az utóbbi évtizedekben rohamos ütemben nőtt. A világ globalizálódásának egyik mutatójaként tartják számon. A működőtőke-befektetések és az intézmények kapcsolatának vizsgálatával számos tanulmány foglalkozik. Ez a témakör kiemelten fontos szerepet játszik az elmaradott illetve az átalakuló országok szempontjából. A működőtőke beáramlásának több pozitív hatása lehet a befogadó országra. Fontos lehet a finanszírozási források bővülése, ezen túl segíti az országok bekapcsolódását a nemzetközi folyamatokba, javítja a hazai vállalatok teljesítményét is, hiszen fokozottabb versennyel kell szembenézniük. Leginkább fontos szerepe azonban a technológia átadásában lehet *(Bénassy-Quéré et al 2007)*. Fontos kérdés, hogy mit lehet tenni a tőke bevonzása érdekében. A befektetéseket befolyásoló tényezők közül kiemelhető az befogadó ország intézményrendszere. Ezzel kapcsolatban az alábbi kérdésekre kerestem a választ. Milyen szerepet játszanak az intézmények a működőtőke-befektetések eloszlásában? Melyek azok az intézmények, melyek leginkább befolyásolják a beruházókat?

Az intézmények többféleképpen is hatnak a gazdasági teljesítményre. Csökkentik a kockázatot, befolyásolják a termelés költségeit, valamint a tőkebefogadó országok profitabilitását is (*Ali et al 2008)*. Az új intézményi közgazdaságtan szerint az intézményeknek három fő funkciója van. Visszaszorítják a tranzakciós költségeket, megfogalmazzák és betartatják a tulajdonjogi szabályokat valamint meghatározzák a verseny szintjét, azzal, hogy definiálják a piacra lépés szabályait (*Dumludag et al 2005:5)*. Fajtájukat tekintve lehetnek politikai, gazdasági vagy társadalmi természetűek. Mindegyik azonban egyformán lényeges *(North 1990)*. A megfelelően működő intézmények csökkentik a kormányok opportunista viselkedésének lehetőségeit, megmutatják az országok elkötelezettségét a koordináció és végrehajtás tökéletesítése felé *(Mudambi-Navarra 2002*).

Empirikus eredmények

Vizsgált országok

A rendszerváltó országok különösen érdekes terepet nyújtanak az intézményi kutatók számára, hiszen a kilencvenes években a teljes intézményrendszerüket átalakították. Kettős kihívással kellett szembenézniük,

adott volt a szocialista rendszer öröksége, valamint az igény a piaci intézmények bevezetésére. Az átalakuló országok a korábbi szocialista tulajdoni rendszer felől mozdulnak el a magántulajdon elterjedése felé. A kilencvenes években, jellemező volt ezekre az államokra az átláthatatlan jogi rendszer és szabályozási keret. A gyenge intézmények és magas korrupció nagymértékben emelte a tranzakciós költségeket (*Bevan et al 2004)*. Számos empirikus tanulmány született ezen országok vizsgálatára (*Meyer 2001, Kinoshita-Campos 2003, Bevan et al 2004*). Céljuk elsősorban az intézményi fejlettség hatásának empirikus tesztelése volt.

Egy másik országcsoport a fejlődő országok[5] köre. A működőtőke befektetéseknek számos pozitív hatása lehet a befogadó gazdaságra. A fejlődő országok számára az FDI befektetés kitörést jelenthet az elmaradottságból, megteremtheti a világgazdaságba történő bekapcsolódásuk feltételeit, ezáltal a felzárkózás lehetőségét. A fejlődő és átalakuló országok felé történt elmozdulás az utóbbi évtizedekben a befektetések terén *(Sethi et al 2002*). Az empirikus vizsgálatok közül néhány nem különítette el a fejlődő/ átalakuló országokat, hanem együtt vizsgálta őket a fejlettekkel (*Bénassy et al 2007, Globerman et al 2002, Sethi et al 2002)*. Általános eredményeket, következtetéseket fogalmaznak meg, valamint az országtípusok közötti különbségekre próbálnak rávilágítani.

Ali et al (2008), Busse – Hefeker (2007), Dumludag et al (2006), Aseidu (2006), Du et al (2008), Azam et al (2011)

1. táblázat: A vizsgált mutatók csoportosítása

Hagyományos FDI elméletekhez kapcsolódó mutatók	**Makropolitikai változók**	**Intézményi változók**
pl.: Piac mérete (GDP/fő, GNP/fő) Infrastruktúra fejlettsége (úthálózat, telefonvezetékek hossza) Humán tőke minősége (olvasni tudók száma, iskolázottság)	pl: Fiskális politika (Pl. költségvetési hiány, adózás mértéke) Monetáris politika (infláció nagysága) Kereskedelem politika (külkereskedelem a GDP %-ban, vámok, kvóták nagysága)	a) Politikai változók: Politikai stabilitás, demokrácia (demokratikus elszámoltathatóság), kormányzati beavatkozás szintje és hatékonysága b) Vállalatok működését közvetlenül befolyásoló (szabályozási) változók: Bürokrácia minősége, korrupció szintje, különböző szabályozási területek (pl. egészségügyi előírások, fogyasztóvédelem, munkavédelmi törvények) c) Jogrendszerrel kapcsolatos változók: Tulajdonjog védelme, szerződések kikényszeríthetősége, jogállamiság erőssége, bíróság szerepének tisztázása, jogrendszer kiterjedése és hatékonysága, közrend védelme

Vizsgált adatok

A vizsgált tanulmányokban keresztmetszeti és panel regresszió analízist végeztek a kapcsolatok kiértékelésére. A felhasznált adatok elég heterogének. Ami hasonló minden szerezőnél az a függő változóként használt FDI beáramlás illetve FDI állomány. Ezek forrása elsősorban az UNCTAD adatbázisa, illetve beruházási jelentései voltak. A működőtőke-áramlás magyarázatára szolgáló adatokat három fő csoportra oszthatjuk. Ezeket összefoglalva láthatjuk az *1. táblázatban.*

A hagyományos FDI elméletekhez kapcsolódó mutatók kétféleképpen szerepelnek a vizsgálatokban. A konkrétan az intézményekkel foglalkozó tanulmányok között kontroll változóként, míg az általánosabb vizsgálatok között magyarázó változóként. A *makropolitikai változókhoz* elsősorban azok az intézkedések, folytatott politikák tartoznak, melyekért

a kormány a felelős. Ezeket könnyebb változtatni, a beavatkozás tehát a működőtőke bevonzása érekében egyszerűbb lehet ezeken a területeken. Az intézményi változók vizsgálatokkor a legtöbb szerző kompozit indexet képez, melyeket több kisebb változóból állítanak össze. Az általuk legfontosabbnak tartottakból összeállítanak egy *‚intézmények fejlettsége'* mutatót. Ezzel az aggregált mutatóval az általános fejlettséget próbálják a működőtőke áramláshoz kapcsolni. A korai években, az első vizsgálatokban, még a *politikai változókon* volt a hangsúly. Az országba betelepülő vállalatok számára ezek fontos tényezők lehetnek, hiszen meghatározzák a működésük kereteit, azt, hogy mennyire számíthatnak váratlan kormányzati lépésekre, esetleges belső konfliktusokra. A második csoportba a vállalatok működését közvetlenebbül meghatározó mutatók sorolhatók. Az utolsó csoport – talán az egyik legfontosabb – a *jogrendszer fejlettsége*. Itt elsőként fontos kiemelnünk a tulajdonjogok védelmét.

Eredmények

Megfigyelhettük, hogy a vizsgált adatok elég heterogének. A főbb tanulmányok eredményeit és mutatóikat a *2. táblázatban* láthatjuk összefoglalva. Minden vizsgált tanulmány erős pozitív kapcsolatot talált az intézmények fejlettsége és a beáramló működőtőke között. A leginkább egyértelmű eredmény a külső liberalizációval kapcsolatban született. *Ali et al (2008)* vizsgálatai alapján csak a vámoknak van erősebb pozitív hatása a tőkebeáramlásra, az intézményeknél. Az országok minél inkább a világgazdaságba ágyazottan működnek, nem elszigetelten, minél nyitottabban, annál inkább vonzóak a tőkebefektetők számára. Másik fontos eredmény, hogy a hagyományos elméletkehez kapcsolódó mutatók szerepe csökkent (*Kinoshita-Campos 2003*). A makropolitika továbbra is fontos, hiszen a hatékonysága, kihat az intézmények minőségére is. Ez a kapcsolat fordítva is fennáll, az intézményeknek van egy minimális szintje, mely szükséges ahhoz, hogy a gazdaság megfelelően működjön, ennek hiánya lévén több csatornánk keresztül is negatív hatásokat érezhetünk (*Blonigen 2005).*

A politikai intézményeknek továbbra is fontos szerepük van. A politikai stabilitás, a kormányzat elszámoltathatósága pozitívan hat a befektetői bizalomra. Nagyon fontosnak tartják a vállalat működésének egyszerűségét. Számos tanulmány rámutatott, hogy a bürokrácia minősége, az ügyintézés hatékonysága, a vállalatalapítás könnyűsége szintén pozitív szignifikáns kapcsolatban áll a működőtőke-befektetésekkel (*Bénassy et al*

2007, Busse – Hefeker 2008, Dumludag et al 2006). Néhány mutató esetén negatív kapcsolatot találtak. Itt kiemelhető a munkajogi törvények esete. Valószínűleg a munkaerőpiac rugalmatlansága miatt tapasztalhatnak negatív hatást (*Bénassy et al 2007*).

2. táblázat: Az empirikus eredmények összefoglalása

Szerző(k)	Minta		Vizsgált tényezők és ezek forrása	Főbb eredmények
Ali – Fiess – MacDonald (2008)	FEJLŐDŐ	107 ország, 1981-2005	Aggregált intézményi változó, tulajdonjogi index, bürokrácia hatékonysága, demokrácia; International Country Risk Guide	csak a vámok hatása nagyobb az intézményekénél; tulajdonjogi index pozitív hatás; szektorális felosztás szerint termelő és szolgáltató szektorban van szerepe az intézményeknek
Aseidu (2006)	FEJLŐDŐ	22 afrikai ország 1984-2000	infrastruktúra, humántőke; stabilitás, nyitottság; korrupció, jogállamiság, politikai kockázat	pozitív hatással van: nyitottság, stabilitás, alacsony korrupció.
Azam et al (2011)	FEJLŐDŐ	7 dél-ázsiai ország, 1996-97	GDP, munkaerő, infrastruktúra; monetáris, fiskális és kereskedelem politika; intézményi index (elszámoltathatóság, politikai stabilitás, terrorizmus, kormányzat hatékonysága, jogállamiság, korrupció)	a rossz makroteljesítmény negatív hatással van az FDI-ra, intézményi mutatók pozitív.
Bénassy-Quéré – Coupet – Mayer (2007)	FEJLETT-FEJLŐDŐ	52 ország	75 intézményi változó	alacsony tőkekoncentráció és munkajogi törvények negatív hatás; humán és információs tőke minősége, a közszféra adminisztrációjának hatékonysága valamint a verseny kiterjedése pozitív hatás; intézményi távolság negatív hatás
Bevan – Estrin – Meyer (2004)	ÁTALA-KULÓ	12 átalakuló ország	aggregált intézményi mutató, privatizáció és magán szektor, pénzügyi szektor fejlettsége, liberalizáció, szabályozási és verseny politika, jogrendszer;	privatizáció és magánszektor, pénzügyi rendszer fejlettsége és jogrendszer hatékonysága pozitív hatás
Busse – Hefeker (2007)	FEJLŐDŐ	83 fejlődő ország, 1984-2003	kormányzat stabilitása, társadalmi-gazdasági index, beruházási profil, belső és külső konfliktusok, korrupció szintje, vallás és etnikai feszültségek, törvény és végrehajtás, demokratikus elszámoltathatóság;	kormányzat stabilitása, belső és külső konfliktusok hiánya, törvény és végrehajtás, demokratikus elszámoltathatóság és bürokrácia minősége pozitív kapcsolat
Du - Lu - Tao (2008)	FEJLŐDŐ	Kína, 1993-2001	Tulajdonjog védelme (szellemi tulajdonjog, kormányzat beavatkozása, korrupció szintje), szerződések kikényszeríthetősége (viták megoldásának hatékonysága)	alacsonyabb szintű kormányzati beavatkozás, a szellemi tulajdon jobb védelme, szerződések kikényszeríthetősége jobban vonzza a tőkét
Dumludag – Saridogan – Kurt (2006)	FEJLŐDŐ	6 feltörekvő ország, 1992-2004	makroökonómiai változók, társadalmi-politikai változók	adózási rendszer, vállalatalapítás könnyűsége, korrupció hiánya, átláthatóság, makroökonómiai stabilitás, szerződési jog, tulajdonjog erős pozitív hatása
Globerman – Shapiro (2002)	FEJLETT-FEJLŐDŐ	144 ország, 1995-1997	kormányzati infrastruktúra, politikai instabilitás, jogállamiság, szabályozási teher, szólás és politikai szabadság, kormányzat hatékonysága	jó kormányzat jobban hat a fejletlenebb országokra, intézmények elősegítik a hazai vállalatok FDI áramlását
Kinoshita – Campos (2003)	ÁTALA-KULÓ	25 ország 1990-98	1. komparatív előnyökhöz kapcsolódóak: GDP, nominálbér, munkaerő minősége, természeti erőforrások 2. makrováltozók: infláció, külső liberalizáció, 3. Szabályozási keretek: jogállamiság, bürokrácia minősége,	politikai és intézményi változók már szignifikáns pozitív kapcsolatot mutatnak; oktatás negatív, infláció pozitív hatás.
Sethi et al (2002)	FEJLETT-FEJLŐDŐ	Ny-Európa és Ázsia, 1981-2000	GNP, ország kockázat (gazdasági, politikai, pénzügyi kockázat) kultúrák eltérése	a fejlett országok felől volt egy elmozdulás a fejlődő felé, csökkent a kultúra szerepe, fontos a befektetések motivációjának elkülönítése.

Összegzés

A vizsgált tanulmányokból leszűrhető legfőbb következtetésünk, hogy egy elmozdulás figyelhető meg a mutatók jelentősége között. A hagyományos elméletekhez kapcsolódó mutatók szerepe fokozatosan csökken, helyét az intézményi mutatók és elsősorban a jogrendszerrel kapcsolatos intézmények veszik át. Fontos, hogy nem vizsgálhatjuk egymástól teljesen elkülönítve az intézményi mutatókat, hatásuk együtt, egymást erősítve érvényesül. Az empirikus irodalom vizsgálata során megismerhettük a főbb vizsgálati módszereket és mutatótat, a használt adatbázisokat.

Egy kevésbé kutatott területet képzenek az informális intézmények. Hatásuk több szerző szerint is jelentős, azonban vizsgálatukra kevesen bocsátkoztak.

Hivatkozások

Ali, Fathi, Norbert Fiess and Ronald Macdonald. 2008. „Do Institutions Matter for Foreign Direct Investment?" *Open Economies Review* 21(2): 201-219.

Asiedu, Elizabeth. 2006. „Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability." *The World Economy* 29(1): 63-77.

Azam, Muhammad, Hashim Khan, Ahmed Imran Hunjra and Mushtaq Ahmand. 2011. „Institutional and Macro Economic Policy Factors on Foreign Direct Investment: South Asian Countries Case" *African Journal of Business Management* 5(11): 4306-4313.

Bénassy-Quéré, Agnes, Maylis Coupet and Thierry Mayer. 2007. "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment." *The World Economy* 30(5): 764–782.

Bevan, Alan, Saul Estrin and Klaus Meyer. 2004. "Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economics." *International Business Review* 13(1): 43-64.

Blonigen, Bruce A. 2005. "A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants." *NBER Working Papers* 11299.

Busse, Matthias and Carsten Hefeker. 2007. "Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment." *European Journal of Political Economy* 23(2): 397-415.

Du, Julan, Yi Lu and Zhigang Tao. 2008. "Economic Institutions and FDI

location choice: Evidence from US multinationals in China." *Journal of Comparative Economics* 36(3): 412-429.
Dumludag, Devrim, Ecran Saridogan and Serdar Kurt. 2005. "Determinants of Foreign Direct Investment: an Institutionalist Approach" *Working paper*. http://www.ekh.lu.se/ehes/paper/devrim_dumludag_EHES2007_paper.pdf
Dunning, John. 2001. "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future." *International Journal of the Economic of Business* 8(2): 173-190.
Globerman, Steven and Daniel Shapiro. 2002. "Global Foreign Direct Investment Flows: The Role of Governance Infrastructure." *World Development* 30(11): 1899-1919.
Kinoshita, Yuko and Nauro F. Campos. 2003. "Why does FDI Go Where it Goes? New Evidence from the Transition Economies." *IMF Working Papers* 03/228.
Meyer, Klaus. 2001. "Institutions, Transaction Costs and Entry mode Choice in Eastern Europe." *Journal of Inernational Business Studies* 31(2): 357-367.
Mudambi, Ram and Pietro Navarra. 2002. "Institutions and International Business: a Theoretical Overview" *International Business Review* 11(6): 635-646.
North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economical Perforance.* Cambrige: Cambrige University Press.
Sethi, Deepak, Stephen Guisinger, David L. Ford and Steven E. Phelan. 2002. "Seeking Greener Pastures: A Theoretical and Empirical Investigation into the Changing Trend of Foreign Direct Investment Flows in Response to Institutional and Strategic Factors." *International Business Review* 11(6): 685-705.

TULAJDON ÉS VEZETŐI SZEREP ÁTADÁS A HAZAI CSALÁDI ÉS NEM-CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOKBAN

Bogdány Eszter
Pannon Egyetem, Veszprém, Magyarország

Absztrakt

A kis- és középvállalkozások (KKV) az egyik legerőteljesebb mozgatórugói a magyar gazdasági teljesítménynek. Nemcsak a kis méretükből eredeztethető rugalmasságuk miatt, hanem a környezeti változásokhoz való alkalmazkodásuk tekintetében is. A legfontosabb folyamat a KKV életében az utódlás kérdésének megoldása, kifejezetten a vezetői szerepek átadása a tulajdonostól a következő generációs menedzsernek. Annak érdekében, hogy a tulajdonos-vezetők fel tudjanak készülni az utódlás kritikus folyamatára, szükség van arra, hogy többet tudjanak az utódlási vagy átadási folyamat végbemeneteléről.
A kutatás célja a KKV utódlási folyamatának vizsgálata a tulajdonviszony egy aspektusából, méghozzá a családi vagy nem-családi tulajdon nézőpontjából. Annak érdekében, hogy felmérjem a vezetői szerepek átadását főkomponens-analízis segítségével vezetői szerepeket azonosítottam, amelyekkel vizsgálható az átadási állapot. Variancia-analízis segítségével mutattam ki a különbségeket a vállalkozások tulajdon viszonyainak nézőpontja és az átadás állapota között.
Az eredmények azt mutatják, hogy a magyar családi vállalkozások kevésbé érettek az átadásuk tekintetében, mint nem-családi társaik.

Kulcsszavak: menedzsment, vezetés, utódlás, KKV, professzionalizáció

Abstract

Small- and medium sized enterprises (SMEs) are one of the most important driving forces of the performance of Hungarian economy. Not only because of their flexibility due to their small size but also their adaptability to the environmental changes. One of the most significant processes during the life-cycle of SMEs is the succession process, especially the transfer of leadership roles. In order to acquire the knowledge of how to prepare to the successful transfer the owners need to know more and more about the essential processes of the business transfer.

The aim of the research is to investigate the succession process of SMEs from the point of view of ownership type. The research investigated the leadership succession differences between family businesses and non-family businesses. I applied principal component analysis to investigate the process of succession and analysis of variance to investigate the differences according to aspect of ownership. The results show that the Hungarian family businesses are less experienced in the leadership transfer than their non-family counterparts.

Keywords: management, leadership, succession, SME, professionalization

Bevezetés

Vitathatatlan a KKV nemzetgazdasági és foglalkoztatásban betöltött szerepe mind hazai, mind pedig az Európai Unió szintjén. Egyre erőteljesebben foglalkoznak az utódlás kérdésével hazánkban is. Mindezek ellenére még a mai napig is számos hiányosság és ellentétes eredmény tapasztalható a kutatások számbavétele során.

A szakirodalmi viták áttekintése az alábbi hiányosságokra hívták fel a figyelmemet:

- alapmodellek elavultsága: a kutatók még a mai napig is az utódlás szervezeti teljesítményre gyakorolt hatását akarják bizonyítani, még a mai napig is ellentétes eredményekkel,
- hiányosságok az új modellek alkalmazásában: megmaradnak az alapelméleti perspektíváknál, nem alkalmaznak új, a befolyásoló hatásokat vizsgáló modelleket, továbbá nem keresik a „Miért?”-re a választ,
- befolyásoló tényezők vizsgálatának hiánya: az utódlás-kutatás két legérintettebb vizsgálati pontjai; a teljesítmény és az utódlás kapcsolata,

illetve az utódlás- tervezés és -menedzsment,

- ellentmondásos eredmények: mind a szervezeti teljesítményre gyakorolt hatásban, mind külső-belső utód eredetében ellentétes eredmények születnek,
- kevés jól megalapozott gyakorlati kutatás: az elméleti és fogalmi zűrzavartság miatt nehézkes a gyakorlatok felmérése,
- KKV átadással kapcsolatos vizsgálata, mint „fehér folt": KKV-kal nem foglalkoznak, ha igen, akkor is csak a családi vállalkozásokkal,
- csak a családi vállalkozások a középpontban: a családi vállalkozás szakirodalom kiterjedtsége indokolná a megfelelő tudást az utódlásról, ennek ellenére itt is megjelenik a fogalmi és elméleti zűrzavar.

Ahhoz, hogy a fenti kérdéses területeket részben lefedhessem, kutatást végeztem a hazai KKV körében, koncentrálva a családi és nem-családi vállalkozások közötti különbségekre az utódlásuk tekintetében.

Szakirodalmi áttekintés

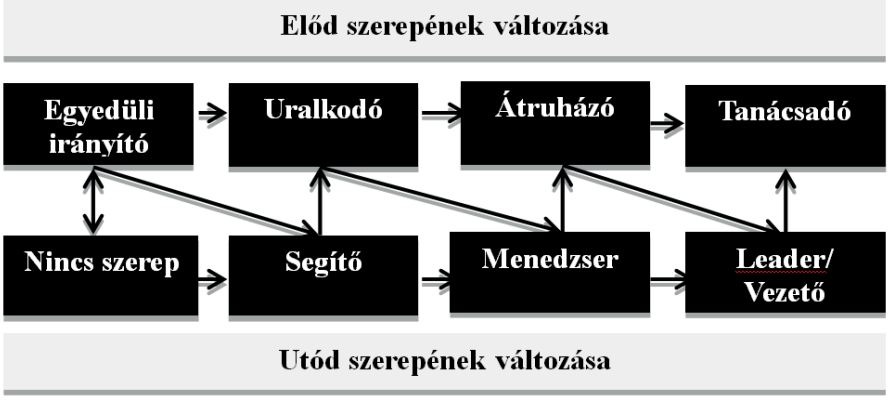
A kutatók egyetértenek abban, hogy az utódlás inkább egy folyamat, mint esemény (Churchill és Hatten, 1987; Farquhar, 1989; Friedman, 1986; Gilmore és McCann, 1983; Handler, 1990; Longenecker és Schoen, 1978; Vancil, 1987). Nem egyszerűen egy lépés, ahol az egyik pillanatról a másikra átadják az irányítást vagy tulajdonlást, egy több lépéses folyamatként kell kezelni, ami az idők során többször megtörténik, és azzal kezdődik, hogy az átvevő belép a szervezeti működés egy funkciójába. Az utódlás folyamatát két különböző elméleti megközelítéssel lehet értelmezni,

1. egyrészt a szakaszos és folyamatos modellek (Longenecker és Schoen, 1978; Handler, 1989; Harvey és Evans, 1995; Stavrou és Swiercz, 1998; Keating és Little, 1997),
2. másrészt az életciklus alapú modellek (Greiner, 1998; Adizes, 1992; Churchill és Lewis, 1983; Churchill és Hatten, 1987; Ward, 1991; Gersick et al., 1997) segítségével.

Mivel kutatásom erőteljesen a szakaszos, folyamatos modellekhez kapcsolódik, ezen belül is Handler (1989) modelljéhez, így ezt fejtem ki részletesen.

Az átadás folyamatos modelljei közül az egyik legismertebb Handler (1989) az „utódlás táncának" nevezett modellje. Az átadás folyamatát olyan szakaszokra bonthatjuk, amelyek lehetnek speciálisan az utód érkezése előtti és utáni fázisok (Handler, 1989). Handler (1990) modellje azon a

feltevésén alapul, hogy 32 családi vállalkozásnál végzett interjúja során azt tapasztalta, hogy „a következő generációs családtagok szerepét az elől szerepe alakította” (p. 43). Egy olyan kölcsönös szerepcsere folyamatot írt le esettanulmányaival, amelyben a szerepek nem különállóak, hanem az átadási folyamat során folyamatosan fejlődnek. Először nincs szerepe az átvevőnek, majd segítőként, menedzserként és végül vezetőként jelenik meg. Ezzel szemben az átadó, egyedüli végrehajtó, majd uralkodó végül pedig átruházó és tanácsadó szerepeket vesz fel. A kölcsönös szerepcsere folyamatot mutatja a 1. ábra.



1. ábra: Handler kölcsönös szerepcsere kiegyenlítési folyamat modellje (Forrás: Handler, 1989:194)

Ahogy Lansberg (1983) leírta, a család fontos szerepet játszik az utódlási folyamatban, míg a családi vállalkozásokban erőteljesebb ez a hatás, addig a nem-családi vállalkozásokban kevésbé jelenik meg a családi befolyás. A kutatók egyetértenek abban, hogy ami megkülönbözteti a családi vállalkozást a nem-családi vállalkozástól, az a család szerepe a vállalkozás működtetésében. Viszont abban már kevésbé értenek egyet, hogy pontosan hogyan definiálható maga a család és ezen túlmenően a családi vállalkozás.

Chua et al. (1999) mélyreható elemzést végeztek, több mint 250 tanulmány áttekintése során elemezték a családi vállalkozások definíciós különbségeit. Az alábbi definíciós különbségeket fedezték fel:

- a definíciók nem különböztetik meg a kormányzást és a menedzsmentet,
- egyes definíciók megkövetelik, mind a családi tulajdonlást, mind pedig a családi menedzsmentet, míg más definíciók csak az egyiket állítják feltételnek,

- és azon definíciók, ahol megkövetelik a családi tulajdonlást, ott különböző feltételeket állítanak: pl.: a tulajdon csak egyedüli, vagy a tulajdon a kiterjesztett családban van.

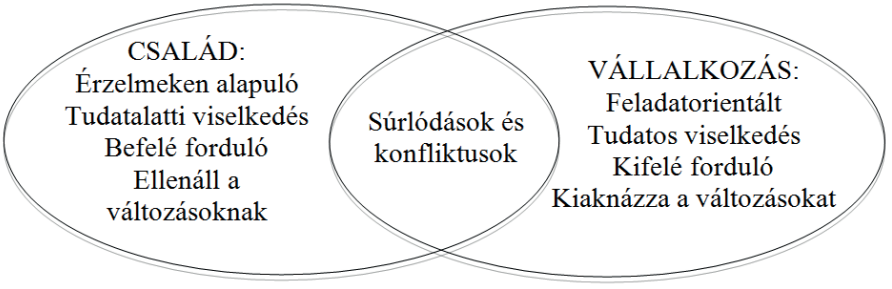
Astrachan et al. (2002) szerint az egyik legnagyobb problémája a definíciós zavartságnak az, hogy sokszor a család definíciója is hiányzik maga a családi vállalkozás definíciójának megalkotásából. Szerintük ennek egyik megoldása az lehet, ha azonosítják a kapcsolatok különböző szintjeit és típusait a családi vállalkozásokon belül (p. 46), pl.: Gersick et al. (1997) három-körös modellje. Továbbá hozzáteszik, hogy elsődleges fontosságú, hogy maga a definíció operacionalizálható legyen, hisz számos olyan törekvés született, amely nehezen operacionalizálható definíciót alkotott. A kutatók meglátása szerint a családi vállalkozás a családi befolyás három dimenziója szerint definiálható: hatalom, tapasztalat és kultúra. A három dimenzió adja az általuk kialakított mérőrendszer (F-PEC) három alapdimenzióját.

1. Hatalom dimenzió elemei: tulajdonlás, kormányzás, menedzsment.
2. Tapasztalat dimenzió elemei: tulajdonlás generációja, generációs aktivitás a menedzsmentben, generációs aktivitás a kormányzásban, résztvevő családtagok száma.
3. Kultúra dimenzió elemei: az üzleti és családi értékek átfedése, családi vállalkozási elkötelezettség.

Talán ez az egyik legmegfelelőbben kidolgozott mérőrendszer a családi vállalkozások azonosítására. Meghatározásuk hátrányát azonban az jelenti, hogy a robosztus mérőrendszer a három dimenzión keresztül számos magát ugyan családi vállalkozásnak valló vállalkozás túl kicsi ahhoz, hogy mindegyik dimenziót magáénak vallja, így kiszorul ebből a körből.

Számos egymással ellentmondó, túl széles vagy éppen túl szoros definíció kevésbé segíti a családi vállalkozások működésének megértését. Elsősorban azt gondolom, hogy nem célom megalkotni saját családi vállalkozás definíciómat, viszont mindenképpen kiemelném, hogy az operacionalizálás során arra törekedtem, hogy a lehető legszélesebb értelemben vett családi vállalkozás definíciót használjam. Melynek oka, hogy egyetlen vállalkozást sem akarnék kiszorítani abból a körből, amibe saját maguk bevallása szerint tartozhatnak, másrészt, ha túl szoros definíciót alkotok, akkor azzal számos olyan vállalkozást nem tudnék családi vállalkozásnak értelmezni, amely a valóságban az. Harmadrészt pedig a kutatásnak nem célja, hogy részletesen elemezze a családi vállalkozások jellemzőit és azok működését, inkább a családi és a nem-családi vállalkozások közötti vezetési és utódlási különbségek felmérése és megértése a cél, melynek kibontásával folytatom tovább elemzésemet.

Az alábbi jellemzőkkel írta le a család és a vállalkozás kapcsolatát Leach (2007), melyet a 2. ábra mutat:



2. ábra: A család és vállalkozás rendszere (Forrás: Leach, 2007:38)

Alapvetően a családi vállalkozásokban a fenti két rendszer konfliktusát kell egyensúlyba hozni, míg nem-családi társaiknál a két rendszer független egymástól.

Stewart és Hitt (2011) a legfontosabb sztereotípiákat foglalta össze a családi és nem-családi vállalkozások közötti különbségekre vonatkozóan (1. táblázat):

	Nem-családi vállalkozás	Családi vállalkozás
Tulajdonlás	Szétszórt, nem rokonsági viszonyokon alapuló Nincs ék a pénzáram és a tulajdonosi jogok között Jól diverzifikált	Koncentrált, rokonságon alapuló Ék a pénzáram és a tulajdonlás között Nem-diverzifikált
Kormányzás	Tulajdonlás és a kontroll szétválasztott Belső befolyásolás az irányító testületen	Tulajdon és kontroll egysége Testület belső dominanciája Tudatlanság, titoktartás
Eredmények	Erőteljesen gazdaságilag definiált Nincs magán haszon Kisebbségi részvényesek védettek	A nem gazdasági haszon fontossága Privát haszon a családnak Kisebbségi részvényesek kihasználása
Jutalmak	Cél és érdem alapú Alkalmazottak teljesítményén alapuló Univerzális kritériumok	Tulajdonítás és nepotizmus alapú Családtagoknak megengedő Paternalisztikus kritériumok
Kapcsolatok	Belső kapcsolatok az üzleten alapulnak Üzlet és család elkülönítése Személytelen társadalmi felelősség	Beágyazott a rokonsági kapcsolatokba Szétszórt szerepek Személyes társadalmi felelősségvállalás
Vezetés	Magas forgalom piaci fegyelemmel Formálisan képzett Az utódlás nagy hatókörű	Védett, hosszú „uralkodási" idővel „On the job" képzett Az utódlás rokonsági hatókörű
Karrier	Fizetet menedzsment Rövidebb karrier kilátások	Családtagok Hosszú távú karrier kilátások
Menedzs-ment	Professzionálisak felé delegált Racionális, analitikus Innovatív Formalizált, utasítás és kontroll	Autokratikus Érzelmek, intuitív Innovációban gyenge Organikus, kölcsönös alkalmazkodás

1. táblázat: A családi és nem-családi vállalkozások közötti különbségek (Forrás: Stewart és Hitt, 2011:60)

Alapvető különbségnek mondható, hogy maga a családi vállalkozás érzelmeken alapszik, és az érzelmeket nehéz kizárni a működtetés, vagy akár az utódlás során. Alapvetően a feladatok delegálása a rokonsági viszonyokon alapszik, és ebből kifolyólag a foglalkoztatási perspektíva hosszú távúsága jellemző. Míg a nem-családi vállalkozásokban a gazdasági teljesítmény az

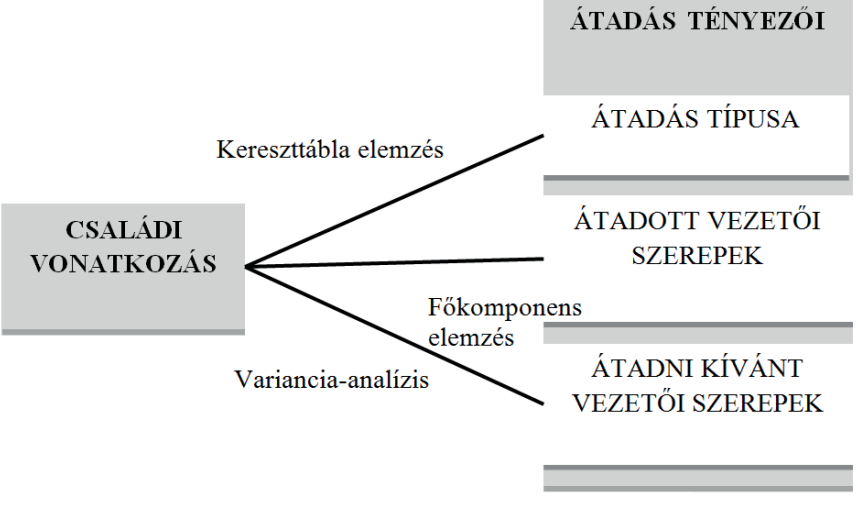
elsődleges, addig ezzel szemben a családi vállalkozások megengedőbbek és kevésbé hangsúlyozzák a gazdasági vonalat. Továbbá a vezetés a nem-családi vállalkozásokban inkább a formális végzettségen, míg a családi vállalkozásokban a vállalkozásban szerzett tapasztalaton alapul, így az utód is jellemzően a nem-családi vállalkozásoknál a vállalkozás tágabb környezetéből kerülhet ki, míg a családiaknál jellemzően a rokonsági körből. Mindezek arra mutatnak rá, hogy a családi és nem-családi vállalkozások eltérő célokkal rendelkeznek, amely a vezetés- és a tulajdonlás átadását is befolyásolja. Így célom megvizsgálni kutatásom szempontjából is, hogy melyek azok a különbségek, amelyek a családi és nem-családi vállalkozásokat jellemzik az utódlás tekintetében. Azonban azt mindenképpen ki kell emelnem, hogy a szakirodalom azt feltételezi, hogy a családi vállalkozások merőben eltérnek nem-családi társaiktól, mely a vezetési „szokásaikban", feladatmegosztásukban is meg kell, hogy jelenjen.

Kutatási modell és módszertan

A fenti probléma elemzésére az alábbi kutatási kérdést fogalmaztam meg:

- Kimutatható-e kapcsolat a vállalkozás családi vonatkozása (vagyis, hogy a vállalkozás családi vagy nem-családi tulajdonban van) és az átadás tényezői között?

Mindezekhez az alábbi kutatási modellt állítottam fel és a modellben megjelenő tényezők közötti kapcsolatokat vizsgáltam (3. ábra):



1. ábra: Kutatási modell és módszertan

A családi vonatkozás mérése zárt kérdéssel történt, amely a vállalkozás családi irányítására, tulajdonlására vonatkozott. Az így létrejövő két változó a családi- és nem-családi vállalkozások tényezői, amelyek alacsony szintű mérési változók. Az átadás típusának operacionalizálása során három csoportot különítettem el: azon vállalkozásokat, ahol csak vezetői funkció átadás történt, ahol csak tulajdoni hányad átadás történt és azon szervezeteket, ahol mindkettő megtörtént. A funkciók és a tulajdon átadását az adott funkció vagy a tulajdoni rész átadási időpontjának megjelölésével mértem. Így a fenti három változó alacsony mérési szintű kategoriális tényezőként mérhető.

Az előzetesen szakirodalom alapján megvizsgált szerepkörök mérésénél feladat alapú meghatározást tartottam célszerűnek. Melynek oka, hogy a szerepkörök személyiség-jellemzők alapján történő mérése nem vezetett megfelelő mérhetőségre az átadások megértésének tekintetében. Így a szakirodalom alapján meghatározott főbb jellemzőkhöz feladatokat kapcsoltam. Előzetesen 76 vezetői szerepkörhöz tartozó feladat-tényező felállítása történt meg, melyet több körös tesztelés során végül 38 vezetői feladat tényezőre szűkítettem le. A szűkítés oka egyrészt az átfedések megszüntetése volt, illetve a több, egymással szorosan összefüggő tényező egy változó által lefedő tényezőbe való sűrítése.

A tesztelések során öt KKV kerestem fel, ahol a vezetői feladatok leszűkítése a tulajdonos-vezetők véleménye alapján az egyes átfedéseket és általuk feleslegesnek tartott vezetői feladatok kizárásával történt. Az interjúk első köre során a vállalkozások saját feladatköreiket elemezték, jellemezték aszerint a hármas csoportosítás szerint, amelyet előzetesen felállítottam. Végül pedig a már véglegesített kérdőív a 38 vezetői feladatra vonatkozó állítását félig strukturált interjú keretei között – a kérdőív további részeinek tesztelésével – ugyanezen vállalkozásoknál elvégeztem.

Az előzetesen feltételezett vezetői szerep-profil vizsgálatot nemcsak kvalitatív módszerekkel, hanem kvantitatív módszerekkel is célszerűnek tartom alátámasztani. Mindezekhez főkomponens-analízist hajtottam végre, mind az átadott, mind pedig az átadni kívánt vezetői feladatokra, ezáltal kialakíthatóak, a jelenlegi, és a kívánatos állapotra vonatkoztatható szerepkörök főkomponens-értékei.

Szerep főkomponens eredmények	KMO érték	Bartlett szig.	Kommunalitások megfelelősége	Magyarázott hányad
Átadott kormányzói szerep	,873	,000	✓	45,852
Átadni kívánt kormányzói szerep	,865	,000	✓	41,707
Átadott leader-i szerep	,943	,000	✓	59,812
Átadni kívánt leader-i szerep	,934	,000	✓	55,823
Átadott menedzseri szerep	,949	,000	✓	64,760
Átadni kívánt menedzseri szerep	,941	,000	✓	64,882

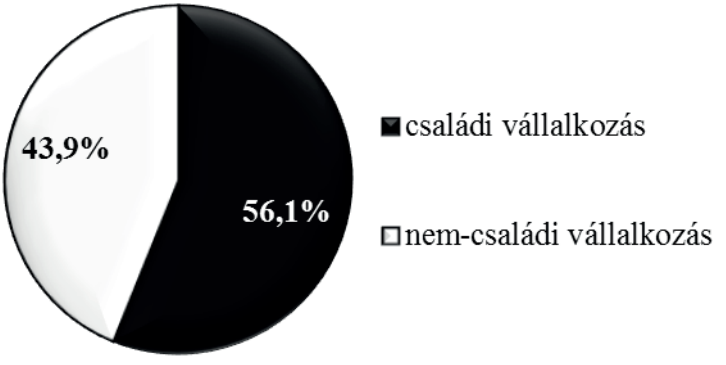
2. táblázat: A főkomponensek alkalmasságának tesztelése

A főkomponensek mind KMO értékben, mind pedig a Bartlett teszt szignifikancia szintjén teljesítik az elvárt feltételeket (2. táblázat). Az egyes komponensek kommunalitása az elvárt 0,25 felett van. A főkomponensek teljesítik a társadalomtudományi kutatások során elvárt 30%-os határt, így könnyen elfogadhatjuk mind az átadott, mind pedig az átadni kívánt vezetői szerep főkomponenseket.
Mivel a családi vonatkozás alacsony mérési szintű, így a családi vonatkozás és az átadás típusa között kereszttábla elemzéssel, a másik kettő esetben pedig variancia-elemzéssel tudom a kapcsolatokat feltárni, melyet a következő fejezetben mutatok be.

Eredmények

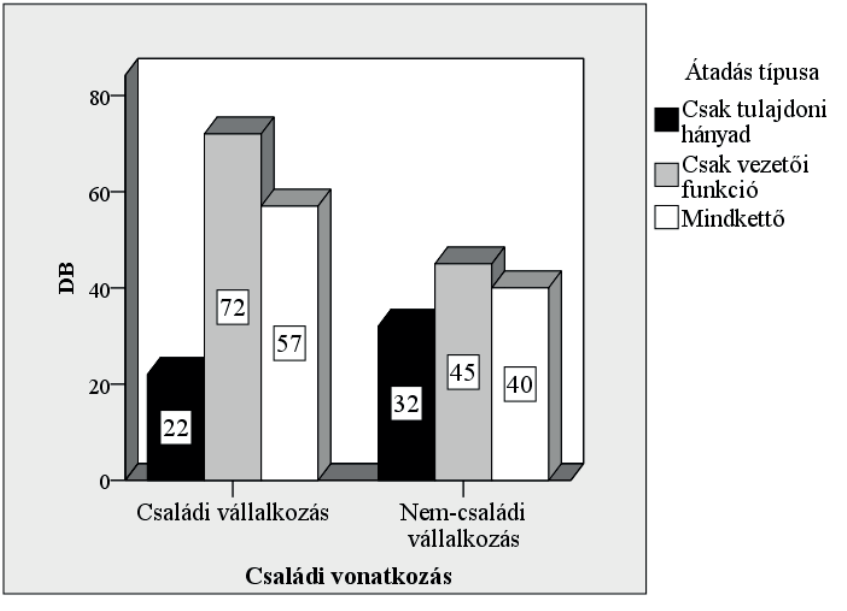
Elemzéseim során arra keresem a választ, hogy a családi és nem-családi tulajdonban lévő vállalkozások között milyen átadásbeli különbségek tapasztalhatóak, továbbá hogy a magyar.
Ahogy a 4. ábra mutatja a mintában szereplő vállalkozások 56%-a családi vállalkozás, 44%-a nem-családi tulajdonban van, melynek megállapítása során a szűken értelmezett definíciót alkalmaztam, vagyis hogy az adott vállalkozás családi irányításban és/vagy tulajdonban van-e. A családi és nem-családi vállalkozások közötti megoszlás közelíti a feltételezett magyarországi

átlagot, amely 70%-ra tehető (Mandl, 2008), de pontos értéket nem tudunk még a mai napig sem mondani.



4. ábra: A vállalkozások családi vonatkozása szerinti megoszlás

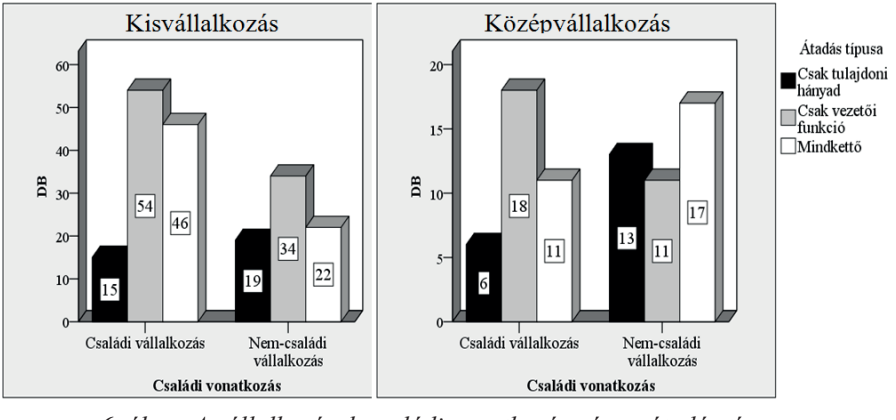
Arra a kérdésre, hogy milyen különbségek tapasztalhatók a családi és nem-családi vállalkozások és az átadás típusai között kereszttábla elemzést végeztem. A kereszttábla elemzés során arra kerestem a választ, hogy van-e összefüggés a vállalkozások családi vonatkozása és az átadás típusai között.



5. ábra: A vállalkozások családi vonatkozása és az átadás típusa

Az eredmények ábrázolása alapján elmondhatjuk (5. ábra), hogy a családi vállalkozások 48%-ban csak vezetői funkciót adtak át, míg nem-családi társaiknál ezen átadás típus 38%-ban jelent meg. A családi vállalkozásokban jellemzően csak tulajdoni hányadot kevésbé adtak át, csupán a minta 14%-a jelezte, hogy ezen átadási formát választotta. Ennél nagyobb százalékban (27,6%) jelent meg a csak tulajdoni hányad típusú átadás a nem-családi tulajdonú vállalkozásoknál. Mindkét átadási típust a családi vállalkozások 37%-a, míg a nem-családi vállalkozások 34%-a választotta. A kereszttábla elemzés khí-négyzet értéke 0,032-es szinten szignifikáns, és a Cramer V értéke (0,16) gyenge összefüggést mutat. Vagyis a vállalkozások családi vonatkozása és az átadás típusa között szignifikáns gyenge kapcsolat mutatható ki. Ez azt jelenti, hogy ha egy vállalkozás családi tulajdonban működik kevésbé ad át tulajdoni hányadot, mind a nem-családi tulajdonban működő vállalkozás, míg vezetői funkciót inkább átad, mint a nem-családi tulajdonban lévő vállalkozás.

Méret szerint vizsgálva a családi és nem-családi tulajdonú vállalkozásokat a 6. ábra alapján látható, hogy kisvállalkozási kategóriában hasonlóan oszlanak meg a családi és nem-családi tulajdonú vállalkozásokban az átadások típusai. Ezzel szemben középvállalkozási kategóriában (erőteljesen) kiugró a családi vállalkozások csak vezetői funkció átadásbeli dominanciája, míg nem-családi tulajdonú középvállalkozások mind tulajdoni hányadot, mind pedig vezetői funkciót már átadtak.



6. ábra: A vállalkozások családi vonatkozása és az átadás típusa méretkategóriánként

Hasonló eredményeket mutat Csákné (2009) kutatása is, ahol a családi vállalkozások utódlás jellemzőit vizsgálva kimutatta, hogy 39%-a a minta vállalkozásainak csak tulajdoni hányadot adott át, míg 61%-uk csak a cég vezetésével járó operatív feladatokat vagy a döntési jogkört. A fenti eredmények okát abban látom, hogy a családi vállalkozások tulajdonosai a tulajdoni hányadukat maguknál akarják tartani addig, míg utódaik fel nem nőnek ahhoz, hogy azt maradéktalanul átvegyék, addig vezetői funkciókban bizonyíthatnak. Ezzel szemben a nem-családi tulajdonú vállalkozások, míg kisebb létszámmal hasonlóan családias működési körben csak vezetői funkciót adnak át dominánsan, addig középvállalkozási kategóriában már jellemzően magasabb számban adják át mind a vezetői funkciót, mind pedig a tulajdoni hányadot.

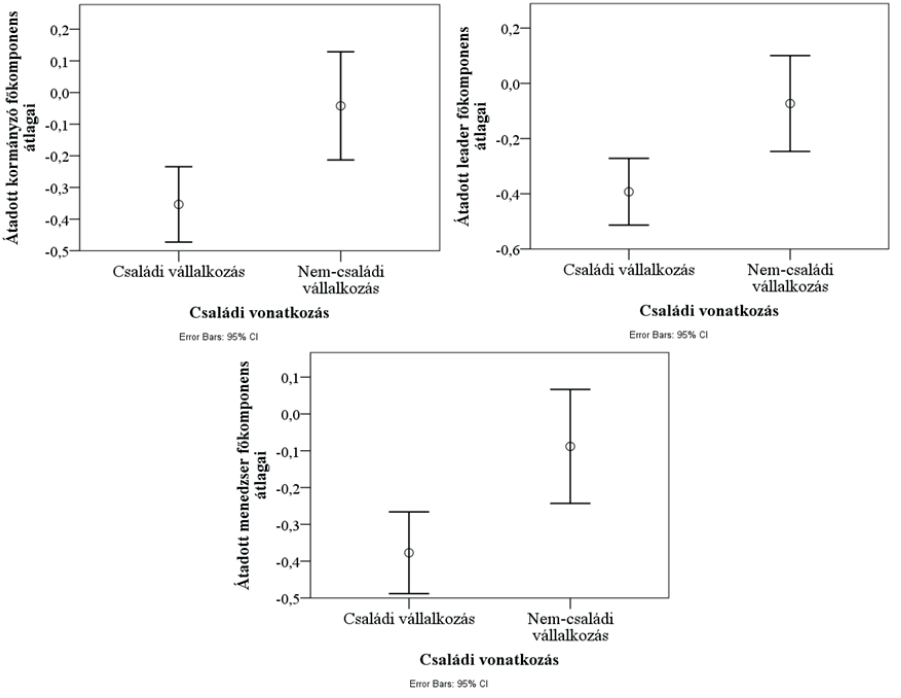
Vizsgálataim során kitérek az átadási állapot mélyebb vizsgálatára is, ahol az előző fejezetben említett vezetői szerepek átadásbeli állapotát vizsgálom. Ezen állapotot két szempontból elemzem, egyrészt a jelenlegi, vagyis már átadott szerepekre vonatkozóan, valamint a kívánatos, vagyis a jövőben (5 éven belül) átadni kívánt vezetői szerepekre vonatkozóan. A vállalkozások családi vonatkozása és az átadott és átadni kívánt vezetői szerepek közötti kapcsolat vizsgálatára variancia-analízist végeztem, melynek eredményeit a 3. táblázatban az ANOVA F-értékei mellett lévő szignifikancia szintek vizsgálatával elemeztem.

ANOVA		
	F	Szignifikancia
Kormányzó jelenlegi	9,133	,003
Kormányzó kívánatos	2,385	,124
Leader jelenlegi	9,346	,002
Leader kívánatos	,469	,494
Menedzser jelenlegi	9,244	,003
Menedzser kívánatos	1,220	,270

3. táblázat: ANOVA táblázat (családi vonatkozás - átadott, átadni kívánt vezetői szerepek)

Az ANOVA táblázat alapján láthatjuk, hogy a vállalkozások családi vonatkozása a már átadott szerepek főkomponens értékeit befolyásolja, vagyis szignifikáns különbség mutatható ki a vállalkozások családi vonatkozása és az átadott vezetői szerepek között. Azt megvizsgálni, hogy ezen átlagok miképpen különböznek jelen esetben az átlagok ábrázolásával (7. ábra) és a leíró statisztika vizsgálatával tudom bemutatni, mivel post hoc elemzést

abban az esetben tudok alkalmazni, ha kettőnél több csoportom van.
A vizsgálatba bevont vállalkozások leíró statisztikáját megvizsgálva azt tapasztaltam, hogy a családi vállalkozások esetében mindegyik szerepet megvizsgálva lényegesen kevesebb feladatot adtak át eddig, mint nem családi társaik. A 7. ábra mutatja az egyes szerepek főkomponens értékeinek átlagát összehasonlítva a családi és nem-családi vállalkozások között.



7. ábra: Átadott vezetői szerepek főkomponens átlagainak ábrázolása a családi vonatkozás függvényében

Mindezek függvényében kijelenthetjük, hogy szignifikáns különbség tapasztalható a családi és nem-családi vállalkozások átadott vezetői szerepeinek tekintetében. A vizsgálat kimutatta, hogy a családi vállalkozások átadott kormányzói, leader-i és menedzseri szerepkörök átlagainak tekintetében lényegesen alacsonyabb szinten vannak, mint nem-családi társaik.

Összegzés

Összességében tehát elmondhatjuk, hogy a vállalkozások családi vonatkozása és az átadás típusa között szignifikáns laza kapcsolat mutatható ki. A családi vállalkozások jellemzően funkcionális területet inkább adnak át, mint csak tulajdoni hányadot, míg nem-családi társaik egyenlő arányban adtak át vezetői funkciót vagy választották mindkét átadási típust. A családi vállalkozások 14%-a jelezte a csak tulajdoni hányad típusú átadást, melynél nagyobb százalékban, 27,6%-ban jelent meg ezen átadási típus a nem-családi vállalkozásoknál. Tovább bontva a felső vezetői szerepek átadási állapotára a vizsgálatokat, szignifikáns kapcsolatot mutattam ki a családi vonatkozás és az átadott vezetői szerepek között. A nem-családi tulajdonban lévő vállalkozások lényegesen több felső vezetői feladatot adtak át, mint családi társaik, s ugyan nem szignifikáns a különbség, de a jövőben a nem-családi vállalkozások csökkenteni kívánják ezen átadási tevékenységüket jelentős mértékben, míg a családi vállalkozások minimálisan, de növelni. Mindezek alapján megerősíthető az a következtetés, hogy a családi vállalkozásokban lényegesen hosszabb az „uralkodási idő", mely erőteljesen védett pozíció, nehezebben adják ki kezükből a felső vezetést, mint nem-családi társaik, akik lényegesen több feladatot delegálnak.

Irodalomjegyzék

1. Adizes (1992): Vállalatok életciklusai. HVG. Budapest
2. Astrachan, J. H.; Shanker, M. C. (2002), Family Businesses Contribution to the U.S. Economy: A Closer Look., Family Business Review. 16 (3), 211-219
3. Chua, J., Chrisman, J. and Sharma, P. (1999), "Defining the family business by behaviour", Entrepreneurship, Theory and Practice, 23/4, 19-39.
4. Churchill, N.C., Hatten, K.J (1987): Non-market based transfers of wealth and power: A research framework for family businesses. American Journal of Small Business, 11/3, 51-64. oldal
5. Churchill, N.C., Lewis, V.L. (1983): The five stages of small business growth. Harvard business review. 61/3, 30-50. oldal
6. Csákné, F. J. (2012): Családi vállalkozások – fókuszban az utódlás, Kisvállalkozás – fejlesztési központ, Ph.D értekezés, Budapest, 2012, http://phd.lib.uni-corvinus.hu/660/1/Csakne_Filep_Judit_dhu.pdf,

letöltés ideje: 2013. március 1.
7. Gersick, K.E., Davis, J.A., McCollom, Hampton, M., Lansberg, I. (1997): Generation to generation: Life cycles of the family business, Harvard Business School Press, Boston, 2-31 o., 70-71 o.
8. Greiner,L. (1998): Evolution and Revolution as Organisations Grow. Harvard Business Review, 5–6. sz., 65-87.oldal
9. Handler, W. C. (1990): Succession in family firms: A mutual role adjustment between entrepreneur and next-generation family members, Entrepreneurship Theory and Practice, 15/1: 37-51 o.
10. Handler, W.C. (1989): „Methodological issues and considerations in studying family businesses", Family Business Review, 2/3, 257-276. oldal
11. Harvey, M., Evans, R.E. (1995): Life After Succession in the Family Business: Is It Really the End of Problems? Family Business Review, 8/1, 3-16. oldal
12. Keating, N. C., Little, H. M. (1997). Choosing the successor in New Zealand family farms. Family Business Review, 10(2), 157–171.
13. Lansberg, I.S. (1983), "Managing human resources in family firms: the problem of institutional overlap", Organizational Dynamics, 12: 39-46.
14. Leach, P. (2007): Family businesses the essentials, Profile Books, London
15. Longenecker, J.G., Schoen, J.E. (1978): „Management succession in the family business", Journal of Small Business Management, 16/ 3, 1-6. oldal
16. Stavrou, E.T., Swiercz, P.M. (1998): Securing the future of the family enterprise: a model of offspring intentions to join, Entrepreneurship: Theory and Practice, Vol. 23 No. 2, 19-39
17. Stewart, A., & Hitt, M. A. (2011). Why can't family business be more like a nonfamily business? Modes of professionalization in family firms. Family Business Review, 25, 58–86.
18. Ward, J. L. (1991): Business Business First or Family First? Use the Telephone the Right Way When Making Sales Calls, ASPA Turf News: május, 1991

ADAPTÁCIÓS ÉS MITIGÁCIÓS INTÉZKEDÉSEK ÉRTÉKELÉSE MAGYAR VÁROSOK PÉLDÁJÁN

Buzási Attila
BME Környezetgazdaságtan Tanszék, Budapest, Magyarország

Absztrakt

A tanulmány célja, hogy magyar városok már meglévő klímastratégiát értékelje a megfogalmazott mitigációs és adaptációs intézkedések alapján, különös tekintettel az érvényes nyugat-európai trendekkel történő összehasonlításra. Napjainkban Magyarországon is egyre inkább előtérbe kerül a lokális klímastratégiák kidolgozása, mely folyamat fő koordinátora a Klímabarát Települések Szövetsége. Ezen túlmenően az országos szintű érdeklődés is erősödik, melynek legbiztosabb jele az átdolgozott Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégián belül külön témaként megjelenő Nemzeti Adaptációs Stratégia. Az említett folyamatokon kívül azonban megfigyelhető, hogy a hazai városkutatási tanulmányokból szinte teljes mértékben hiányoznak a klímaváltozással szembeni beavatkozásokat és azok hatékonyságát elemző kutatások.

Kulcsszavak: adaptáció, mitigáció, klímaváltozás, város, klímastratégia

Bevezetés

Napjainkban a Föld népességének több mint fele városi területeken él és az előrejelzések szerint ez az arány 2030-ra a 60%-t, 2050-re pedig a 70%-t is elérheti, ami közel 6,5 milliárd embert jelent majd (UN 2011). Az urbanizáció mértéke tovább erősödik tehát, különösen Európában, ahol egyes előrejelzések szerint 2050-ig a lakosság közel 85%-a városokban fog élni. A Föld felszínének alig 2%-t borítják a városi területek (Balk et al. 2005), demográfiai szempontból jelentős koncentráció jellemzi a városi területeket, ami nem csak társadalmi, hanem klímavédelmi szempontból is aggályos, főként ha figyelembe vesszük azt a tényt, miszerint a globális üvegházhatású gáz kibocsátások – eltérő módszertannal számolva – 70-80%-ért a városok a felelősek (LeQuere et al. 2009, O'Meara, 1999). Látható tehát, hogy erős kapcsolat áll fenn a városokra jellemző társadalmi és környezeti tulajdonságok között, amelyből fakad a városi területek klímaváltozással szembeni kiemelkedő érzékenysége, sérülékenysége is (Li és Tong 2008). A jelenleg ismert klímamodell eredmények számos bizonytalansággal küzdenek, azonban két jelenségben egyetértenek, mégpedig: a hőmérséklet emelkedésében és a csapadékeloszlás megváltozásában (Walsh et al. 2011). Ezek a folyamatok egy térben erősen koncentrált területen fejtik ki hatásukat, mindezt történelmi léptékben viszonylag gyorsan, amelyből következik a sürgető igény a döntéshozók irányába a megfelelő beavatkozások megtervezése és végrehajtása felé (Mills 2006). Ezen beavatkozások, illetve fejlesztési és szabályozási tervek célja a városok sérülékenységének csökkentése, mely fogalom alatt az ENSZ a következőt érti: *„a sérülékenység kifejezi a városi népesség klímaváltozással, extrém jelenségekkel és az időjárás változékonyságával szembeni érzékenységének és válaszképességének mértékét"* (UN HABITAT 2014, 18). A fenti célok elérésére alapvetően két stratégiát lehet követni, az egyik a mitigáció, míg a másik az adaptáció. Ezekre, mint egymást kiegészítő, a klímaváltozás elleni harcban egymást erősítő eszközökként tekinthetünk (Wamsler et al. 2013).

Adaptáció és mitigáció

A városok világszerte felismerték, hogy a klímaváltozásra való felkészülés, illetve a már napjainkban is jelentkező hatásokra való válaszadás égetően fontos feladat, ezért egyre nagyobb jelentőséggel jelennek meg a

városok mindennapjaiban a klímapolitikai célok és kapcsolódó beavatkozások. Mitigáció alatt olyan intézkedéseket értünk, melyek célja az üvegház-gázok kibocsátásának, illetve a már légkörbe bocsátott gázok koncentrációjának csökkentése. Az adaptációs beavatkozásoknál a jövőben elkerülhetetlenül fellépő hatásokra való felkészülés áll a középpontban, ugyanis tudományos tény, hogy az üvegházhatású gázok kibocsátásának akár teljes felhagyása mellett is számítani kell az éghajlat megváltozására (Walsh et al. 2011).

A mitigációs stratégiákat értékelő és elemző kutatások részletesen ismertetik a mitigációs szempontokat figyelembe vevő intézkedéseket. Ezek a hajtóerők sokkal inkább globálisak, mint az adaptáció esetén, gondoljunk csak arra, hogy az ÜHG-kibocsátás visszafogásánál szinte a világ minden részén ugyanazok az ágazatok jelennek meg, név szerint az energia szektor, a közlekedés vagy a hulladékgazdálkodás.

Ezzel szemben az adaptációs intézkedéseknél a lokális hatások kerülnek inkább előtérbe, mivel a klímaváltozás potenciális – és már napjainkban is megfigyelhető – jelenségei között éles eltérések vannak a városok földrajzi elhelyezkedésétől függően (Csete és Horváth 2012). Emellett az adaptációs stratégiák alkalmazásakor hosszabb időtávban kell gondolkodni. Míg egy kibocsátás-csökkentési intézkedést pár éven belül foganatosítani lehet, a teljes város alkalmazkodóképességének javítása hosszú évtizedek folyamatosan ellenőrzött és fenntartott munkájával lehetséges csak. Az ellenőrzésre ebben az esetben egységesen kidolgozott indikátorok sem állnak rendelkezésre, amelyek csak még nehezebbé teszik az egyes intézkedések értékelését, nem beszélve a jövőbeli potenciális hasznok jelenértékének módszertanáról.

A fő kérdés a városok klímastratégiáiban arra vonatkozik, hogy vajon a mitigációs vagy az adaptációs intézkedések legyenek a középpontban. Az első tanulmányok és stratégiák főleg a mitigációt nevezték meg elsődleges beavatkozási területként, ez a trend azonban napjainkra kiegyenlítődni látszik, és összehangolt, a mitigációs és adaptációs eszközöket azonos súllyal figyelembe vevő klímastratégiák születnek meg felismerve a két megközelítés egymást erősítő és kiegészítő tulajdonságát (Birkman et al. 2010).

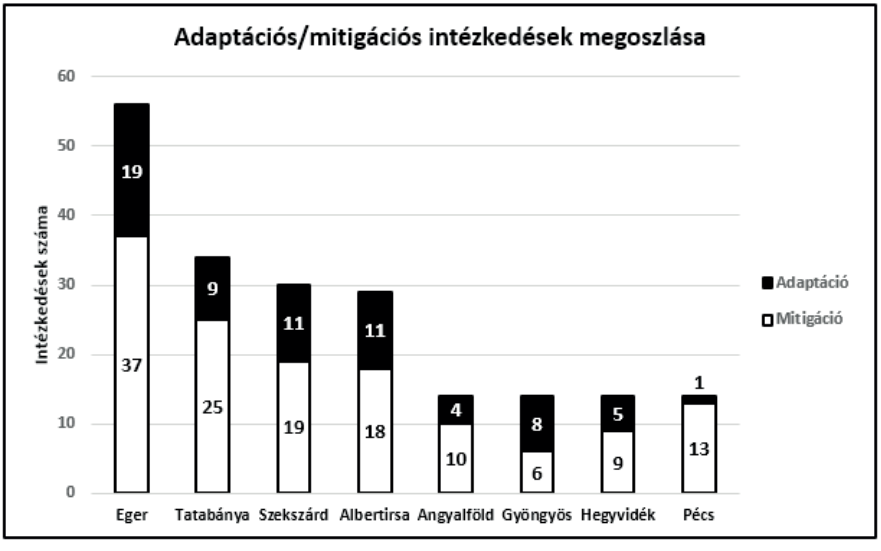
A vizsgálati terület lehatárolása

Jelen tanulmány középpontjában az alábbi magyar városok klímastratégiáinak elemzése áll: Tatabánya, Szekszárd, XII. kerület (Hegyvidék), Albertirsa, Eger, Pécs, XIII. kerület (Angyalföld), valamint

Gyöngyös. A felsorolt városok közül az első öt tagja a Klímabarát Települések Szövetségének, ezért is esett rájuk első körben a választás. A szövetség többi tagja kisebb település, ezért ezek klímastratégiái nem szerepelnek a vizsgálatban. Pécs, Angyalföld és Gyöngyös a vizsgálati kör szélesítése, valamint földrajzi megfontolásokból kerültek a látókörbe. Megjegyzendő, hogy Pécs esetében nem egy 100%-ig klímastratégia került kidolgozásra, hanem egy ökováros koncepció, amelynek azonban döntő hányada a klímaváltozás hatásaira reflektál, így ez a dokumentum is értékelésre került. Mind Angyalföld, mind pedig Hegyvidék klímastratégiájának értékelésénél figyelembe kellett venni, hogy nem önálló településről, hanem budapesti kerületekről van szó, ebből kifolyólag a lehetőségek is korlátoltabbak.

Az eredmények értékelése

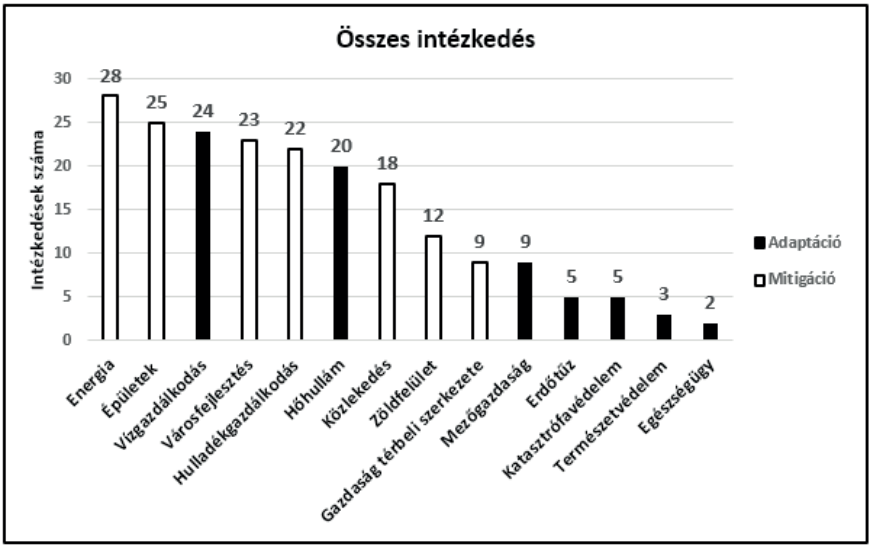
A fent említett városok klímastratégiáinak értékelésénél központi kérdésként merül fel, hogy vajon az egyes dokumentumokban melyek azok a mitigációs és adaptációs területek, amelyek esetében konkrét lépéseket, vagy ajánlásokat fogalmaztak meg a városok. A beavatkozások területenkénti csoportosítása mellett megtörtént a felosztásuk abból a szempontból, hogy azok mitigációs vagy adaptációs célkitűzések-e. Az 1. ábrán az előbb említett csoportosítás látható mindegyik városra külön-külön elvégezve.



1. ábra Az adaptáció és mitigációs intézkedések városonkénti megoszlása
Forrás: saját szerkesztés.

A fenti ábrán a beavatkozások száma szerinti csökkenő sorrendben szerepelnek a városok a jobb áttekinthetőség kedvéért. Mind mitigációs, mind adaptációs megközelítést tekintve Eger klímastratégiájában került a legtöbb intézkedés meghatározásra, összesen 56 darab. Négy város esetében 14, egy-egy esetében pedig 29, 30 és 34 konkrét irányvonal került kijelölésre. Az 1. ábra az összesített számok mellett az adaptáció/mitigáció arányt is megadja, mely szemszögből kifejezetten éles váltások figyelhető meg a vizsgált stratégiák tekintetében. Általános irányvonalként megállapítható, hogy Gyöngyös kivételével a többi városnál a mitigációs intézkedések vannak túlsúlyban, hol kisebb, hol nagyobb mértékben. Ennek oka a már fentebb említett rövidebb időtáv és az egységesebb beavatkozási pontok. Külön kiemelendő, hogy Pécs esetében a 14 intézkedésből mindössze egy vonatkozik az adaptációra, ami nem járul hozzá a város alkalmazkodóképességének javításához, tehát egy potenciális javítási területet sikerült feltárni. A többi városnál is elmondható, hogy körülbelül 2/3-1/3, vagy még ennél is torzultabb az arány a mitigációs intézkedések irányába, amelyet javasolt lenne az 50%-50% irányába eltolni. Amint fentebb is említésre került, a mitigációs és adaptációs stratégiák akkor a leghatékonyabbak, ha egyik sem nyomja el a másikat, hanem éppen kiegészítik egymást. Ez a tendencia volt megfigyelhető a Nemzeti Éghajlatváltozási Stratégia esetében is, ahol a felülvizsgálat egyik okaként a túlzott mitigáció-központúság jelent meg.

A 2. ábra a mitigációs és adaptációs intézkedések beavatkozási terület szerinti csoportosítását mutatja. Ebből a csoportosításból világosan kitűnnek azon fő területek, amelyek prioritást élveztek a klímastratégiák elkészítésekor.

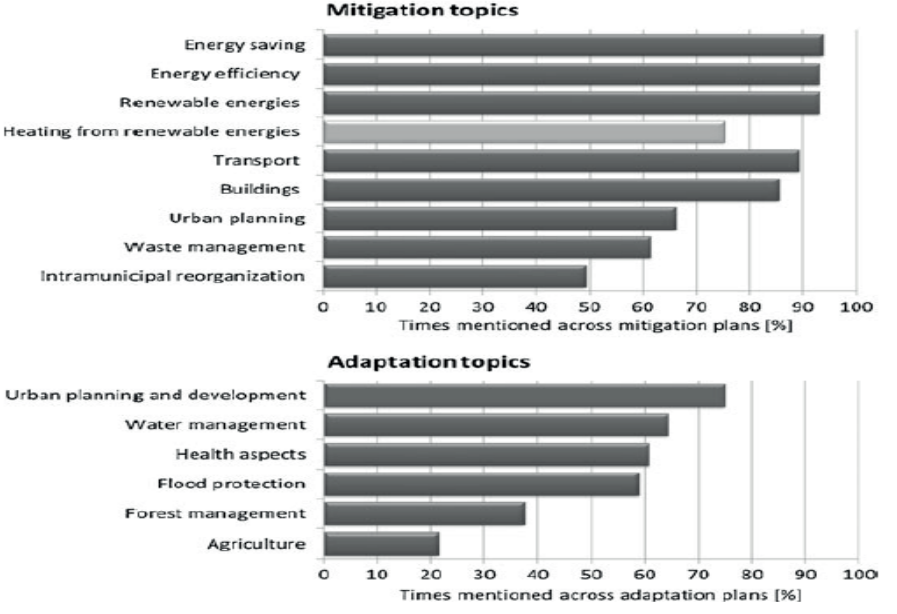


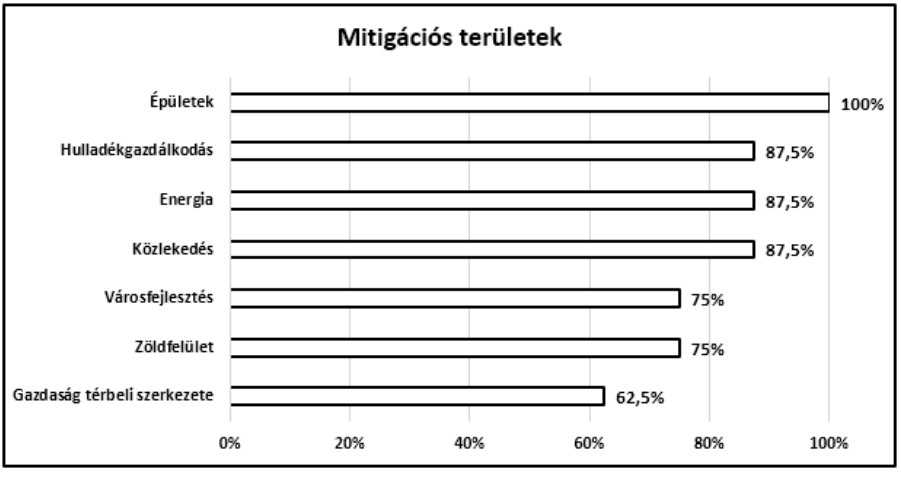
2. ábra Az adaptációs és mitigációs intézkedések csoportosítása a vonatkozó területek szerint
Forrás: saját szerkesztés

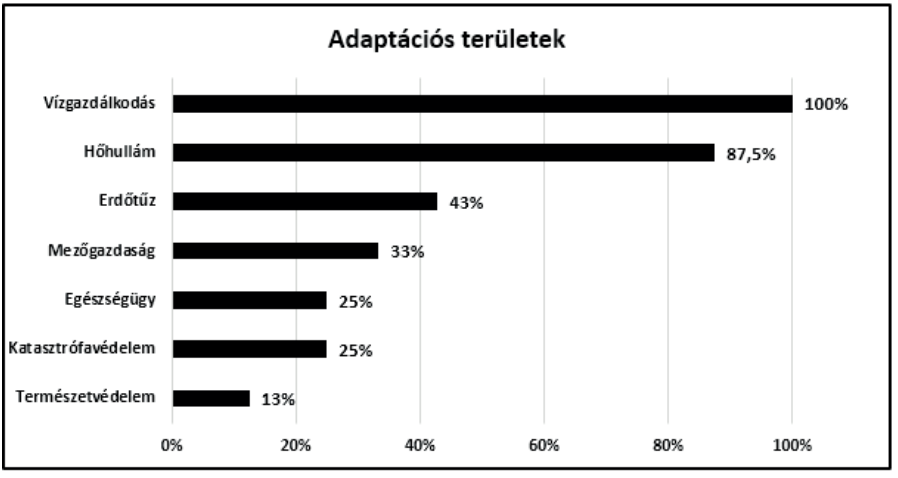
A 2. ábrára tekintve világosan látszik, hogy a legtöbb intézkedés mitigációs jellegét tekintve a fő ÜHG-kibocsátóként ismert és nyilvántartott ágazatokra, területekre vonatkozik (UN HABITAT 2014). Megállapítható, hogy a vizsgált magyar városok jól ismerték fel azokat a területeket, ahol a legjelentősebb kibocsátás-csökkentés érhető el, vagyis a mitigációs stratégiák irányultsága megfelelőnek mondható. Az adaptációs intézkedések zömében a vízgazdálkodással és a várható hőhullámokkal kapcsolatosak, amik szintén jó helyzetfelismerést feltételeznek, ugyanis a klímaváltozás fentebb ismertetett két legmarkánsabb hatására adnak választ. Megjegyzendő, hogy a katasztrófavédelem és az egészségügy területén szinte alig találni intézkedéseket, ami a katasztrófavédelem esetében azért is különösen érdekes, mivel a klímaváltozás okozta extrém időjárási körülményektől az ún. kritikus infrastruktúra elemeit fokozottan védeni kell.

A 3. ábra alapját Reckien et al. (2014) tanulmánya adta, amiben 13 kutató összesen 200 nyugat-európai város mitigációs és adaptációs stratégiáját vizsgálta. Ezekben a stratégiákban azt vizsgálták, hogy az egyes beavatkozási pontok milyen területeket érintenek, hasonlóan az 1. ábrán látottakhoz. A fő különbség abban rejlik, hogy ebben az esetben az összes stratégia arányában állapították meg, hogy hány százalékukban található az

adott területre vonatkozó beavatkozás. Ezen logika alapján elkészült a nyolc magyar városra is egy ilyen megközelítésű vizsgálat, az európai és a hazai trendek összehasonlítását teszi lehetővé.







3. ábra A stratégiákban előforduló intézkedések gyakoriságának csoportosítása az érintett területek szerint
Forrás: Reckien et al. (2014) alapján, saját szerkesztés

A mitigációs beavatkozások között a nyugat-európai és a hazai városoknál egyaránt az energia szektor a leghangsúlyosabb, ezt követik az épületekhez kapcsolódó kibocsátások és a közlekedés. Ebből a szempontból szinte százalékra pontosan összhang látszik a magyarországi és a nemzetközi trendek között. Ez érthető is, mivel éppen az energia szektor, az épületek és a közlekedés felelős a legnagyobb ÜHG-kibocsátásért, vagyis ezeken a területeken lehet a legnagyobb eredményt elérni. Szignifikáns különbség látható azonban a hulladékgazdálkodás témakörében, ami a hazai klímastratégiákból csak egy város, Gyöngyös esetében hiányzott, míg a nyugat-európai mintán vizsgált 200 város stratégiája közül alig több mint 60%-ában volt megtalálható. Ennek feltehetően az lehet az oka, hogy hazánkban még jelentősebb eredmények érhetők el a hulladékgazdálkodás terén, míg Nyugat-Európában ezek a kérdések már megoldásra kerültek, így nem is jelennek meg olyan hangsúlyosan a mitigációs stratégiákban.

Az adaptációs területeket vizsgálva kiemelendő, hogy mindegyik vizsgált magyar város esetében található a vízgazdálkodásra, és egy kivétellel a hőhullámokra vonatkozó intézkedés. Ez különösen annak fényében tűnik ideálisnak, hogy az ország felszíni vizeinek döntő része az országhatárokon túlról érkezik, vagyis a kitettség és ebből fakadóan a sérülékenység is igen nagy. Érdekes megfigyelés, hogy az ismertetett két területen az intézkedések gyakorisága a nyugat-európai városokra nézve lényegesen alacsonyabb, mint

a vizsgálatba vont nyolc magyar város esetében. Célszerű azonban szem előtt tartani, hogy ezen két területet kivéve a hazai klímastratégiákban a többi adaptációs területre nézve jóval alacsonyabb az említési arány, ami közül a természetvédelmet lehet kiemelni. Kérdés, hogy vajon a városok feladata-e a környező területek védelme, vagy a beavatkozási hatókör a közigazgatási határokig tartson-e. Megemlítendő, hogy a városok és a környező területek együttműködése mindenféleképpen a hatékony adaptációs stratégiák kulcsának tekinthetők, azonban nem várható el, hogy a városok egymagukban megoldják a környező területek adaptációs kapacitásának javítását is.

Következtetések, ajánlások

Az értékelt nyolc magyar város klímastratégiájának adaptációs és mitigációs intézkedéseit vizsgálva arra a következtetésre juthatunk, hogy bár mindkét csoportban a legégetőbb beavatkozási irányokat szinte kivétel nélkül felismerték a városok, még mindig akadnak – főleg az adaptáció esetében – olyan területek, ahol nem megfelelő a beavatkozások száma, ebből következően az aránya sem. Ezen területek hangsúlyosabbá tétele nagyban javítaná a klímastratégiák hatékonyságát. További fejlesztési lehetőségként említhető a beavatkozások számának növelését, amely jó néhány város esetében kifejezetten kevésnek volt mondható, illetve az adaptációs és mitigációs intézkedések arányának változtatása jelölhető meg. A legfőbb javítási lehetőség azonban a konkrét, számszerűsített célok megjelenése a stratégiákban, ebből a szempontból ugyanis csak Eger klímastratégiája felelt meg, a további hét város stratégiájában konkrét vállalások és elérendő célértékek nem szerepeltek. A felsorolt javaslatok természetesen koránt sem jelentik a teljes tárházát a stratégiák fejlesztési lehetőségeinek, alkalmazásukkal azonban mindenképpen hatékonyabb és fenntarthatóbb választ tudunk adni a klímaváltozással kapcsolatos jelen-, és jövőbeli városi területeken jelentkező problémákra.

Referenciák

Balk, Deborah, Francesca Pozzi, Gregory Yetman, Uwe Deichmann and Andy Nelson. 2005. *The distribution of people and the dimension of place: methodologies to improve the global estimation of extents.* In Proceedings of the Urban Remote Sensing Conference, Tempe, Arizona.

Birkmann, Jörn, Matthias Garschagen, Frauke Kraas, Nguyen Quang. 2010. Adaptive urban governance: new challenges for the second generation of urban adaptation strategies to climate change. *Sustainability Science 5:185-206.*

Csete Mária és Horváth Levente. 2012. Sustainability and green development in urban policies and strategies. *Applied Ecology and Environmental Research 10(2):185-194.*

LeQuere, C., M. R. Raupach, J. G. Canadell, G. Marland, L. Bopp, P. Ciais, T. J. Conway, S. C. Doney, R. A. Feely, P. Foster. 2009. Trends in the sources and sinks of carbon dioxide. *Nature Geoscience 2:831-836.*

Li, Bo és Tong, Lianjun. 2008. Vulnerability and Sustainable Development Mode of Coal Cities in Northeast China. *Chinese Geographical Science 18(2):119-126.*

Mills, Gerald. 2006. Progress toward sustainable settlements: a role for urban climatology. *Theoretical and Applied Climatology 84:69-76.*

O'Meara, Molly. 1999. *Reinventing Cities for People and the Planet.* Worldwatch, Washington DC.

Reckien, D., J. Flacke, R. J. Dawson, O. Heidrich, M. Olazabal, A. Foley, J. J-P. Hamann, H. Orru, M. Salvia, S. De Gregorio Hurtado, D. Geneletti, F. Pietrapertosa. 2014. Climate change response in Europe: what's the reality? Analysis of adaptation and mitigation plans from 200 urban areas in 11 countries. *Climatic Change 122:331-340.*

UN. 2011. *World Urbanization Prospects: The 2011 Revision.* United Nations Department of Economic and Social Affairs, Population Division, New York.

UN HABITAT. 2014. *Planning for Climate Change. Guide. A strategic, value-based approach for urban planners.*

Walsh, Claire L., Richard J. Dawson, Stuart L. Barr, Michael Batty, Abigail L. Bristow, Sebastian Carney, Athanasios S. Dagoumas, Alistair C. Ford, Colin Harpham, Miles R. Tight, Helen Watters, Alberto M. Zanni. 2011. Assessment of climate change mitigation and adaptation in cities. *Urban Design and Planning 164:75-84.*

Wamsler, Christine, Ebba Brink, Claudia Rivera. 2013. Planning for climate change in urban areas: from theory to practice. *Journal of Cleaner Production 50:68-81.*

OVERVIEW THE AUTOMOTIVE CLUSTERS, THE CLUSTERING PROCESSES AND CLUSTER POLICY OF CEE'S COUNTRIES

ÁKOS DOMINEK

Key words:

CEE automotive industry, automotive cluster, clustering, cluster policy

The objective of this research is to explore the actual status of cluster policies in Central and Eastern Europe and to compare clustering processes, funding systems and achievements of countries in the region. European automotive clusters represent a category showing clear-cut specialization. Embracing the assembly of passenger cars, buses and trucks as well as the manufacturing of engines and other parts, they represent a field where Europe is among the strongest regions of the world. As far as the initiative character, content, structure and financing resources of clustering is concerned, CEE countries show considerable differences , however, their objectives are the same, namely, they intend to create networked co-operation with partners from economy, research and administration to combine and further develop the existing strengths of the region.

Introduction

Due to the mass-production of vehicles, increasing demand, the gradual liberalisation of trade and the flow of foreign direct investment, the industry has been characterised by constant economic growth for long decades. By the end of the 20th century, *vehicle and parts manufacturing* has became leading economic industry in almost all developed and developing countries. Automotive industry trade was very dynamic in EU-25 countries between 1995 and 2007 whereas the annual nominal value of export and import growth was around 9%. *(Blázquez, L. - Díaz-Mora, C. – Gandoy, R.* 2010).

In theory, terror attacks of 11th September, 2001 ended to this dynamic growth, but the real practical reason was the recession occurring at the end of the nineties. As a result of that, major actors of automotive industry were forced to decrease their manufacturing capacity at the beginning of the new century. Operating in a clustered environment means an opportunity for the participants of the sector to recover from economic recession.

As far as automotive industry is concerned, Europe is one of the strongest regions of the world. According to data of a survey prepared for the European Commission in 2007, this success can be attributed to 39 regional clusters (including 259 regions) providing for more than 50% of total employment of the continent within the sector. These regional clusters are inter-connected and work in harmony with international strategies of manufacturers and transporters (*European Commission – Enterprise and Industry,* 2007).

In 2008, 13 major international car manufacturers were present on the European market with an annual investment volume of several billion Euros. Employment in the industry affects the life of 12 million families (*ACEA* 2007-2008).

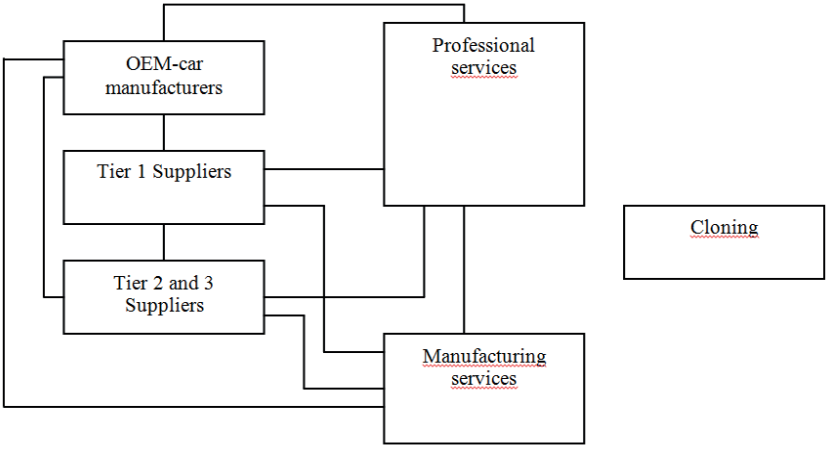
Central Eastern Europe (further referred to as CEE) also experienced considerable investment activities in the field of automotive industry after the political changes. As a result of that, automotive industry has became one of the most important – if not the most important – sectors in these countries. In this respect, the CEE region is rapidly catching up with Western countries. But, integration into local economic environment is low due to the fact that it was primarily manufacturing plus direct suppliers that arrived at these countries. Enterprises active in the field of industry try to remedy this deficiency by establishing and operating clusters.

As far as the character, the structure and financing resources of CEE countries are concerned, they show large differences, however, their objectives are the

same, namely, they intend to create networked co-operation with partners from economy, research and administration to combine and further develop the existing strengths of the region. Automotive industry provides the primary centre of gravity for clustering initiatives. Figure 1 shows enterprises and activity types within automotive industry.

FIGURE 1

Types of companies and activities in the automotive industry



Source: Jaklic – Cotic – Zagorsek (2005).

Due to product development and the complexity of manufacturing processes, automotive industry is one of the most knowledge-intensive industries. The supplier chain consists of suppliers of several levels plus the final car manufacturers, the so called OEMs (Original Equipment Manufacturers). As seen in Figure 1, suppliers have more or less three levels. Levels indicate their distance from manufacturers. Suppliers of different levels play an important role because car manufacturers produce only some basic parts on their own, whereas they buy all other product elements – even complete modules – from external Tier 1 level suppliers, who themselves also may have suppliers. Certain building blocks or other parts of major components are produced by external companies (Tier 2).

Tier 1 suppliers provide integrated services as part of their high level R&D and product development activities. Tier 2 suppliers provide complementary services in addition to the manufacturing of modules and parts. Tier 3 suppliers

offer primary commodities like mechanical tools, metal casts, rubber, plastic etc.

Suppliers have to meet strict quality and technical requirements of the OEMs. Competition among them is quite intense, characterised by high level technical quality and flexible manufacturing, in addition to the price. Competition is rather tense: a reliable and proven supplier may continuously expect orders provided that it meets the requirements, resulting in success and functionality (*Gyukics R. et. al.* 2011).

The objective of this research is to explore the actual status of cluster policies in of Central and Eastern Europe and to compare clustering processes, funding systems and achievements of countries in the region. Austrian and German cluster policy has been a model for CEE countries since they traditionally have strong links to these German speaking countries (e.g. influx of working capital, models of development policy). Therefore, I will first outline the cluster policy in these two countries as well as the structure, activity, services and the importance of existing automotive industry clusters. Then, I will focus on Czech, Slovakian, Slovene and Polish processes. After that, I give a brief description of the cluster policy Croatia, Bulgaria, Serbia and Romania, focussing on the characteristics of these countries in this respect, the companies in the region as well as on the competitiveness of the region. I do not discuss the Hungarian example as it is the topic of an individual study.

Characteristics of the automotive clusters in CEE countries

Cluster initiatives and co-operation may be present in all fields or industries, however, it is an important factor which economic sector acts as centre of gravity in the given region. In my opinion, cluster examples of Germany and Austria served as model for certain CEE clusters, with special regard to those of the Czech Republic. As I have already mentioned, objectives are always the same, i.e. to increase competitiveness by teaming up. Clusters with an organised management is mostly characteristic for Austria. Irrespective of the sector, clusters also have contacts to companies in other sectors, as well as to clusters and educational institutions in other regions. Additionally, they also help their members. Conditions of membership are different in case of the different clusters: there are clusters where members have to pay a membership fee. In my opinion, this fact entails that cluster management is perceived as service provider, applying management consciousness and efficient PR and

management strategies for the benefit of the members.

In case of the majority of examples from Western Europe, clusters were able to become independent after receiving support in the start-up phase. As far as Upper Austria and the Stuttgart Region are concerned, we find cluster initiatives with individual management and membership. Countries rule the funding of clusters from public resources in different ways. In addition to membership fee paid by cluster members, we find amounts donated by sponsors as well as regional, national or European funds as resources of financing. In the Czech Republic, there were tenders for establishing and building up clusters. *„There were at least 15 companies, research and development institutions and regional development organisations applying as a team. Action plans had to be elaborated until June, 2008. The position of cluster manager had to be taken up, and a joint office had to be established by the same deadline. The Czech model required the commitment of participating companies and especially the initiative power on behalf of the enterprises. Costs of cluster management have been financed from public funds to 75% in the first year, to 65% in the second and to 55% in the third."* (*Centrope* 2008, 4). The feature that financing is meant for a certain period of time is similar to the practice applied in case of clusters of Lower Austria.

In the CEE region, we find various tools and initiatives directly or indirectly serving the purpose of cluster development. Slovenia is an excellent example as we find networks of ministries and companies established. In the Czech Republic, the model of co-operative clusters was most common whereas Poland applied the approach of regional investment (*OECD* 2005).

TABLE 2
Automotive clusters in CEE countries

Country	*Number of clusters*	*Number of employees (thousand/ person)*	*Number of members*	*Initiated*	*Year of foundation*
Czech Republic	2 (AIA, MAK)	130	330		1989, 1990
Slovakia	1 (NYSZAK)				2008
Slovenia	2 (ACS, TCS)	17.6	59,	Top-down and bottom-up	2001, 1998
Poland	1 (WAC)	74	280	By TCAS	2007
Croatia	1 (CAC)	6	50		2006
Romania	1 (AVA)			Public and private sector	2007
Bulgaria	-		-	-	-
Serbia	1 (AC Serbia)	12	43	Top-down (government and international organisations)	2005

Source: Own edition

One of the excellent examples of successfulness of automotive cluster initiatives in CEE countries is the Czech Republic where OEMs have a long history, they are regionally concentrated and located in the region of the capital. Automotive clusters started to pop-up at the end of the 80s and beginning of the 90s, initiated by SMEs. According to management data available to members, they achieved a productivity increase of 16.6% compared to the previous year – even though that was in 2010, i.e. right in the economic crisis. In 2010, AIA companies contributed to 18.06% of total Czech industrial production, representing an increase of 1.06% compared to the previous year. In 2009, enterprises in automotive clusters of the Czech Republic had the highest number of full time employees whereas the Croatian cluster had the lowest. According to data of Clusterobservatory (2011), the cluster with the highest number of companies embraced was the automotive cluster of Poland.

The objectives set when establishing CEE automotive clusters were the same: to connect enterprises and related institutions operating in the automotive sector. Again, the tasks are also the same: to establish co-operation with major global companies as well as to encourage the SME sector to take up contacts to each other, find synergies in the operation and to gain competitive edge by concentrating on those synergies.

In the examples examined, clusters have clear borders and an own institutional system – they cannot be separated from a given development and planning-statistical region. Although cluster development is not organisation based, it requires an organisational framework and support at least in the initial phase.

Conclusion

In developed economies, clusters are created mostly as the result of evolution and the co-operation of different organisations (e.g. enterprises, R&D institutions, scientific centres, authorities). On the other hand, CEE countries do not have this long cluster tradition. Several studies have been made about cluster-like organisations and national projects have been implemented with the objective of creating aggregations. Although automotive clusters also have a relatively short past, their pulling power is much higher since there is an automotive centre in this region. In all the countries, clustering process serves the purpose of boosting-up of the SME sector and through that, the revival of local economies and industry by involving local educational, research and development institutions (technology transfer). Main objectives of creating clusters is to receive grants from the state and EU through co-operation as well as to establish co-operation forms based on real association. One of the biggest advantage of the operation of automotive clusters in CEE countries is that it is not limited to geographic regions so clusters can have contacts to each other and co-operate. A cluster is more successful if it has both major companies and institutions of knowledge transfer among its members.

Whereas automotive clusters of Western Europe are well-developed clusters, clusters in CEE countries are still in the developing stage. German and Austrian clusters are network oriented tools of regional development and enterprise promotion with great past especially in car industry. They have grown from provincial initiatives to independently operating bodies with cluster management. From the point of view of the operation of CEE clusters,

the biggest problems are the lack of capital, the introduction of various quality assurance systems and the obtaining of different certificates since these require considerable investments from micro-, small and medium sized enterprises. At the same time, cluster manager training and the regulation of clusters is in infancy.

Clusters proved to be excellent tools of economic recovery and improved competitiveness. However, their disadvantage is that they may increase regional differences within a country, for instance in Slovakia where the automotive cluster is strengthening only Western Slovakia and the region of Bratislava.

Compared to countries of Western Europe, the membership in CEE clusters is lower. This can be attributed to the fact that the former countries have longer traditions in terms of clustering. The Slovene automotive cluster is in a special situation since it is present on a national level and it is the only automotive cluster. In 2007, the number of enterprises active in industry was 117, and 59 of them (i.e. more than 50 percent) were members of a cluster. This high participation is mainly due to the quality performance of the cluster and the relatively small size of the automotive industry.

It is a basic requirement in case of all cluster organisations that there should be a pool of available professional staff and consultants working on a full time basis. Almost all clusters employ co-ordinators and own staff to perform daily tasks. In case of Western clusters, the average number of employees for basic management tasks is 2–3 (e.g. AC RheinMainNeckar, ACS Slovenia) whereas clusters with more complex tasks and activities often employ up to 10 people as basic staff (e.g. Upper Austria AC).

Most salient differences can be spotted in the governance of the clusters: who is making management initiatives, who is paying for the budget, which partners have the highest influence etc. Western clusters can be characterised by the co-operation of the public and the private sector. In certain CEE countries, over-financing from state can be observed in the development stage of clusters. As far as ACS Slovakia is concerned, there was an attempt in 2007 to create an independent organisation, free from governance and financing from the state. Main resources of the public financing of clusters are regional, national and EU level funding.

The German and Austrian example had a great influence of the clustering process and the support for initiatives of automotive clusters in CEE countries. Both Germany and Austria can be characterised by a territorial cluster policy. The economic development policies of the given territories are similar but the development of clusters is happening according to local circumstances. This

type of orientation to local conditions as well as an appropriate evaluation of real circumstances are missing from Hungary. This represents an urgent task to be solved in the near future.

In Hungary, cluster oriented policies and the application of tools supporting clustering processes are of great importance since they represent a modernisation mechanism. Clusters already operating can become stronger only if a cluster based economic policy is developed including the decentralisation of decision-making because only the given regions know about their specific needs – the central government can contribute to cluster development only by improving competitiveness. However, conscious cluster policy is still missing from central economic development policy of Hungary. By exploring their own capacities, regions try to fill this gap but they do not have the necessary power for that (e.g. financial decentralisation).

According to Grosz (2005), there is a low chance for the implementation of innovation clusters and genuine cluster oriented development policy in Hungary – except for some sectors and regions – since the overall level of economic-social development is poor, regional/sectoral policies are not clearly separated, inclination to co-operation is low, mistrust is high and there are large differences between regions in the Eastern and the Western part of the country.

Bibliography

Bencmarking Study of European Automotive Clusters (2005) AutoAnalysis, London.

Ernst & Young (2010) The Central and Eastern European automotive market. Industry overview. EYGM Limited,UK.

Europe Innova Cluster Mapping Project (2008) *Case studies of clustering efforts in Europe: Analysis of their potential for promoting innovation and competitiveness*. DG Enterprise and Industry, Brussel.

The Central and Eastern European automotive market (2010) Ernst & Young, London.

Centrope gazdasági térség (2007) *Centrope.news. Newsletter 06*. Centrope Coordination Office, Wien.

Grosz A. (2004) A klaszterorientált fejlesztési politika külföldi tapasztalatai. – *Fiatal regionalisták IV. konferenciája*. Széchenyi István Egyetem, MTA RKK Nyugat-magyarországi Tudományos Intézet, Győr.

Grosz A. (2005) *Klaszteresedés és klaszterorientált politika Magyarországon – potenciális autóipari klaszterek az észak-dunántúli térségben*. Doktori értekezés. Győr-Pécs.

Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support (2007) European Commission, Enterprise and Industry Directorate-General, Brussel.

Jaklic, M. – Cotic, S. A. – Zagorsek, H. (2005) *Specific Responses to Universal Pressures in the Industry – Comparing European Automotive Clusters*. University of Ljubljana. EGOS. Ljubljana.

Ketels, Ch. (2004) *European Clusters. Structural Change in Europe 3 – Innovative City and Business Regions*. Harvard Business School, Boston MA, USA.

Lagendijk, A. (1999) *Good practices in SME Cluster initiatives. Lessons from the 'core' regions and beyond*. Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle Upont Tyne, UK.

Local Economic and Employment Development. Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe. OECD (2005) Paris.

Mosser, A. – Bruner, G. (2007) *Automotive Austria 1907-2007*. Association of the Austrian Vehicle Industry, Vienna, Austria.

Stratmann, G. – Dimitrova, G. (2008) Automotive clustering in Europe –A comparative review of key issues in cluster management and development. In. Stratmann, G. – Dimitrova, G. Hessen Agentur (eds.) *Automotive Clustering in Europe. Case Studies on Cluster Management and Development*. Wiesbaden. 10-31.o.

Austrian Automotive Association (The AAA): www.aaa.or.at (Letöltés ideje: 2011. augusztus 05.)

Automotive Cluster of Slovenia (ACS): www.acs-giz.si (Letöltés ideje: 2011. július 29.)

Automotive Cluster Vienna Region (ACVR): www.acvr.at (Letöltés időpontja: 2010. november 19.)

Automotive Cluster – West Slovakia (ACWS): http://www.autoclusters.eu/index.php/partner/127-automotive-cluster-west-slovakia (Letöltés időpontja: 2011. március 12.)

Automotive Industry Association of the Czech Republic (AIACR): www.autosap.cz (Letöltés időpontja: 2011. május 19.)

Bayern Innovativ (BAIKA): http://bayern-innovativ.de/0694b997-753e-7613-df27-4dcbfaa2f662?Edition=en (Introduction) (Letöltés időpontja: 2011. július 27.)

Gyukics R. et. al. (2011) *A magyar kis és középvállalatok beszállítói*

szerepének erősítéséről szóló stratégia kiolgozása a gép- és gépjárműipari ágazatban: a jelenlegi helyzet tanulságai és a lehetőségek kihasználásának eszközei. Kopin Konjunktúra Kutatási Alapítvány, Commerzbank, Noerr és Társai Iroda: http://www.kopintalapitvany.hu/kutatas/Commerz_beszall/amagyarkkv_beszallitoi.pdf (Letöltés ideje: 2011. november 17.)
Moravian-Silezian Automotive Cluster: www.autoklastr.cz (Letöltés időpontja: 2011. augusztus 11.)
Tools Cluster Slovenia (TCS): http://www.toolscluster.net/sog.php (Letöltés időpontja: 2011. augusztus 13.)
World-class clusters at your fingertips: http://www.clusterobservatory.eu/index.html (Letöltés időpontja: 2011. augusztus 16.)

CSEHORSZÁG ÉS MAGYARORSZÁG A SZÜKSÉGSZERŰSÉG ÉS LEHETŐSÉG FOGSÁGÁBAN

Sápiné Duduk Ildikó
Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Debrecen, Magyarország

Abstract

A világgazdaságban végbemenő változások a gazdaság szereplőit folyamatos helytállásra, és verseny helyzetbe kényszerítik. A globális versenybe való bekapcsolódást a politikai és gazdasági rendszerváltás tette lehetővé Csehország és Magyarország számára, már több mint két évtizeddel ezelőtt. Az új környezet új lehetőségeket és egyben új erőpróbát is jelentett számukra. A tanulmány bemutatja és elemzi ennek a két volt szocialista országnak történelmi eseményeit, melyek meghatározóak voltak gazdasági fejlődésük során. A kutatás figyelme arra a történelmi útra irányult, amelyek szükségszerűek voltak, s amelyek lehetőségeket teremtettek a változásokra. A hasonló földrajzi fekvés, a közös múlt ellenére a gazdasági eredményeik és a versenyképességi ranglistákon elfoglalt helyezéseik eltéréseket mutatnak.

Kulcsszavak: kapitalizmus, szocializmus, rendszerváltás, gazdasági fejlődés, versenyképesség

Bevezetés

Az elmúlt évszázadban, Csehországban és Magyarországon is több alkalommal került sor gazdasági rendszer változtatására. Hosszú ideig a kapitalizmus volt az uralkodó gazdasági rendszer, a II. Világháborút követően azonban Szovjetunió létrehozta azt a Keleti Blokkot, amely a szovjet gazdasági modellt, a szocializmust működtette több mint négy évtizedig. Ezt követően a kapitalizmus visszavette helyét és a volt szocialista országok áttértek a piacgazdálkodásra és megkezdték a felzárkózást a vezető kapitalista országokhoz. A rendszerváltó országok, a közös múlt ellenére, különböző helyen szerepelnek az IMD[6] és a WEFORUM[7] versenyképességi ranglistáin. A fő vizsgálati kérdés, hogy a közös múltban milyen eltérő pályák mutatkoznak, és a jelen gazdasági eredmények miben különböznek.

Célom a szükségszerűségek és lehetőségek ismertetése és összehasonlítása. A filozófiában a szükségszerűség és lehetőség modális kifejezés, kapcsolatban álló fogalmak. Ami szükségszerű, az meg is történik, illetve a múltban meg is történtek. A lehetőség pedig a változtatás esélyét hordozza magában.

A múlt öröksége

Csehország és Magyarország, 1526 után, több évszázadon keresztül része volt a Habsburg Birodalomnak. Az 1840-es évekre befejeződött a cseh és magyar nemzet születése, amely utat nyitott a polgári átalakulásnak és a kapitalizmus kialakulásának. Csehországban az uralkodók és a nemesek idegen ajkúak voltak, itt nem beszélhetünk nemzeti ébredésről, Magyarországon azonban magyar nyelvet beszélő uralkodók és nemesek voltak, erősebb nemzeti tudattal. Az 1848-as európai polgári forradalmak mindkét országot megérintették. Csehországban a szláv kongresszus kifejezte a Habsburg birodalomhoz való ragaszkodását, a nemzeti egyenjogúság jegyében. Magyarországon az erős nemzeti tudat 1848-49-es szabadságharchoz vezetett, melyet a Habsburg Birodalom hadserege fegyveresen levert. Ezt követően azonban megindult mindkét országban a polgári átalakulás, a tőkés rend kialakulása. Csehország a birodalom műhelyeként, a birodalom ipari ellátójává, míg Magyarország a

6 *IMD (International Institute for Management Development) által kiadott World Competitiveness Yearbook*

7 *WEFORUM (World Economic Forum) által kiadott The Global Competitiveness Report*

birodalom éléskamrájaként, a birodalom mezőgazdasági ellátójává vált. Jelentős fordulatot az I. világháború hozott. Megváltoztak az országhatárok, a politikai viszonyok, mindkét ország a birodalmi védőháló nélkül folytatta tovább életét. Ez pedig megnyitotta az utat a belső politikai erők és a külső hatalmak előtt. A II. Világháborút követően Csehország is és Magyarország is a Keleti Blokkhoz tartozott. A szovjet hadsereg megszállása, a szocialista tervgazdaság, az egypártrendszer határozták meg az országok gazdasági berendezkedését, helyzetét és növekedésének lehetőségeit. (Berend-Ránki 1976, Niederhauser 1976)

Csehországot (az akkori Csehszlovákiát) erős szovjet befolyás, politikai diktatúra jellemezte, nem volt lehetőségük reformintézkedésekre. Magyarországon azonban olyan reform szocialista intézkedésekre került sor, melyekkel a piaci szocializmus útján el tudtak indulni. A rendszerváltásra az 1989-90-es években került sor mindkét országban, melyben Magyarország a reformintézkedései révén készen állt a piacgazdaság kiépítésére. Magyarország Kelet-Közép-Európa minta országa volt a szocializmus idején a hetvenes években, majd élenjáró a kilencvenes évek poszt-szocialista átalakulásában. Rendszerváltás során mindkét ország végrehajtotta a stabilizáció, liberalizáció és a privatizáció legfontosabb intézkedéseit. (Csaba 2006, Kornai 2007, Muraközy, 2008)

Csehországnak nem volt jelentős államadóssága, Magyarország ezzel szemben 1989-ig 20 milliárd dollár adósságot halmozott fel, ez olyan adósságtörlesztési kötelezettséget jelentett, ami korlátozta a beruházási képességét és a szerkezet átalakító lépéseket. (Berend, 1999) Makroökonómiai stabilizációra lett volna szükség, közvetlenül a rendszerváltáskor. A makrogazdasági stabilizáció legtöbb elemét – például a devizaárfolyam, az adóparaméterek változása, költségvetési kiadások lefaragása – alkalmazzák. Csehország 1991-ben drasztikus rendszabályokkal kiigazította makropolitikáját, míg Magyarország jóval később, 1995-ben. (Kornai, 2007) A közös földrajzi elhelyezkedés, a közös történelmi múlt sok hasonlóságot hordoz magában, de sok eltérést is mutat, mert a két országnak eltérő utat kellett bejárnia, vagy eltérő pályát választottak maguknak. Ezzel magyarázható, hogy gazdasági teljesítményük, versenyképességük is elérő egymástól.

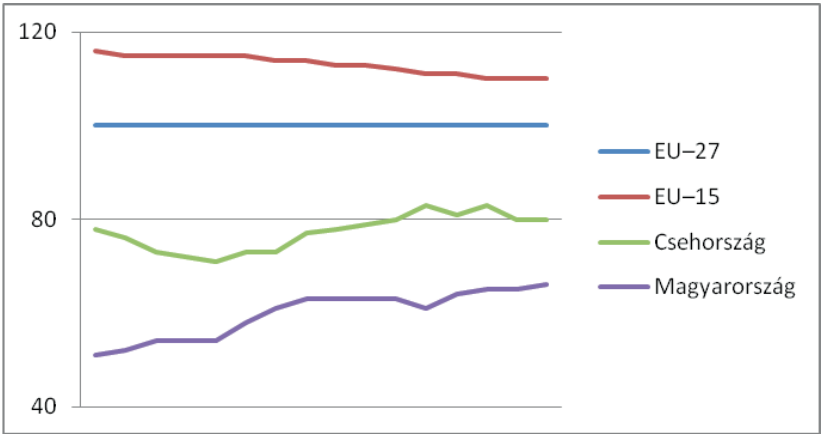
Gazdasági helyzet összehasonlító elemzése

2004-ben Csehország és Magyarország is csatlakozott az Európai Unióhoz. A csatlakozás utáni eredmények sikereinek, eredményeinek értékelését nehéz megtenni, mert a 2008-ban kezdődő – világviszonylatban is jelentkező – válság nehezíti ezt. Az EU-hoz való csatlakozástól a politikusok és a lakosság jelentős része is pozitív változásokat: jobb életszínvonalat, nyitottabb világot és biztonságot reméltek. A gazdasági növekedés, a fejlett Nyugat-Európai országokhoz való felzárkózás, mindkét nemzetgazdaság számára az egyik legfontosabb cél. Az egy főre jutó GDP (vásárlóerő-paritáson)[8] alakulása egy közepesen fejlett gazdaság fejlődésének legfontosabb fokmérője, megmutatja a gazdasági növekedési potenciálját, felzárkózási ütemét. Országok közötti összehasonlításokra alkalmas, mert kiküszöböli az országok árszintjében lévő különbségeket. 1996-hoz képes Csehország és Magyarország vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP-je kismértékű közeledés mutat az EU mostani 27 tagországához. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági felzárkózásuk üteme és potenciálja szerint a felzárkózás terén még bőven van feladatuk. 2000-es évek elején még Magyarország élenjáró országnak számított a volt szocialista Közép- és Kelet Európai országok között, a felzárkózásban az évi 4 %-ot meghaladó növekedésével. Az évtized második felében azonban szerényebb gazdasági növekedés jellemezte, mint Csehországot, ezért lemaradó országnak számít a felzárkózás területén, melyet az 1. számú ábra szemléltet.

8 *A vásárlóerő-paritás egy területi árindex, az adatokat az EU-27 = 100 alapon adják meg. A vásárlóerő-egységben (PPS) számított egy főre jutó GDP volumenindexét az Európai Unió (EU-27) átlagához viszonyítva adják meg, melyet 100-nak vesznek. Ha egy ország indexe 100-nál magasabb, akkor az adott országban az egy főre jutó GDP magasabb az EU-átlagnál, és fordítva.*

1. sz. ábra

Egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson (1995-2012)



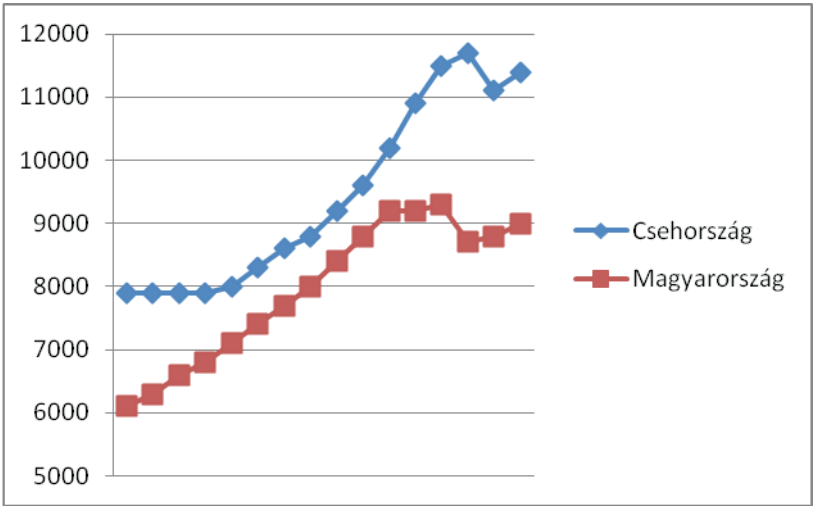
Forrás: Saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján
http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/index.html

A gazdasági növekedés mértékét az egy főre jutó GDP (Bruttó Hazai Termék) emelkedésével mérjük. Csehország és Magyarország esetében elmondható, hogy 1996 és 2008 között folyamatos gazdasági növekedés következett be. 2009-ben azonban mindkét ország esetében megtorpanás, csökkenés tapasztalható. Mindezek a 2008-as válsággal magyarázható, amely mindkét ország gazdaságára súlyos csapást mért. 2010-ben újabb gazdasági növekedés következett be, de a 2012-es adatok még mindig nem érték el a 2008-as egy főre jutó GDP-t. Eltekintve a válság időszakát, mindkét volt szocialista ország gazdasági növekedése megállapítható. Csehország egy főre jutó GDP-je meghaladja Magyarország teljesítményét, melyet a 2. sz. ábra jól szemléltet. A növekedés dinamikája 1996 és 2004 között Magyarországé volt nagyobb, 2005-től azonban Csehország gazdasági növekedése vált dinamikusabbá. Mindezekkel a teljesítményekkel Csehország gazdasági fejlődése megelőzte a Magyarország gazdasági teljesítményeit, növekedését és felzárkózását.

Magyarország eladósodottsága egyszerre oka és okozata is a gazdasági növekedés megakadásának, a stagnálásnak. Az ország külső eladósodása – GDP-arányosan, nettó módon számítva –a rendszerváltás idején 50 % fölött volt, ezt 1997-re a privatizációnak és a Bokros csomagnak köszönhetően sikerült 20 % alá vinni. Erről a szintről emelkedett meg azután az adósságállomány 2011 tavaszára 61 %-ig. (Mihályi, 2013)

2. sz. ábra

Bruttó hazai termék (1995-2012) Euro/fő



Forrás: Saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján
http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/index.html

Versenyképesség vizsgálata

A versenyképesség fogalmának még nincs általánosan elfogadott definíciója, meghatározása. Tanulmányom elkészítése során Chikán Attila és a GCE Versenyképesség Kutató Központjának kutatói által összefoglaltakat tekintem irányadónak a nemzetgazdaság versenyképességének fogalmára vonatkozóan. „A versenyképesség a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy egy nemzetgazdaság úgy tud létrehozni, felhasználni illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, s ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenység-növekedésének elősegítése a vállalatok és más intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján.” (Chikán-Czakó- 2006: 41) Alapvető kérdés, hogy miben, milyen területeken versenyeznek egymással az egyes országok. Történelmileg a fejlődés menetében, egymáséhoz viszonyított ütemében, vagyis abban, hogy melyiküknek sikerül az élre törni, illetve a fejlettebbekhez felzárkózni, és melyikük marad le a fejlődésben.

Csehország és Magyarország gazdasági fejlődésének, helyzetének és versenyképességének összehasonlításában két nemzetközi szervezet, az IMD és a WEFORUM jelentéseire támaszkodtam.

Az IMD 1989 óta adja ki a World Competitiveness Yearbook-ot, amely makro ökonómiai szemléletet tükröz, és négy tényezőcsoportot vizsgál: gazdasági teljesítmény, kormányzati hatékonyság, gazdálkodás hatékonysága, infrastruktúra. A jelentésben bemutatott információk nyilvános gazdasági adatokból, kérdőíves felmérésekből származnak, és a rangsornál 2/3-os súllyal a tényadatok, 1/3-os súllyal a kérdőívek kapnak hangsúlyt. (Báthory, 2005)

1. sz. táblázat

IMD World Competitiveness Yearbook Rangsora - Főmutató

	Csehország	Magyarország
2006	28	35
2007	32	35
2008	28	38
2009	29	45
2010	29	42
2011	30	47
2012	33	45
2013	35	50

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
www.imd.org/research/.../index.cfm

Csehország versenyképessége hosszú évek óta kedvezőbben alakult, mint hazánké. Sajnálatos módon Magyarország rangsorbeli helyzete folyamatosan romlik. A főrangsort az IMD vizsgálata további, a versenyképességet befolyásoló tényező csoportokra bontja, annak érdekében, hogy megállapítható lehessen, hogy mely tényzők befolyásolják az országok versenyképességét. Külön vizsgálja a gazdasági teljesítményt, a kormányzati hatékonyságot, üzleti hatékonyságot, az infrastruktúrát. Mindkét ország esetében a főmutató értékét negatív irányba a kormányzati és üzleti hatékonyság viszi el.

2. sz. táblázat

IMD World Competitiveness Yearbook Rangsora - Kormányzati hatékonyság

	Csehország	Magyarország
2006	29	35
2007	41	40
2008	33	47
2009	31	50
2010	33	51
2011	28	52
2012	30	51
2013	36	52

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
www.imd.org/research/.../index.cfm

Kormányzati hatékonyságot befolyásoló tényezőcsoportok: közpénzek, fiskális politika, intézményrendszer, a gazdaság szabályozása, a társadalmi szerkezet. A főmutatóhoz képest mindkét ország esetében megállapítható, hogy a kormányzati hatékonyság nem megfelelő és negatívan befolyásolja a versenyképességüket.

3. sz. **táblázat**

IMD World Competitiveness Yearbook Rangsora - Üzleti hatékonyság

	Csehország	Magyarország
2006	30	33
2007	36	41
2008	34	45
2009	36	52
2010	40	47
2011	35	50
2012	41	49
2013	40	55

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
www.imd.org/research/.../index.cfm

Üzleti hatékonyságot, a gazdaság hatékonyságát befolyásoló tényezőcsoportok: termelékenység, munkaerőpiac, finanszírozás, menedzsment gyakorlat, attitűdök és értékek. A főmutatóhoz képest az üzleti hatékonyság területén is jelentős a negatív irányú eltérés, ez is azt jelenti, hogy mindkét országnak van fejleszteni valója. Magyarországon a fő problémát a magas adó- és járulékterhek, a költségvetési hiány és az állam magas külföldi adósságállománya okozza.

A Globális Versenyképességi Index (Growth Competitiveness Index, GCI) azt mutatja meg, hogy hogyan képesek a gazdaságok középtávon fenntartani a gazdasági növekedést. (Báthory, 2005)

4. sz. táblázat

WEFORUM-Global Competitiveness Report-GCI

Időszak	Csehország	Magyarország
2004-2005	40	39
2005-2006	38	39
2006-2007	29	41
2007-2008	33	47
2008-2009	33	62
2009-2010	31	58
2010-2011	36	52
2011-2012	38	48
2012-2013	39	60

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
http://www.weforum.org/

Nagyon meglepő és megdöbbentő tény, hogy a Világgazdasági Fórum (WEF) Globális Versenyképességi Indexe (GCI) szerint 2004-2006 között Csehország és Magyarország még közel azonos helyen szerepelt a vizsgált országok között, míg Csehország helyzetét javítani tudta, addig Magyarország jelentősen lecsúszott a ranglétrán. Mindkét ország versenyképességét negatívan befolyásolja az alapkövetelmények alakulása, ezen belül is, amelyekre az intézmények, infrastruktúra, makro ökonómiai stabilitás, egészségügy és alapoktatás hatnak. Ezeken a kategóriákon kell jelentősen javítaniuk. Az üzleti kifinomultság és az innovációs készség területén tapasztalható még

nagy lemaradás, amit az okoz, hogy nagyon nagy az aránya a kis és mikro vállalkozásoknak.

Következtetések

Csehország és Magyarország számára szükségszerű volt a Habsburg Birodalomhoz való tartozásuk, majd a Szovjet Blokk több évszázados fennhatósága, mert a földrajzi közelség könnyebbé tette a birodalmak működtetését. Lehetőség a rendszerváltás után a külföldi tőke vonzására, multinacionális vállalatok leányvállalatok letelepedésére, a fejlettebb Nyugat Európai országokhoz való felzárkózásra. A közös történelmi múlt ellenére, az országokat eltérő nyelv, kultúra, tradíció, intézményi rendszer, gazdasági szerkezet jellemez. Ezért a fejlődési útjuk sem lehet egyforma, így gazdasági teljesítményük és versenyképességük sem. A tanulmány rámutatott azonosságokra és eltérésekre és néhány gazdasági és versenyképességi mutató felhasználásával a nemzetgazdaságok gazdasági és versenyképességi helyzetére. Sajnos Magyarország gazdasági teljesítménye, gazdasági növekedése, felzárkózása és versenyképessége alulmaradt a Csehország eredményeivel való összehasonlításában.

Hivatkozások

Báthory Zsuzsanna [2005*]: Az IMD és a WEFORUM versenyképességi jelentéseinek struktúrája és módszertani háttere. Versenyben a világgal 2004-2006. Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás. 47. Műhelytanulmány.* Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központ

Berend T. Iván-Ránki György. 1976. *Közép- Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19-20. században.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest. 1-633.

Csaba László. 2006. *A fölemelkedő Európa.* Akadémiai Kiadó. Budapest 1-477.

Chikán Attila-Czakó Erzsébet-Kazainé Ónodi Annamária. 2006: *Gazdasági Versenyképességünk vállalati nézőpontból-Versenyben a világgal 2004-2006 kutatási program. Zárótanulmány.* Budapeti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet. Versenyképesség Kutató Központ. Budapest. 1-46.

International Institute for Management Development (IMD) 2006-2010. évi jelentései. http://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm

Kornai János. 2007. *Szocializmus, kapitalizmus, demokrácia és rendszerváltás*. Akadémia Kiadó. Budapest. 1-200.
Mihályi Péter. 2013. *A magyar gazdaság útja az adósságválságba 1945-2013*. Corvina Kiadó Kft. Budapest. 1-184 p.
Muraközy László. 2008. *Magyarország felemelkedése és hanyatlása.* Budapest. Közgazdasági Szemle. 2. sz. 149-168.
Niederhauser Emil. 1976. *Nemzetek születése Kelet-Európában*. Kossuth Könyvkiadó. Budapest. 1-150.
World Economic Forum (WEFORUM) 2004-2013 évi jelentései. www.weforum.org/issues/global-competitivenes

A KKV szektorra értelmezett a vállalatirányítási rendszerrel összehangolt MIR modell[9]

Ékes Szeverin Kristóf
Nyugat-magyarországi Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar
Sopron, Magyarország

Absztrakt

A kutatás megvizsgálja a szakirodalomban található marketing információs rendszerek gyakorlati alkalmazhatóságát egy város KKV szektorra levetítve. Kísérletet kíván tenni arra, hogy felállítson egy KKV szektorra értelmezett marketing információs rendszer modellt, amely képes meghatározni a vállalati részegységekre vonatkozó döntéshozatali alapelveket. A tanulmány alapkövét képezi a 104 elemszámú minta, amely kereszt érvényesség vizsgálatot követően a Kotler-féle MIR rendszer replikációjaként kívánja megalkotni a modellt. A kutatás nem arra törekszik, hogy felülbírálja a Kotler MIR rendszerhez kapcsolódó törekvéseit, - főleg, hogy az nagyvállalatokra lett megalkotva - csupán a jelenlegi magyar KKV viszonyokhoz igazodva kíván modellt alkotni.

Hipotézisként feltételezem, hogy a Kotler-féle marketing információs rendszer a jelen gazdasági körülmények között nem alkalmazható a kis- és közepes vállalkozások marketing információnak kezelése során. A rendszer túlzott komplex jellege oda vezet, hogy: az információk begyűjthetetlenek, mivel a vállalkozó nem figyeli az információkat, azok rendelkezésre állását, elvesznek, mivel nem gyűjtik rendszeresen az információkat, azok tartalmi jellege elveszti alkalmazhatóságát, vagy nem tartalmaznak elegendő információt a döntések meghozatalánál.

Kutatásom összegzésében alátámasztást nyer, hogy a Kotler féle

9 „A kutatás az Európai Unió és Magyarország támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program” című kiemelt projekt keretei között valósult meg.”

marketing információs rendszer a kis- és közepes vállalkozások számára nem alkalmazható, főleg komplex jellegéből adódó aprólékossága miatt. Az elemzés kihangsúlyozza, hogy: (1) Az információk ellátottságán javítani kellene, amelyet csak a vállalati vezetők és a megfelelő szakemberek bevonásával, információk iránti elkötelezettségével javítani. (2) A vállalaton belüli horizontális információáramlási szinteken folyamatosan javítani kellene, annak érdekében, hogy az alkalmazottak és a vezetők/tulajdonosok között az elképzelések, az információk zökkenőmentesen áramoljanak. (3) Ha már a vállalkozások használnak számítógépes rendszereket, akkor érdemes volna ehhez kapcsoltan a már annyira sokszor említett és méltatott saját fejlesztésű irányítási rendszerekre áttérni azon vállalkozásoknak is, akik eddig csak a papír alapon történő irányítás hívei voltak.

Végül felhívom a figyelmet a marketing szakember fontos szerepére a vállalkozásoknál, aki képes arra, hogy szakmai tudásával a vállalkozás gazdasági tevékenységét elősegítse.

Kulcsszavak: KKV, Marketing Információs Rendszer

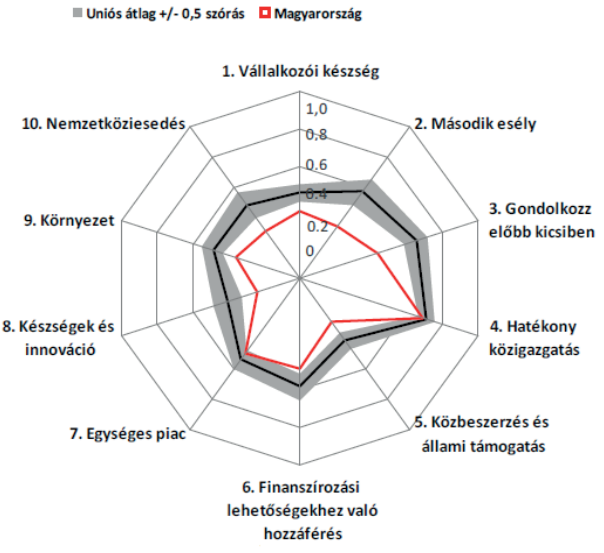
Bevezetés

Szabó (2008) véleményével egyetértve azt mondhatjuk, hogy a kis- és középvállalkozások a rendszerváltást követően az átmeneti gazdaságok magánszektorainak jellemző útját futották be. Kállay-Lengyel (2008) egyetért abban, hogy a tervgazdaságból való piacgazdasági átállást a KKV szektor sem tudta elég hatékonyan lekövetni, amelynek eredményeképpen a privatizáció erősödését a szektor elhanyagolása követte. Az intézményi hátterük nagyban elmaradt a visegrádi országok gazdaságpolitikájában fellelhető intézményi keretektől, a kormányzat pedig a mai napig sem találja a KKV szektor politikai irányításának a helyét és a szerepét a nemzetgazdaságban. Így az EU tagországok KKV szektorainak fejlettségétől és versenyképességétől lényegesen elmaradunk. A KKV szektor kihívásainak tudományos megalapozottsága megkövetelte, hogy az elemzések e vállalkozások körében elmélyüljenek.

A tanulmány megírásnak apropója abból adódik, hogy egy lehetséges probléma lehet a szektor gazdasági tevékenységének a fellendüléséhez a marketing információs rendszer, a marketing döntéstámogató rendszer és nagyobb vállalkozások esetében a vállalatirányítási rendszerek összehangolt használata.

KKV-k helyzete

Az Eurostat becslései szerint a KKV szektor Magyarországon az átlaghoz képest magasabb arányban tartalmaz mikro vállalkozásokat, mint kis- és középvállalkozásokat. A gazdasági hozzájárulásuk viszont alacsonyabb. Az Európai Kisvállalkozói Intézkedéscsomag kapcsán az European Commission 2012-es szemlében részletesen leírásra kerülnek azon tényezők illetve alapadatok, amelyek az EU27 és a magyarországi kis- és középvállalkozások jellemzőit tárgyalják.



1. ábra: Magyarország SBA profilja
Forrás: European Commission (2012)

A 1. ábra jól szemlélteti, hogy a magyar KKV szektor az SBA[10] keretrendszer 10 elemének vizsgálata során mennyire marad ez az EU átlagától. Maga az EU átlag nem tekinthető feltétlenül jónak vagy rossznak, csupán egy viszonyítási alapot jelent, ahhoz, hogy képesek legyünk értékelni a magyar szektor, teljesítő képességét. Az is leolvasható az ábráról, hogy 10-ből 8 esetben elmaradunk az EU átlagtól. Azért 8 esetben, mert a vizsgálat során egy 0,5-es szórás is meghatározásra került, amely biztosítja azt, hogy kellő hibahatár mellett lehessen az egyes kategóriákat besorolni.

Ennek legnagyobb okai a KKV-k hátrányos helyzetéből fakadnak:

- lánctartozás,
- nem szankcionált fedezet nélküli megrendelések,
- forráshiány, likviditási problémák, a bankszektor inkorrekt működése,
- nyílt közbeszerzésekben való alacsony részvétel,
- törvényi szabályozások hiányossága.

10 Small Business Administration

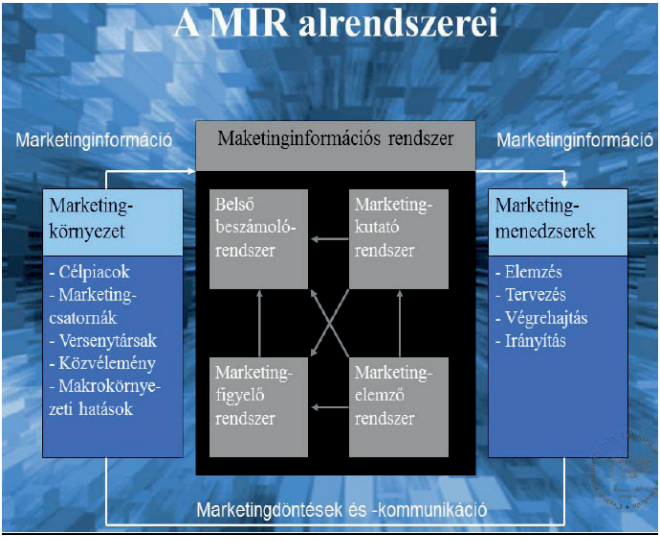
Marketing Információs Rendszer

Némethné (2005) megfogalmazása szerint a Marketing Információs Rendszer (MIR) a különböző külső ás belső információk koordinált és folyamatos gyűjtését, feldolgozását, szelektálását, tárolását, áramoltatását és megjelenítését megvalósító rendszer. Továbbá az információk feldolgozása magába foglalja az adatok osztályozását, elemzését, a használható kategóriák kialakítását, az adatok tárolását és visszakeresésének módját. A MIR rendszerek feladata általános értelemben, hogy felbecsülje a menedzserek információigényét, létrehozza az igényelt információkat és időben eljuttassa az információt a menedzserekhez. Leszögezhető, hogy a marketing információs rendszer az információáramlásnak azzal a speciális folyamatával azonos, amelyre a vállalatnál meghatározható szerepet betöltő menedzsereknek szükségük van. E rendszerek a cég szervezeti rendszerébe vannak beágyazva, a marketing információs rendszer bemenetét mindazok az információk alkotják, amelyekről feltételezhető, hogy a jövőbeni döntéshozatalban hasznosak lehetnek. Magát a marketing információs rendszert a vállalkozások csak megadott feltételek mellett képesek használni, e feltételeket a következőképpen lehet csoportosítani:

- A belső információs kapcsolatok kialakítása, stabilsága, iránya, ereje, gyorsasága
- Az információk mennyisége, minősége, időszerűsége
- Tudni kell, hogy a döntéshozónak milyen adatokra van szüksége, azaz mit akar és mit kell tudnia
- Ellenőrzés és visszacsatolás
- Hatékony alrendszerek, amelyek segítik a döntéshozókat

Az információk rendelkezésre állása a vállalat közvetlen környezetének megfelelően, az alábbi helyekről származhatnak:

- A belső vállalati környezetből (felső nyilvántartási rendszerek, forgalmi adatok, könyvviteli adatok, partnerlisták; vagy a cég ügynöki hálózatából, pénzügyi osztálytól, valamely ügyfélszolgálati munkatárstól)
- A külső környezetből (piackutató cégek, statisztikák, szakirodalom)
- A piaci környezet vizsgálata két szakaszra bontható: az információk gyűjtése (kutatás), ill. azok elemzése, értelmezése.



2. ábra: A marketing információs rendszer (MIR) összetevői
Forrás: Gál (2012)

Némethné (2008) úgy fogalmaz, hogy a marketing információs rendszer általában a vállalatirányítási rendszer részeként, annak alrendszereként működik. Ennek Kotler (1996) szerint az alább négy különböző területét különíthetjük el:

(1) **Belső információs rendszer**, mely folyamatosan gyűjti az értékesítés, a költségek, a kintlévőségek és a rendelések adatait

(2) **Marketing figyelőrendszer**, mely a marketing környezetről tájékoztat, külső információkat gyűjt, amit a menedzserek a marketing környezetben lejátszódó megfelelő folyamatokkal kapcsolatos mindennapi információ megszerzésére használnak. Ezek lehetnek feltételek mentén gyűjtött adatok, és informális kutatás során speciális célokra gyűjtött adatok is. Célja, hogy naprakésznek legyen a marketingkörnyezetben történő eseményekkel kapcsolatban, a taktikai döntésekhez kellő információs háttérrel rendelkezzen, képes legyen észlelni, ha stratégiai döntéseket megalapozó ad hoc kutatásra van szükség.

(3) **Marketing elemzőrendszer**, mely a belső információs rendszer és a figyelő rendszer által összegyűjtött információkat megfelelő szinten és mélységben elemzi, értékeli és feltárja az összefüggéseket, valamint ezek alapján kidolgozza a piaci helyzetre hozott döntési variációkat pontosan meghatározott célra, előre meghatározott módszerekkel és előre megadott

időintervallumban.

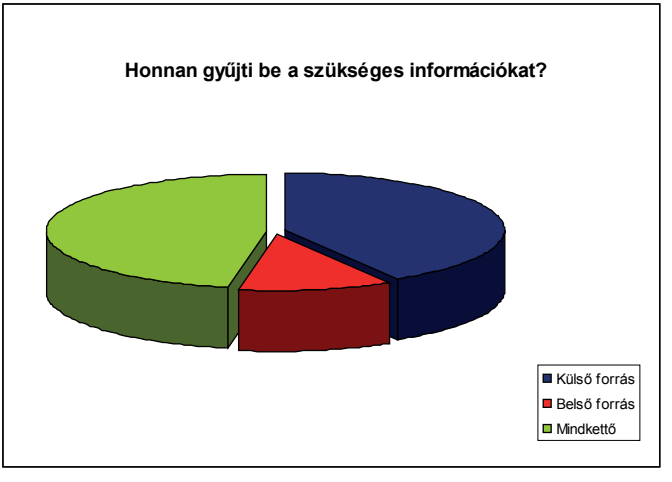
(4) **Számítógépes marketing döntéstámogató rendszer**, amely abban segíti a vezetőket, hogy a megfelelő adatokat és információkat értelmezzék és azokat marketing döntéseik alapjává tegyék. Javaslatot ad például termékszervezésre, árképzésre, értékesítési hely megválasztására, ideális kommunikációs forma kiválasztására, reklámköltség meghatározására.

Primer kutatás

A minta

A kutatás kiindulási fázisában egyszerű véletlen mintavétel[11] (SRS) szerint Pápa város vállalkozásai kérdőíves megkérdezés alapján nyilatkoztak a Marketing Információs Rendszerről és alkalmazhatóságáról. 150 elemszámú mintával készült a kutatás, amelyből 112 visszaérkezett kérdőív adatai kerültek felhasználásra. A minta az alacsony megkérdezettség aránya miatt nem tekinthető reprezentatívnak. Fontos kiemelnem, hogy a vállalkozások között egyéni vállalkozók, kis- és közepes vállalkozások, nagyvállalatok és pénzintézetek szerepelnek.

Kérdőíves felmérés eredményei[12]



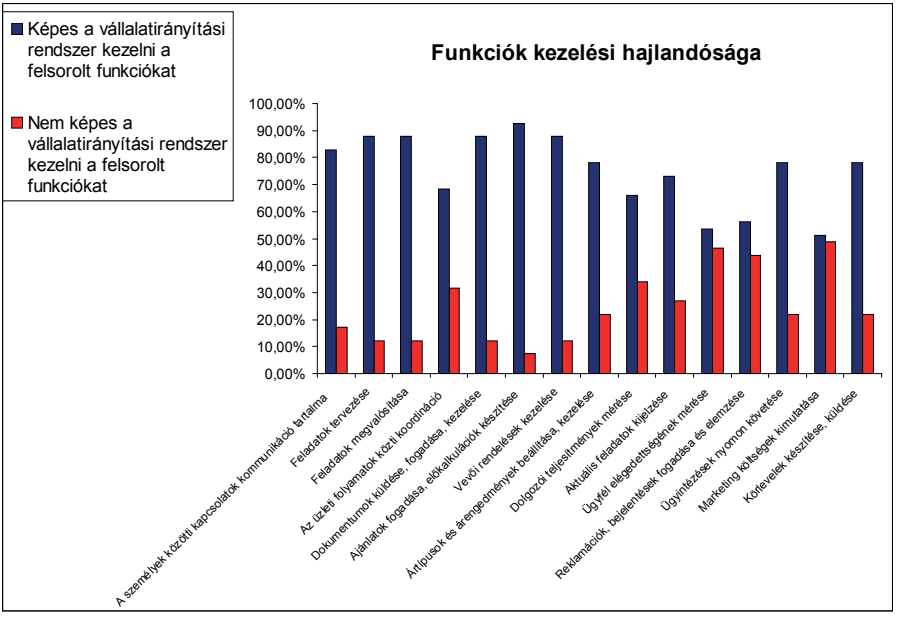
3. ábra: A vállalkozások információinak begyűjtési helyei
Forrás: saját szerkesztés

11 A mintavételi keret minden tagja ugyanakkora valószínűséggel került kiválasztásra, az alapsokaság minden tagjának elérhetőségét az e-beszámoló portál és a Magyar Közlöny adatbázis rendszere biztosította. A véletlen szerinti beválasztás után a két kategória (csődös, működő) szerint szisztematikusan elkülönítésre kerültek a minta elemei.

12 A kutatás összesen 20 kérdésből állt. A rendelkezésre álló publikációs keret miatt, úgy gondoltam, hogy az alábbi pár kérdés tekinthető kulcs fontosságúnak.

A 3. ábra bemutatja, hogy külső, belső, avagy mindkét környezetből érkeznek-e szükséges adatok, amelyeket feldolgozhatnak. A kördiagram nagyon jól mutatja, hogy a vállalkozások esetében közel azonos mértékben szereznek be külső (41,35%) és külső/belső (47,12%) forrásból információkat. Érdekesnek találom azt a tényt, hogy belső körökben, vagyis a vállalaton belüli szintek között, vagy a vezetőség/tulajdonos és az alkalmazottak között az információ áramlása alacsony mértékű, csupán a vállalkozások 11,54%-ában érvényes, hogy csak belső információk alapján dönteni. Valahol persze érthető, hogy a piaci viszonyoknak megfelelően, külső tényezőkhöz igazítva alkotnak véleményeket, hoznak meg döntéseket, de mivel KKV szektor jelenleg a gerince a kutatásnak, úgy gondolom, hogy sokkal nagyobb hatékonyságot lehetne elérni a szervezeten belül, ha a dolgozok igényeihez mérten alakítanának ki döntéseket. Ennek oka csupán abban rejlik, hogy az alkalmazott az aki találkozik a vevővel, tudja az igényeit és a szükségleteit, így a belső kommunikáció mértékének növelése pozitív irányba mozdíthatná el a vállalkozás üzleti tevékenységét.

Kapcsolódva az előző kérdéshez, a 4. ábrán láthatjuk, hogy a megkérdezett vállalkozások milyen arányban használják a rendelkezésre álló vállalatirányítási rendszereket. Leolvasható, hogy a vállalkozások 63,46 %-a nem rendelkezik vállalatirányítási rendszerrel, amely azért érdekes, mert az előbbiekben feltett kérdés azt igazolta, hogy számítógépes rendszert viszont használnak. A megkérdezett vállalkozások 36,54 %-a rendelkezik vállalatirányítási rendszerrel.

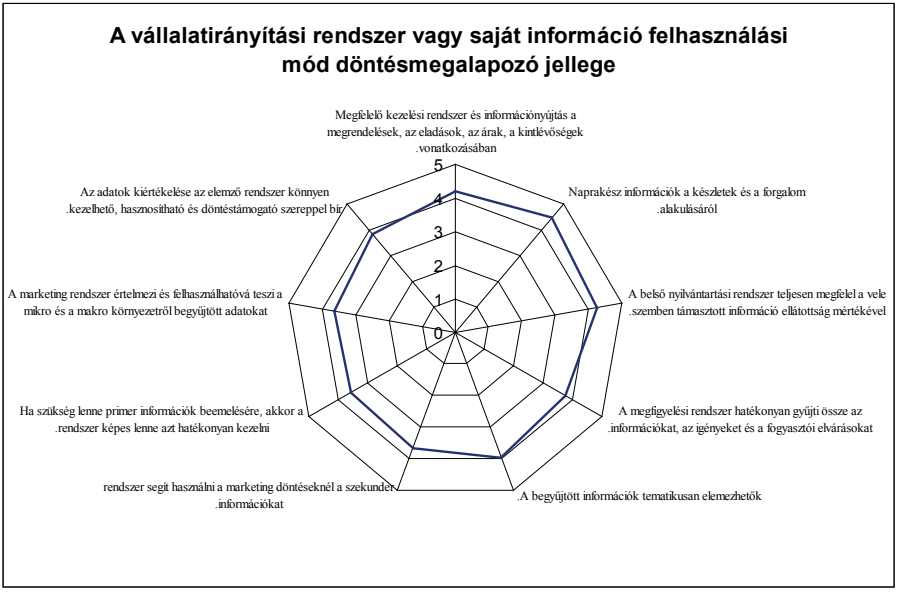


4. ábra: A vállalatirányítási rendszerek funkciókhoz kapcsolódó kezelési hajlandósága
Forrás: saját szerkesztés

A vállalatirányítási rendszerek használatához kapcsolódó kérdést követően arra fókuszáltam, hogy rávilágítsak arra, hogy az egyes típusok mennyire elégítik ki a felsorolt lehetőségeket. A 4. ábra bemutatja, hogy a kérdőívben meghatározott 15 kategória közül a válaszadók milyen aránya, hogyan értékelte a kategóriák felhasználhatóságát. Azt mondhatjuk, hogy a 15-ből 11 kategória esetében a válaszadók úgy ítélték meg, hogy a használt rendszerek több, mint 70 %-os hatékonysággal képesek kielégíteni ezeket a követelményeket. 4 esetben szintén úgy ítélték, hogy a kategóriák képesek a hozzájuk fűzött igényeket kielégíteni, azonban ezekben az esetekben csupán 50-60 %-os hatékonyságról beszélhetünk. Az ajánlatok fogadása és előkalkuláció készítése kiemelkedő szerepet töltött be a vállalatirányítási rendszerek funkciói között, mivel 90 % feletti hatékonyságot voltak képesek mutatni.

A válaszadók egy 5 fokozatú likert skálán értékelhették, hogy a meghatározott definíciókat mennyire elégítik ki az általuk használt vállalatirányítási rendszer. (A pontos adatok érdekében az elemzésből kizárásra kerültek azok a vállalkozások, amelyek nem rendelkeznek vállalatirányítási rendszerrel.)

A 9 kategória közül az első 3 esetében 4 feletti, azaz jó értéket kaptak a használt rendszerek, amelyet a 5. ábráról is leolvashatunk. A pókháló diagram megmutatja azt, hogy 6 kategória esetében 3-3,9 között mozogtak az átlagos értékek. Ez a közepes és jó közötti ingadozás annak köszönhető, hogy voltak olyan vállalkozások, amelyek negatívan értékelték az általuk használt vállalatirányítási rendszer információ ellátottsági szintjét.



5. ábra: A vállalatirányítási rendszer döntés megalapozó jellegének profilrajza
Forrás: saját szerkesztés

Keresztérvényesség vizsgálat

Összefüggés az információ begyűjtése és az információk áramlása között

A vizsgálatot az SPSS 20-as program segítségével végeztem el. A vizsgálat jelentősége abban rejlik, hogy a hipotézisben foglalt alpontok bizonyíthatóvá válnak. Ha az információk begyűjtési helyei (külső, belső, mindkettő) és az információk áramlásának javítási lehetőségei között jól kimutatható korreláció van, akkor a hipotézis nem teljesül. Ha pedig alacsony mértékű a korreláció, akkor igazolható, hogy a feltevés helyes.

1. táblázat: Az esetek összesített vizsgálata

Case Processing Summary						
	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Információk begyűjtésének helye * Információ ellátottságának javítása	104	100,0%	0	0,0%	104	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

Az 1. táblázat azt mutatja, hogy a vizsgált minta 100%-ban megfelel a további elemzésnek. A kereszttáblás vizsgálatban nincs hiányzó érték, a 104-es elemszámú minta teljes egészében felhasználható.

A 2. táblázat bemutatja, hogy ha az információk ellátottsága javítható, akkor milyen mértékben oldható meg az információk begyűjtésének helye alapján. Így megállapítható, hogy a megkérdezettek alapján az információk ellátottsága javítható, 33,3%-ban belső információk miatt, 77,6%-ban mindkét tényező miatt és 69,8%-ban a külső információk miatt. Azok a válaszadók, akik úgy gondolták, hogy nem javítható az információk ellátottságának mértéke, úgy gondolják, hogy ez 66,7%-ban a belső információk miatt, 22,4%-ban a belső és a külső információk miatt, 30,2%-ban pedig a külső információk miatt. Ennek alapján igazolható, hogy az információk belső tényezőkből begyűjthetetlenek, mert nem állnak rendelkezésre, nincs kommunikáció a tulajdonosok és az alkalmazottak között. Külső információk begyűjthetők lehetnének, de ebben az esetben is a rendelkezésre álló lehetőségek több mint 30%-a elveszik. Ha pedig a vállalkozások összehangoltan külső és belső információkból alakítanák az üzleti folyamataikat, akkor működhetnének a leghatékonyabban.

2. táblázat: Kereszttábla az információk begyűjtésének helye és az információ ellátottságának javítása

Információk begyűjtésének helye * Információ ellátottságának javítása Crosstabulation					
			Információ ellátottságának javítása		Total
			igen	nem	
Információk begyűjtésének helye	belső	Count	4	8	12
		% within Információk begyűjtésének helye	33,3%	66,7%	100,0%
		% within Információ ellátottságának javítása	5,6%	25,0%	11,5%
		% of Total	3,8%	7,7%	11,5%
	mindkettő	Count	38	11	49
		% within Információk begyűjtésének helye	77,6%	22,4%	100,0%
		% within Információ ellátottságának javítása	52,8%	34,4%	47,1%
		% of Total	36,5%	10,6%	47,1%
	külső	Count	30	13	43
		% within Információk begyűjtésének helye	69,8%	30,2%	100,0%
		% within Információ ellátottságának javítása	41,7%	40,6%	41,3%
		% of Total	28,8%	12,5%	41,3%
Total		Count	72	32	104
		% within Információk begyűjtésének helye	69,2%	30,8%	100,0%
		% within Információ ellátottságának javítása	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	69,2%	30,8%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

A vállalatirányítási rendszer megléte és a vállalatirányítási rendszer funkcióri közti összefüggés[13]

A megkérdezettek 40%-a rendelkezik vállalatirányítási rendszerrel, azonban a 60% nem. Érdekesnek találtam a hipotézis igazolása végett, hogy a vállalatirányítási rendszerrel való rendelkezés, milyen kapcsolatban áll a vállalatirányítási rendszerhez támasztott követelményekkel (5. ábra). Leolvasható, hogy a legfontosabb kategóriákban a vállalatirányítási rendszerek nem képesek kezelni a marketing információkat és nem képesek

13 A teljes kereszttábla elemzés megtalálható a mellékletekben.

a döntésmegalapozásra. Elvégeztem az összes kategória szerinti elemzést, azonban itt csak az üzleti folyamatok közötti koordinációt, a dolgozói teljesítmények mérését, az ügyfél elégedettségének mérését, a reklamációk fogadását és elemzését, valamint a marketing költségek kimutatását részletezem. Úgy gondolom, hogy ezek a tényezők igazolják legjobban, hogy a Kotler-féle marketing információs rendszer Pápa város vállalkozói szektorára nem alkalmazható. A hipotézisnek megfelelően a vállalatirányítási rendszerek nem tartalmaznak elegendő információt a döntések megalapozásánál.

3. táblázat: Vállalatirányítási rendszer és az üzleti folyamatok közötti koordináció vizsgálata[14]

Vállalatirányítási rendszer * Az üzleti folyamatok közötti koordináció						
			Az üzleti folyamatok közti koordináció			Total
			nincs válasz	igen	nem	
Vállalatirányítási rendszer	igen	Count	0	28	10	38
		% within Vállalatirányítási rendszer	0,0%	73,7%	26,3%	100,0%
		% within Az üzleti folyamatok közti koordináció	0,0%	100,0%	76,9%	36,5%
		% of Total	0,0%	26,9%	9,6%	36,5%
	nem	Count	63	0	3	66
		% within Vállalatirányítási rendszer	95,5%	0,0%	4,5%	100,0%
		% within Az üzleti folyamatok közti koordináció	100,0%	0,0%	23,1%	63,5%
		% of Total	60,6%	0,0%	2,9%	63,5%
Total		Count	63	28	13	104
		% within Vállalatirányítási rendszer	60,6%	26,9%	12,5%	100,0%
		% within Az üzleti folyamatok közti koordináció	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	60,6%	26,9%	12,5%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

14 A 3-6. táblázatok esetében a „nem" válasz arra vonatkozik, hogy a megkérdezett vállalkozások tényleg nem használnak informatikai alapokon nyugvó vállalatirányítási rendszert, míg a „nincs válasz" arra utal, hogy nem is ismerik a vállalatirányítási rendszer lehetőségeket, vagy a hagyományos „jegyzettömb" szolgál irányítási alapként.

A 3. táblázat rávilágít arra, hogy a válaszadók közel 1/3-a úgy gondolja, hogy az üzleti folyamatok közti koordináció, a rendelkezésre álló vállalatirányítási rendszer mellett sem valósítható meg. A válaszadók 95,5%, akik nem rendelkeznek vállalatirányítás rendszerrel, ők pedig úgy gondolják, hogy vállalatirányítási rendszerrel sem lennének képesek jobb üzleti folyamatokat megvalósítani.

4. táblázat: Vállalatirányítási rendszer és a dolgozói elégedettség összefüggéseinek vizsgálata

Vállalatirányítási rendszer * Dolgozói teljesítmény mérése						
			Dolgozói teljesítmény mérése			Total
			nv	igen	nem	
Vállalatirányítási rendszer	igen	Count	0	24	14	38
		% within Vállalatirányítási rendszer	0,0%	63,2%	36,8%	100,0%
		% within Dolgozói teljesítmény mérése	0,0%	88,9%	100,0%	36,5%
		% of Total	0,0%	23,1%	13,5%	36,5%
	nem	Count	63	3	0	66
		% within Vállalatirányítási rendszer	95,5%	4,5%	0,0%	100,0%
		% within Dolgozói teljesítmény mérése	100,0%	11,1%	0,0%	63,5%
		% of Total	60,6%	2,9%	0,0%	63,5%
Total		Count	63	27	14	104
		% within Vállalatirányítási rendszer	60,6%	26,0%	13,5%	100,0%
		% within Dolgozói teljesítmény mérése	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	60,6%	26,0%	13,5%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

A 4. táblázatból jól látható, hogy amikor a dolgozói teljesítmény mérése és a vállalatirányítás rendszer között kerestem a kapcsolatot, a kereszttábla bizonyította, hogy a megkérdezettek 36,8%-a a vállalatirányítási rendszer ellenére a dolgozói elégedettség nem mérhető. Információtartalmat nem foglal magába.

Talán a legfontosabb tényező az ügyfél elégedettségének mérése. Az 5. táblázat igazolta, hogy hiába a vállalatirányítási rendszer, az ügyfelek elégedettségét a rendszer nem képes kezelni, így megállapítható az is, hogy ha nem rendelkezik az adott vállalkozás azokkal az információkkal, amelyek az ügyfelek felől érkezhetnek, akkor nem is tud javítani az üzleti folyamatain. A megkérdezettek 42,1%-a rendelkezik vállalatirányítási rendszerrel, azonban az adott vállalatirányítási rendszer nem tudja hatékonyan kezelni az ügyféllel kapcsolatos információkat. Így nem nyújt elegendő információt a vállalkozás számára, amely egyben azt is jelenti, hogy a partnerek elégedettségét nem tudja mérni, így nem tudja kiküszöbölni az elégedetlenségből fakadó problémákat.

Végül kiemelném a marketing költségek kimutatása és a vállalatirányítási rendszer közti kapcsolatot. A 6. táblázatban a kereszttábla elemzés bizonyította, hogy a megkérdezettek közül 20-an úgy gondolták, hogy a vállalatirányítási rendszer ellenére a marketing költségek nem kimutathatók. Ez 52,6%-os arányt jelent. Ezzel megállapíthatjuk, hogy a megkérdezettek több mint fele úgy véli, hogy a marketing költségek kezelése nem tekinthető szerves résznek egy vállalatirányítási rendszerben.

5. táblázat: Vállalatirányítási rendszer és az ügyfél elégedettség közti összefüggések vizsgálata

Vállalatirányítási rendszer * Ügyfél elégedettség						
			Ügyfél elégedettség			Total
			nv	igen	nem	
Vállalatirányítási rendszer	igen	Count	0	22	16	38
		% within Vállalatirányítási rendszer	0,0%	57,9%	42,1%	100,0%
		% within Ügyfél elégedettség	0,0%	100,0%	84,2%	36,5%
		% of Total	0,0%	21,2%	15,4%	36,5%
	nem	Count	63	0	3	66
		% within Vállalatirányítási rendszer	95,5%	0,0%	4,5%	100,0%
		% within Ügyfél elégedettség	100,0%	0,0%	15,8%	63,5%
		% of Total	60,6%	0,0%	2,9%	63,5%

Total	Count	63	22	19	104
	% within Vállalatirányítási rendszer	60,6%	21,2%	18,3%	100,0%
	% within Ügyfél elégedettség	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	% of Total	60,6%	21,2%	18,3%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

6. táblázat: a vállalatirányítási rendszer és a marketing költségek kimutatása közti összefüggések elemzése

Vállalatirányítási rendszer * Marketing költségek kimutatása						
			Marketing költségek kimutatása			Total
			nv	igen	nem	
Vállalatirányítási rendszer	igen	Count	0	18	20	38
		% within Vállalatirányítási rendszer	0,0%	47,4%	52,6%	100,0%
		% within Marketing költségek kimutatása	0,0%	85,7%	100,0%	36,5%
		% of Total	0,0%	17,3%	19,2%	36,5%
	nem	Count	63	3	0	66
		% within Vállalatirányítási rendszer	95,5%	4,5%	0,0%	100,0%
		% within Marketing költségek kimutatása	100,0%	14,3%	0,0%	63,5%
		% of Total	60,6%	2,9%	0,0%	63,5%
Total		Count	63	21	20	104
		% within Vállalatirányítási rendszer	60,6%	20,2%	19,2%	100,0%
		% within Marketing költségek kimutatása	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	60,6%	20,2%	19,2%	100,0%

Forrás: saját szerkesztés

Összegzés

A kereszttábla vizsgálatok segítségével bizonyítást nyert, hogy a Kotler-féle marketing információs rendszer nem alkalmazható a kis- és középvállalkozások számára. Egyrészt okként kiemelhető, hogy a vállalkozások nem rendelkeznek annyi kapacitással, hogy a modell mindegyik részterületét olyan szinten elemezhessék, amelyből az üzleti folyamataikat képesek lennének kialakítani. Másrészt a jelenlegi gazdasági körülmények között, a magas működtetési költségek mellett vagy nem engedhetik meg maguknak, hogy olyan vállalatirányítási rendszert használjanak, amelyek az igényeiknek megfelelők, vagy nem is foglalkoznak ilyen jellegű információszerzési lehetőséggel. Utóbbi megállapítást tényként igazolja a belső információk felhasználásáról készített kereszttábla vizsgálat.

Igazolásra került, hogy ha az információk rendelkezésre is állnak, a vállalkozó nem figyeli azokat, rendelkezésre állásukkal nem foglalkozik, így elveszít olyan kulcsfontosságú lehetőségeket, amelyek az üzletmenet sikerességét növelni tudnák.

Bizonyítást nyert, hogy az információk elvesznek, mivel a vállalatirányítási rendszer nem alkalmas azokat begyűjteni, a vállalkozó pedig idő hiányában nem képes összegyűjteni minden rendelkezésre álló információs lehetőséget.

Bizonyítást nyert, hogy a vállalatirányítási rendszerek nem képesek olyan információkat nyújtani a vállalkozásnak, amelyeket hasznosan tud felhasználni, így a z információk többsége elveszik.

Úgy gondolom, hogy ennek ellenére meg kell jegyezni, hogy a tanulmánynak nem célja, hogy teljesen használhatatlannak titulálja a Kotler féle MIR rendszert. Csak azt mondja, hogy a jelenlegi gazdasági körülmények között és lévén, hogy egy specifikus vállalkozói szektorról van szó, nem teljes egészében az eredeti módszertan alkalmazási a legmegfelelőbb a KKV szektor elemzésére.

Irodalomjegyzék

1. European Commission (2012): 2012. évi SBA - tájékoztató Magyarország, Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság, internetes publikáció, (letöltés dátuma: 2012.10.01.) http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/

performance-review/files/countries-sheets/2012/hungary_hu.pdf
2. Kállay, L. – Lengyel, I. (2008): A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Uniós csatlakozás előtt, Vállalkozás és Innováció, 2008. I. negyedév, 2. évf. 1. szám, pp. 54-76
3. Némethné, T. Zs. (2005): Marketing információs rendszerek ismertsége és használata a gyakorlatban, NYME SEK TTMK, Szombathely (letöltés dátuma: 2013.10.12.) file:///C:/Users/Ekes%20Szeverin/Downloads/11Nemethne%20(1).pdf
4. Némethné, T. Zs. (2008): Marketing információs rendszerek ismertsége és használata a gyakorlatban, Berzsenyi Dániel Főiskola, Szombathely
5. Szabó, A. (2009): Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon, Budapesti Corvinus Egyetem, Kisvállalkozás fejlesztési Központ, Budapest

A JÁRADÉKVADÁSZAT HATÁSA A GAZDASÁGI NÖVEKEDÉSRE A FEJLŐDŐ ORSZÁGOKBAN

Elek Nóra Ilona

Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Debrecen, Magyarország

Absztrakt

Jelen tanulmány célja feltérképezni, hogy milyen formában jelenik meg a járadékvadászat a fejlődő országokban, milyen tényezők teszik azt lehetővé, kifizetődővé, valamint, hogy tényleg negatív hatása van-e a gazdasági növekedésre. Először definiálja a járadékhoz kapcsolódó alapfogalmakat, majd kitér arra, hogy miért keletkezik társadalmi költség a járadékszerzésért folyó versenyben. Ezt követően – főként a fekete-afrikai országokban – vizsgálja, hogy milyen szerepe van a járadékvadászatnak a politikai instabilitásban, a tulajdonjog gyenge védelmében, a bőségesen rendelkezésre álló természetes erőforrások és a nemzetközi segély gazdasági növekedésre kifejtett hatásában. A feldolgozott irodalom alapján azt a következtetést lehet levonni, hogy a járadékvadászat kedvezőtlenül befolyásolja a fejlődő országok növekedési lehetőségeit.

Kulcsszavak: Járadékvadászat, Gazdasági növekedés, Fejlődő országok, Társadalmi költség, Elosztási koalíció

Bevezetés

A fejlődő és a fejlett világ közötti különbség magyarázatának egy aspektusa lehet, ha feltárjuk, hogy milyen jelentős az érdekcsoportok járadékszerzésre irányuló magatartása a fejlődő országokban, és ez elsősorban milyen nehézségeket okoz. Ezekhez a kérdésekhez kapcsolódik, hogy a járadéknak milyen forrásai vannak, milyen tényezők teszik lehetővé és kifizetődővé a járadékvadászatot bizonyos érdekcsoportok számára, és miért befolyásolja negatív irányban a gazdasági növekedést. A tanulmány célja, hogy az ezzel kapcsolatos szakirodalmakat – a teljesség igénye nélkül – feldolgozza, és kritikai elemzésnek vesse alá.

A tanulmány négy részből áll. A Bevezetés rámutat a téma relevanciájára. A második fejezet a járadékkal kapcsolatos alapfogalmakat, és a járadékszerzés során kialakuló jóléti veszteség keletkezését magyarázza. A harmadik fejezet azonosítja a főbb jelenségeket, amelyek az érdekcsoportok tevékenységén keresztül hatnak a gazdasági fejlődésre. Az utolsó fejezet összefoglalja a tanulmányt.

A járadékvadászat fogalma és költségei

Az első fejezet áttekinti a járadék fogalmának fejlődését, elemeit, különbséget tesz a profit- és a járadékvadászat között, majd röviden tárgyalja az utóbbi által okozott társadalmi költség keletkezését.

A járadék és a járadék utáni hajsza definiálása

Míg a klasszikus közgazdászok a földdel kapcsolatban értelmezték a járadékot, Anne O. Krueger (1974) azt az esetet elemzi, amikor a szűkösséget mesterségesen hozza létre a kormány, és emiatt járadék keletkezik, amelynek megszerzéséért verseny indul. Ezt a versenyt először Krueger nevezi járadékvadászatnak. Magát a járadékvadász tevékenységet azonban kicsit korábban 1967-ben Tullock írja le először (Mueller 2003), aki a vámok vagy monopóliumok útján keletkező járadékot ekkor még transzfernek nevezi (Tullock 1967).

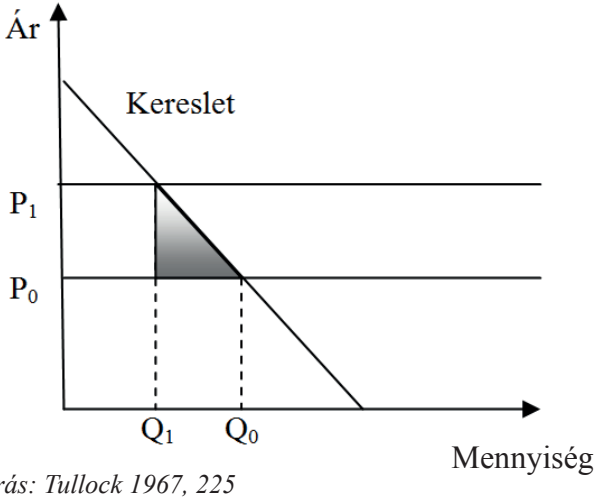
Buchanan (1980) cikkében a járadék az erőforrás tulajdonosának fizetett jövedelem azon része, amely meghaladja ezen erőforrás alternatív területen történő felhasználásáért kapható jövedelmet.

Tollison (1982) továbbmegy, megmagyarázza a kapcsolatot a járadékvadászat és a profitvadászat között. Profitvadászat esetén a járadék természetes úton keletkezik, és a verseny során erodálódik. A mesterséges módon létrejött járadék utáni hajsza a járadékvadászat (Tollison 1982).

A profithajsza és a járadékvadászat összevetése megjelenik North et al. (2006) tanulmányában is. A szabad hozzáférésű társadalmi rendben a profithajsza van jelen, mivel a szervezeti formákhoz való szabad hozzáférés miatt a verseny eloszlatja a keletkező járadékokat, a piacot a hatékony eredmény felé tereli. Így lehetővé válik a tartós növekedés. A korlátozott hozzáférésű társadalmi rend inherensen generál járadékot azáltal, hogy az állam privilégiumokat ad, amelyekhez csak az uralkodó elit férhet hozzá.

A járadékvadászatból eredő társadalmi költségek

A járadékvadász tevékenység lényege, hogy a szereplők egy már létező jövedelemért folytatott versenybe fektetnek be, ahelyett, hogy új értéket létrehozó, termelő tevékenységbe invesztálnának (Congleton et al. 2008). A társadalom számára ez költséggel jár, aminek bemutatásához Tullock részben Harberger professzor módszerét,[15] részben a parciális elemzés kereteit használta.



Forrás: Tullock 1967, 225

1. ábra A járadékvadászat jóléti vesztesége

15 A Tullock által használt tanulmány a monopólium jóléti költségeinek elemzéséhez: Harberger, A. C. 1959. Using the Resources at Hand More Effectively. American *Economic Review* 49:134-146.

A termék ára P_0, ha nincs vám vagy adó. Ha van, akkor az ár P_1 –re nő. Tegyük fel, hogy a határköltség konstans. Az árnövekedés csökkenti a fogyasztói többletet a bevonalkázott háromszög és a mellette lévő négyszög területével. A háromszög holtteher-veszteség, viszont a mellette lévő négyszög területe a társadalom számára nem jelentene veszteséget, hiszen az csak jövedelemátcsoportosítás a társadalom egyik csoportjától a másikhoz. Tullock azonban rámutat arra, hogy e jövedelemtranszfer érdekében vagy ellenében végzett tevékenység (például monopólium létrehozására tett kísérlet) hatalmas erőforrásokat emészthet fel, amik a társadalom számára elvesznek, mivel nem hoznak létre új, értékes termékeket és szolgáltatásokat. Így a társadalom nemcsak a háromszög, hanem akár a négyszög egész területével is szegényebb lehet (Tullock 1967).

Járadékvadászat a fejlődő országokban

A járadékszerzés teóriája a közgazdaságtan olyan területein alkalmazható, ahol lehetőség van arra, hogy a gazdasági szereplők valamilyen alternatív költségen felüli többletjövedelmet harcoljanak ki, és versengjenek ezért, miközben e tevékenységük erőforrásokat emészt fel. (Congleton et al. 2008). A gazdasági szereplők gyakran érdekcsoportokat alkotnak, hogy ezt megtehessék. Olson (1982) szerint ezen érdekcsoportok által elért belépési korlát, monopoljog vagy vám jóléti veszteséget okoz. Emellett azért is akadályozzák a gazdasági növekedést, mert arra törekednek, hogy konzerválják a gazdasági szerkezetet, így a gazdaság nem tud rugalmasan reagálni a változásokra. A fejlődő országokban az érdekcsoportokat nem a fejlett országokra jellemző üzleti vagy munkavállalói lobbik jelentik, hanem az uralkodó elit, amely szerepet játszik a politikai instabilitás kialakulásában, a tulajdonjog állandó átrendezésében, az erőforrásátok kedvezőtlen hatásainak felerősítésében és a nemzetközi segélyek kedvezőtlen felhasználásában.

A politikai instabilitás hatása

A politikai instabilitás mérésére szolgáló mutatószámok azt próbálják megragadni, hogy mennyire esélyes a jelenlegi rezsim bukása egy országban.

Mbaku és Paul (1989) a fekete-afrikai országokban vizsgálták az instabilitást meghatározó tényezőket, és azt tapasztalták, hogy a járadékvadászat igen jelentős szerepet játszik a politikai instabilitás

kialakulásában. Kimenyi és Mbaku (1993) szerint a fejlődő országokban a három legjelentősebb érdekcsoport a farmerek, a városlakók és a katonai erők. A politikusok pedig azok a „brókerek", akik az érdekcsoportok között átcsoportosítják a vagyont. A feladatuk az, hogy kikényszerítsék a stabil politikai egyensúlyt biztosító jövedelemelosztási szabályt, ezt nevezik a szerzők járadékvadász egyensúlynak. Ha a politikusok maximalizálni akarják a hivatalban eltöltött idejüket, akkor a csoportok relatív erejét figyelembe véve kell kiegyensúlyozniuk a transzferek elosztását a különböző érdekcsoportok között (Kimenyi – Mbaku 1993). A városlakók, akik a kis- és nagykereskedelemben, a szolgáltató- és az ipari szektorban dolgoznak, viszonylag kis mértékben járulnak hozzá a nemzeti jövedelemhez, de tanultak és jól szervezettek, így megvan arra a képességük és lehetőségük, hogy destabilizálják a kormányt. A katonaság szintén fontos érdekcsoport a járadékért folyó versenyben, mivel ezekben az országokban a járadékszerzés gyakran jár erőszakkal (Kimenyi – Mbaku 1993). Az erőszakos tevékenységekhez olyan erőforrásokat használnak fel, amiket a termelésre is lehetne fordítani. Így a politikai instabilitás és a járadékszerző tevékenység egymással összefonódva gátolja az afrikai kontinens országait a fejlődésben.

A tulajdonjog szerepe

A fejlődő országokban a kormányzat általában nagymértékben beavatkozik a gazdaságba. A beavatkozás gyakori célpontját jelenti a tulajdonjogok átrendezése, ami lehetővé teszi a szabályozók számára, hogy jövedelmet vonjanak el egy csoporttól és azt egy másikhoz csoportosítsák át (Kimenyi és Mbaku 1993). Murphy et. al. 1993-as tanulmányukban megállapítják, hogy a járadékvadászat bizonytalanná teheti a tulajdont, és a közgazdászok már Adam Smith óta egyetértenek abban, hogy a tulajdonjog gyenge védelme visszafogja a gazdasági növekedést. A járadékszerzésre való törekvés két okból is költséges lehet a növekedésre nézve: a járadékvadászat növekvő hozadéka miatt a járadék utáni hajsza vonzóbb lehet a termelő tevékenységnél, és az innovatív tevékenységek akadályozása miatt.

Erőforrásátok

Valóban átok ül a könnyen kapott gazdagságon? – kérdezik Sachs és Warner 1997-es tanulmányukban (Sachs és Warner 1997, 3). A szerzőpáros 1970-től

1990-ig vizsgálta a természetes erőforrás-alapú export[16] GDP-hez viszonyított aránya és az országok éves növekedési rátája közötti összefüggést 95 fejlődő országra vonatkozóan. Ezek jelentős része fekete-afrikai ország. A szerzők megállapították, hogy azok az országok, amelyek a kezdeti periódusban magas arányú erőforrás-alapú exporttal rendelkeztek, kisebb mértékben növekedtek az azt követő húsz évben. A jelenséget többféleképpen magyarázták.

A politikai gazdaságtani megközelítés szerint a természetes erőforrások kitermelése magas járadékokat hoz létre, amelyek nagy része a kormányzathoz jut. Olson (1982) szerint az innovációt akadályozzák a jelentős befolyással rendelkező érdekcsoportok, mivel a könnyen adóztatható természeti erőforrásokból származó jövedelmeket képesek megszerezni a kormánytól. Így a kormányzat nem fektet be a növekedést elősegítő közjavakba. A kormányzat által ellenőrzött járadékokat beruházás helyett fogyasztásra használják fel, vagy ha befektetik, akkor alacsony hozammal. Azonban ezek a gazdaságok nem feltétlenül nőnek lassabban, mint az erőforrásban szegény országok, tehát Sachs és Warner szerint a kisebb növekedés mögött több van, mint a pazarló politika.

Gylfason (2001) négy fő csatornát állapít meg, amelyen keresztül a bőséges erőforrások hatással vannak a gazdasági növekedésre. Az egyik a termelők járadékszerző tevékenységre való hajlama, mert elősegíti a korrupciót, ami eltorzítja az erőforrás-allokációt, csökkenti a gazdasági hatékonyságot és a társadalmi egyenlőséget.

Nemzetközi segélyek

A fejlődő országok nagy részében a külföldről érkező támogatás jelentős forrása a bevételeknek. Sok tanulmány kutatja, hogy miért nem egyértelműen pozitív a segély hatása a fejlődő gazdaságokra. Svensson (1999) egy játékelméleti modellel ad magyarázatot. A külföldi segély a kormány konstans jövedelmén felüli rész, egy folyó jövedelem, amelynek megszerzéséért a különböző társadalmi csoportok versenyeznek. Minél nagyobb a kormányzati büdzsé, annál intenzívebb a verseny. Ha néhány társadalmi csoport jelentős befolyással rendelkezik, a segély magasabb korrupcióval jár együtt. Ezek a jól szervezett érdekcsoportok a kormányzati bevételek nagy hányadára képesek szert tenni azáltal, hogy valamilyen újraelosztó politikát harcolnak ki. Jellemző, hogy a külföldről kapott támogatást nem közjavakra és az

16 Az export összetevői a mezőgazdasági termékek, az ásványi anyagok és az üzemanyagok (Sachs és Warner 1997).

általános jólét növelésére használják fel. Ezt enyhíti, ha a segélyt nyújtó ország kötelező érvényű politikai kötelezettségvállaláshoz köti a segélyt (Svensson 1999). A segély egyrészt segít elérni a politikai stabilitást, mert gazdasági visszaesés idején a külföldről kapott segéllyel ki lehet egészíteni azt a jövedelmet, ami a rosszul szervezett, kihagyott csoportoktól érkezik. Másrészt növelheti a versenyt, illetve csalásra adhat lehetőséget, mivel a több információval rendelkező csoport előnyére változtathatja meg a kialakult elosztási megállapodást. Ez pedig okot adhat a katonai beavatkozásra, és a hatalmon lévő rezsim leváltására, ami a politikai instabilitáson keresztül visszafogja a gazdasági növekedést (Kimenyi és Mbaku 1993).

Következtetések

A járadékszerzés során a gazdasági szereplők valamilyen alternatív költségen felüli többletjövedelem érdekében hatást gyakorolnak a kormányra, amely mesterséges úton létrehozza ezt a többletjövedelmet. Az így megteremtett járadékért való versengés erőforrásokat emészt fel. A tanulmány a politikai instabilitás, a tulajdonjog gyenge védelme, az erőforrásátok és a befolyó nemzetközi segélyek esetén vizsgálja a járadékért folytatott verseny következményeit a gazdasági növekedésre, miközben felvázolja a legfontosabb érdekcsoportokat és a járadék fő forrásait. A feldolgozott irodalom alapján azt a következtetést lehet levonni, hogy a járadékvadászat kedvezőtlenül befolyásolja a fejlődő országok növekedési lehetőségeit. Ennek fő oka a domináns elosztási koalíciók erős befolyása az államra, amely a relatív alkuerők alapján próbálja kiegyensúlyozni a jövedelmek átcsoportosítását az érdekcsoportok között. A folyamatban nyertes és vesztes csoportok keletkeznek, ami instabil politikai és tulajdonviszonyokat, valamint a kívülről jövő transzfer nem megfelelő felhasználását segítheti elő.

Hivatkozásjegyzék

Buchanan, J. M. 1980. Rent Seeking and Profit Seeking. in: Buchanan, J. M. and R. Tollison and G. Tullock eds. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society.* College Station, Texas: Texas A and M University Press: 3-15.

Congleton, R. D. and A. I. Hillman and K. A. Konrad. 2008. Forty Years of Research on Rent Seeking: An Overview. in: Congleton, R. C. – A. I. Hillman and K. A. Konrad eds. *40 Years of Research on Rent Seeking 2. Applications:*

Rent Seeking in Practice. Springer, Berlin: 1-61.
Gylfason, Thorvaldur. 2001. Natural resources, education, and economic development. *European Economic Review* 45:847-859.
Kimenyi, M. S. and J. M. Mbaku. 1993. Rent-Seeking and Institutional Stability in Developing Countries. *Public Choice* 77(2):385-405.
Krueger, A. O. 1974. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *The American Economic Review* 64(3):291-303.
Lőrincz László. 2007. A járadékszerzés elmélete. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás* 2(1):105-125.
Mbaku, J. M. and C. Paul. 1989. Political Instability in Africa: A Rent-Seeking Approach. *Public Choice* 63(1):63-72.
Mueller, D. C. 2003. *Public Choice III.* Cambridge University Press: 333-358.
Murphy, K. M. and A. Shleifer and R. W. Vishny. 1993. Why is Rent-Seeking So Costly to Growth? *The American Economic Review* 83(2):409-414.
North, D. C. and J. J. Wallis and B. R. Weingast. 2006. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. *NBER Working Paper* No. 12795.
Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press, Cambridge.
Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities.* Yale University Press, New Haven and London.
Sachs, J. D. and A. M. Warner. 1997. *Natural Resource Abundance and Economic Growth.* Center for International Development and Harvard Institute for International Development. Harvard University, Cambridge.
Svensson, Jacob. 1999. Foreign aid and rent-seeking. *Journal of International Economics* 51:437-461.
Tollison, R. D. 1982. Rent-seeking: a survey. *Kyklos* 35(4):575-672.
Tullock, Gordon. 1967. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal* 5(3):224-232.

A SZELLEMI TULAJDON TRANSZFERÁRAZÁSI KÉRDÉSEI

Erdős Rita
Budapesti Corvinus Egyetem,
Budapest, Magyarország

Absztrakt

Napjainkban a szellemi javakat említhetjük a vállalatok szűkös erőforrásai közül a legfontosabbnak. A gazdálkodó szervezetek vállalatcsoportok tagjaiként működnek, így ezek az eszközök is megjelennek a kapcsolt felek közötti tranzakciókban. Speciális tulajdonságokkal rendelkeznek, így a hagyományos transzferár képzési módszerek csak módosításokkal vagy egyáltalán nem alkalmazhatók. Értékelésük nehézségét elsősorban az adja, hogy nincs egységesen elfogadott definíciójuk, nincs transzparens és aktív piacuk. Sokszor meg sem jelennek a pénzügyi beszámolóban, így egyedi értékelési, transzferárazási módszerekre van szükség. A cikk a magyar transzferár szabályozás szellemi tulajdonnal kapcsolatos hiányosságaira hívja fel a figyelmet, illetve javaslatokat fogalmaz meg annak kiegészítésére vonatkozóan.

Kulcsszavak: transzferár, szellemi tulajdon, értékelés, szokásos piaci ár

1. Bevezetés

Napjaink gazdálkodó egységei vállalatcsoportok tagjaiként folytatják határokon átnyúló tevékenységüket. Csoportszintű haszonmaximalizáló stratégiát követve a jövedelmet oda csoportosítják, ahol az adómérték a legalacsonyabb. Mivel vállalatcsoportok tagjai egyre több kapcsolt tranzakciót kötnek, a transzferárazás szerepe és a vele járó problémák jelentősége is folyamatosan növekszik.

Az immateriális javak napjaink vállalatainak életében egyre nagyobb szerepet töltenek be, ezek adhatják versenyképességük alapját és gyakran a vállalat legértékesebb eszközei közé tartoznak. (Johnson 2006) A szellemi tulajdonnal kapcsolatos tranzakciókat két nagy csoportba sorolhatjuk. Előfordulnak egyszeri adás-vételek, ilyenkor az eszköz tulajdonjoga kerül át egyik féltől a másikhoz, ennél gyakoribb az, amikor az eszköz használatáért jogdíjat fizet a használó a tulajdonosnak, vagy az eszköz kifejlesztőjének.

Az OECD illetve a magyar transzferár előírások által meghatározott transzferár képzési módszerek alkalmazása viszonylag egyszerű a kézzel fogható eszközöket érintő tranzakciókban. Amikor azonban immateriális eszköz vagy szellemi tulajdon átadása (is) történik, a speciális tulajdonságokból adódóan a módszerek különleges kezelésére és értelmezésére van szükség. A szellemi tulajdon transzferárazása nem csupán adózási és döntéshozatali vagy teljesítménymméréssel kapcsolatos kérdés, hanem elsősorban értékelési probléma, ami alapjaiban határozza meg a vállalati teljesítményt, adókötelezettséget, jövedelmet.

A cikk következő részeiben elsőként a szellemi tulajdon jellemzőinek összefoglalására, majd a vizsgált javak definiálására kerül sor. Az elemzés második felében azon értékelési és árazási módszereket vizsgálom, melyekkel a szellemi tulajdon értéke megállapítható. A cikk a transzferár szabályozás módosítására adott javaslatokkal, összegzéssel zárul.

2. Elemzés

2.1. A Szellemi Tulajdon Speciális Jellemzői

A szellemi tulajdon transzferárazási problémáinak gyökerét az adja, hogy nincs egy egységesen elfogadott definíció az érintett eszközökre (Wehnert 2010), illetve nincs aktív, transzparens piacuk. Különböző jogrendszerekben másként definiálják és kezelik őket. A következő fejezetben ismertetem azokat a speciális tulajdonságokat, melyek a nehézséget okozzák.

Legfontosabb jellemzőjük, hogy egyediek, tehát értékelni is egyedileg, speciálisan kell őket. Fizikai megjelenés nélküli eszközök, ennek ellenére léteznek, és növelik a vállalatok értékét. Hosszú távon szolgálják a vállalkozásokat, a kifejlesztésükkel kapcsolatos költségek és a belőlük származó hasznok mind időben, mind értékben jelentősen eltérhetnek egymástól. Járhatnak rendkívül magas vagy egészen alacsony kezdeti költséggel, és a várható megtérülés akár évekig, évtizedekig is elhúzódhat. Élettartamuk egyes szakaszaiban nagyon eltérő értékkel rendelkezhetnek.

A szellemi tulajdon a közjavak egyes tulajdonságait is magán viseli (Andrews és Serres, 2012), vagyis többen is használhatják anélkül, hogy ezzel értéke, hasznossága vagy egyedisége csökkenne, sérülne. Az egyéb eszközökhöz hasonlítva kevésbé felügyelhetőek, így a használatból nem lehet teljesen kizárni az arra nem jogosultakat (know-how terjedése a munkaerő áramlásával). Így felettük a kontrol sem gyakorolható kizárólagosan, a hasznokból sem csak a tulajdonos fog részesülni. (Andrews és Serres 2012)

Nem mindig teljesül az eszközök egyedi azonosíthatósága, sokszor csak más eszközökkel közösen értékelhetőek. Bizonyos eszközök forgalomképesek és szabályozott piacuk van (szoftverek), ám sok esetben ezek vállalaton belül kifejlesztettek, és nem átruházhatóak (know-how) más eszköz átadása nélkül (gyártási technológia), illetve a vállalkozás működésének zavartalansága mellett, tehát az önálló forgalomképesség nem mindig érvényesül.

A szellemi tulajdon a vállalatok legkockázatosabb eszközei lehetnek.

A kockázatosság mértéke függ attól, mennyire standardizált a kifejlesztés menete, illetve, hogy mekkora a közvetlen élőmunka aránya a fejlesztésben. (Hunter et. al. 2005)

2.2. A Szellemi Tulajdon Meghatározása

A számvitelről szóló 2000. évi C. törvény azt a definíciót határozza meg, melyet a magyar számviteli szabályozásban és gyakorlatban alkalmazni kell. Mivel a társasági adó törvény külön meghatározást nem ad, ezért ezt kell kiinduló pontnak tekinteni. A számviteli törvény által meghatározott definíció úgy gondolom, nagyon korlátozó, taxatíve felsorolja, mely eszközök tekinthetők immateriális eszköznek, azokkal a javakkal azonban sem a definíció, sem a törvény egyéb része nem foglalkozik, amelyek a vállalatnál keletkeznek, megfoghatatlanok, jelentős értéket képviselnek a vállalkozás életében, de a mérlegben nem kell megjeleníteni őket (know-how, kapcsolatok értéke, szellemi tőke, humán tőke).

Transzferárazás szempontjából ennél szélesebb definícióra van szükség, hiszen olyan javak átadására is sor kerülhet, melyek nincsenek a fenti felsorolásban, azonban jelentős értékkel bírnak mind az átadó mind az átvevő számára.

A nemzetközi számviteli standardok közül az *IAS 38* foglalkozik az immateriális javak megjelenítési és értékelési szabályaival, mely szerint az „*immateriális eszközök fizikai megjelenés nélküli*, *azonosítható*, *nem-monetáris"* eszközök (IAS 38, 8. Bek.). Ezt a definíciót elemezve is arra jutunk, hogy nem minden eszköz tartozik bele, amely értéket képvisel egy vállalatnál.

A magyar transzferár szabályok nem adnak külön meghatározást a szellemi tulajdonra, így a mögöttes szabályt az OECD által megfogalmazott iránymutatásokat[17] kell áttekinteni. Az Irányelvek szerint immateriális javaknak olyan ipari javak használati jogát kell tekinteni, mint a szabadalmak, védjegyek, kereskedelmi nevek, tervek vagy modellek. Ide sorolandók az

17 OECD: Transzferár Irányelvek a Multinacionális Vállalkozások és az Adóhatóságok Számára (2010). (továbbiakban: Irányelvek)

irodalmi, művészeti vagyoni jogok, valamint a know-how és a kereskedelmi titok is. Az Irányelvek kimondják azt is, hogy ezek a javak értékkel bírnak a vállalkozások számára, annak ellenére, hogy esetenként a beszámolóban nem szerepelnek. Smith és Parr (1989) is kiemeli azon eszközöket értékelésének fontosságát, melyek nem szerepelnek a vállalkozás mérlegében, mert sokszor nagyobb értéket képviselnek ezek, mint az egyéb eszközök összességében.

A továbbiakban tehát transzferárazás szempontjából szellemi tulajdonnak tekintek minden olyan eszközt, melyet a fenti definíciók valamelyike említ. Tehát nemcsak a beszámolóban megjelenő eszközökre, hanem a mérlegen kívüli, de a vállalatnál jelentős értékkel bíró külső vagy belső keletkezésű szellemi tulajdonra is alkalmazni kell a transzferár szabályokat, átadásukkor meg kell tudni határozni szokásos piaci árukat.

2.3. **A Szokásos Piaci Ár Megállapításának Módszerei**

Az OECD a szokásos piaci ár elvét tekinti a transzferárazás alapelvének. Eszerint a kapcsolt vállalkozások közötti transzferárat úgy kell megállapítani, mintha az ügylet független felek között történt volna. Az Irányelvek, valamint a magyar társasági adó törvény által nevesített módszerek (összehasonlító árak módszere, viszonteladási árak módszere, költség és jövedelem módszer, ügyleti nettó nyereségen alapuló módszer, nyereségmegosztásos módszer) alkalmazása számos nehézségbe ütközik, amikor a szellemi tulajdonra próbáljuk alkalmazni őket.

Az összehasonlító árak módszerénél alapvető probléma, hogy az eszközök egyediségéből adódóan nem találunk olyan piaci tranzakciót, melyben éppen ugyanilyen eszköz kerülne átadásra. A viszonteladási árak módszere csak akkor alkalmazható és értelmezhető a vizsgált javakra, ha az eszköz al-licenszbe adása megtörténik. (OECD 2010). Az egyediségből adódóan nem kezelhetjük ezeket az eszközöket úgy, mint más tárgyiasult javakat. Bizonyos ritka esetekben esetleg alkalmazhatók a fenti módszerek, azonban úgy gondolom, hogy a szabályozás legfőbb hiányossága, hogy nem fordít figyelmet a vizsgált javak speciális értékelési lehetőségeire.

A következőkben azokat az értékelési eljárásokat tekintem át, melyek

a transzferár szabályozásban nem szerepelnek, gyakorlati szempontból azonban kiemelt szerepet játszanak az értékelés és a szokásos piaci ár megállapításakor.

Smith és Parr (1989) könyvükben a módszereket három fő csoportra osztják, a jövedelem, a piac és a költség alapú megközelítésre.

A *költség alapú értékelési eljárások* legfontosabb kérdése, hogy milyen költségszintet tekintünk az értékelés alapjául. Ha bekerülési értéken, vagy beszerzési költségen értékelünk, akkor az előállítás során felmerült összes költség jelenbeli értékét kell figyelembe venni a szellemi termék értékének meghatározásakor. Az újraelőállítási költségre alapozott értékelés problémája, hogy az értékelt, illetve pótolt jószág hasznos élettartama már csökkent a használat során, így az avulást is kezelni kell. (Smith és Parr 1989) A gyakorlatban a költség alapú értékelési eljárások nagyon ritkán használatosak, hiszen a szellemi tulajdon előállítási költsége jelentősen eltérhet az azok által a vállalat számára nyújtott értéktől.

A *piac alapú megközelítésbe* olyan eljárások tartoznak, melyek során a fizetendő jogdíj a hasonló tranzakciókkal való közvetlen összehasonlításra alapozva határozható meg. Két fontos eljárást nevezhetünk meg: az összehasonlítható piaci érték módszert és az összehasonlítható jogdíj módszert. Az összehasonlítható piaci érték módszer során a szellemi tulajdon értékét hasonló eszközök független vállalatok közötti összehasonlítható tranzakciókban használt ára alapján határozzák meg. Ezzel szemben az összehasonlítható jogdíj módszerben az eszközök értéke a hasonló szellemi tulajdon független felek közötti licenc-szerződésekben meghatározott jogdíjára alapozva számítható. A piaci alapú módszerek alkalmazásának nehézsége, hogy az elemzéshez mindenképpen szükség van az eszköz aktív és nyilvános piacára, illetve a független felek között létrejött hasonló szellemi tulajdonra vonatkozó ügyletekre. (Smith és Parr 1989)

A *jövedelem alapú megközelítés* szerint a szellemi tulajdon értékét a tulajdonlásból származó jövőben várható cash flow jelenértéke alapján határozzuk meg. A jövőbeni hasznok jelentkezhetnek jövedelem formájában (szellemi tulajdon licence esetén), szolgáltatások formájában (termék előállítás gépsoron), használat formájában (lakóingatlanok használata)

vagy élvezet, öröm formájában (ékszerek esetén). Gazdasági egységeknél jellemzően a jövedelem mérésével kell foglalkozni. Meg kell állapítani, hogy mekkora jövedelmek és költségek jelentkeznek a jövőben a szellemi javak tulajdonlásából, használatából adódóan. Szükség van egy megfelelő diszkontrátára és ismerni kell a javak hasznos élettartamát. (Smith és Parr 1989) Ez az időszak jellemzően megegyezik a jogi védettség időtartamával. A jövedelem alapú módszereken belül a következőket különböztethetjük meg:

A diszkontált cash flow modell a jövőbeni pénzáramlásokra alapozva határozza meg a szellemi tulajdon jelenbeli értékét. A módszer célja, hogy olyan pénzáramokkal számoljon, melyeket független felek is elfogadnak vagy elfogadnának, ezzel biztosítva a szokásos piaci ár elvének való megfelelést.

A jövőben elvárt jogdíj módszer olyan jogdíjat határoz meg, mely szokásos piaci körülmények között elérhető, ha a szellemi termék egy független, harmadik fél tulajdonában lenne, és a termék tényleges tulajdonosának adná azt licencbe. Az eljárás alkalmazásakor figyelembe kell venni az iparágban használatos és elfogadott jogdíjak nagyságát, fel kell deríteni, hogy létezik-e már hasonló licenc megállapodás. Meg kell becsülni a szellemi termék jövedelmezőségét, illetve összehasonlító elemzést kell végezni a versenytársakkal (például márkaérték megállapításakor). A felszámított jogdíj a jövőben becsült éves forgalom alapján határozható meg. A jogdíjból származó jövőbeni éves bruttó bevételt csökkenteni kell a hozzá kapcsolható költségekkel ahhoz, hogy a nettó jövedelemhez jussunk. Az előző módszerhez képest megbízhatóbb, a szokásos piaci ár elvének jobban megfelelő metódus ez, hiszen az előző modellel ellentétben nem veszi figyelembe a vállalatspecifikus pénzáramokat.

A tényleges jogdíj módszer nagyon hasonló az előbb ismertetetthez, de ebben a módszerben a jogdíjhoz kapcsolódó bevételek és a ráfordítandó költségek a létező licenc megállapodásokon alapulnak, ami talán pontosabb eredményt ad a jövőbeli becsült adatoknál. (Smith és Parr 1989) Ennek alkalmazása nagyon ritka esetben, csak akkor alkalmazható, ha valóban léteznek már összehasonlítható ügyletek.

3. Összegzés

A szellemi tulajdon speciális tulajdonságaiból eredően úgy gondolom, hogy a magyar, illetve az OECD transzferár szabályok által nevesített módszerek nem alkalmazhatók bizonyossággal a szokásos piaci ár megállapítására. Értékük bizonytalan, jellegük speciális, így az egyéb eszközöktől elkülönítetten, más módszerekkel kell értékelni őket. Ez a gyakorlatban sok esetben meg is valósul, a szabályozás azonban nem mutat iránymutatást hozzá. Borkowski (2001) kutatásában is megállapította, hogy az általa vizsgált vállalatok 25 százaléka olyan módszert használ a szellemi tulajdon transzferárazására, melyet az OECD nem nevesít. Úgy gondolom, hogy a gyakorlatot követve, a nevesített módszereket ki kellene egészíteni a fentiekkel, ezzel megkönnyítve a vállalkozások értékelési feladatát. Cikkemben a szellemi tulajdon specialitásainak és különleges tulajdonságainak bemutatása után olyan eljárásokkal foglalkoztam, melyek a vizsgált eszközök értékelését lehetővé teszik. Mind a jövedelem, mind a piac (jogdíj) alapú módszerekkel pontosabb és valósabb érték állapítható meg a szokásos piaci árra a jelenleg nevesített módszereknél, így ezek a modellek alkalmasak lehetnének a szabályozás fejlesztésére.

Referenciák

Andrews, Dan and Serres, de Alian. 2012. “Intangible Assets, Resource Allocation and Growth: A Framework for Analysis”, OECD Economics Department Working Papers, No. 989, OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/5k92s63w14wb-en

Borkowski, Susan C. 2001. Transfer Pricing of Intangible Property Harmony and Discord Across Five Countries. The International Journal of Accounting. 36: 349-374.

Choi, Yoon K. and Day, Theodore E. 1997. „Transfer pricing, incentive compensation and tax avoidance in a multi-divisional firm” Review of Quantitative Finance and Accounting 11 (1998): 139-164.

Hunter, L. C. and Webster, Elisabeth and Wyatt, Anne. 2005. Measuring Intangible Investment. Working Paper. Intellectual Property Research Institute of Australia.

Johnson, Nicole B. 2006. „Divisional performance measurement and transfer pricing for intangible assets” Review of Accounting Studies 11 (2-3): 339-365.

OECD. 2010. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.* OECD Publishing.

Smith, Gordon V. and Parr Russell L. 1989. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. New York: Wiley.

Wehnert, Oliver. 2010. Authorities get serious about intangibles. International Tax Review. Dec 2010: 5-9.

DIGITÁLIS TANÚSÍTVÁNY KIOSZTÁSI MODELLJÉNEK ELEMZÉSE KÜLÖNBÖZŐ REGISZTRÁCIÓS FELTÉTELEK MENTÉN

Erdősi Péter Máté
NKE Közigazgatás-tudományi Doktori Iskola egyéni PHD hallgató, Budapest, Magyarország

Absztrakt

Digitális tanúsítványt személyesen odaadni egy-egy ember számára nem probléma, azonban ezek nagy tömegű kiosztása már felvethet kérdéseket. A teljesen elektronikusan intézhető közszolgáltatások végzése (e-közigazgatás) feltételezi az elektronikus hitelesség fennállását is, aminek jogi eszköze a digitális tanúsítványon alapuló fejlett digitális aláírás. Ebből adódóan mind a köztisztviselőnek, mind az ügyfélnek rendelkeznie kell elektronikus aláírási képességekkel. A megválaszolni kívánt kérdés az, hogy milyen paraméterek mentén lehetséges nagy tömegű (ezrestől a milliósig) terjedő számosságú embercsoport ellátása digitális tanúsítványokkal. A cikkben felvázolok egy egyszerűsített modellt a tanúsítványok kibocsátására, ezt követően meghatározom a mérni kívánt mutatókat, majd elemzem a mutatók értékeinek változásait egy logaritmikus értelmezési skálán.

Kulcsszavak: köztisztviselői digitális aláírás, elektronikus kiadmányozás, tömeges tanúsítvány-kiosztás, regisztrációs hatékonyság

Bevezetés

Az e-kormányzat alapvető szolgáltatásait a CLBPS (Common List of Basic Public Services, alapvető közszolgáltatások listája) meghatározta. Ehhez definiáltak öt végrehajtási szintet, mely a folyamatok elektronizálódásával kapcsolatosan fogalmaz meg egyre erősebb követelményeket. Míg az 1. szinten elegendő információk elektronikus hozzáférhetőségét biztosítani, addig a 4. szinten minden lépést elektronikusan kell elvégezni, az ügyfél információ-közlésétől az ügyintéző kiadmányozásán keresztül az elektronikus fizetésig. Ettől egy magasabb szint létezik, amikor proaktív személyre szabott az elektronikus ügyintézés – például egy 3D avatar segítségével (Tózsa 2013).
A közigazgatási folyamatok azonban csak hiteles, ellenőrzött információkat használhatnak fel, akár papír alapon, akár elektronikusan történik az ügyintézés. Ehhez ma már nélkülözhetetlennek látszik az elektronikus hitelesség, az elektronikus írásbeliség és elektronikus teljes bizonyító erő, melyet különböző elektronikus aláírások segítségével lehet megvalósítani. Az elektronikus aláírások készítéséhez megfelelően biztonságos kriptográfiai módszerek szükségesek, melyek (Muha 2008) IT biztonsági rendszertanában védendő elemként szerepelnek – a biztonság az elektronikus aláírási rendszerek kulcsfontosságú tényezője.
Az elektronikus aláírásról szóló 2001. évi XXXV. törvény (EAT.) három aláírás-típust definiál:

- normál elektronikus aláírás,
- fokozott biztonságú elektronikus aláírás, és
- minősített elektronikus aláírás.

A minősített aláírások kiemelt jelentőségűek, mert egyrészről a jogalkotó teljes bizonyító erőt, másrészről elfogadási kötelezettséget rendel hozzájuk. Azonban szigorú feltételeket is szab az ilyen aláírások készítési eljárásához:

> „EAT. 2. § 17. Minősített elektronikus aláírás: olyan - fokozott biztonságú - elektronikus aláírás, amelyet az aláíró biztonságos aláírás-létrehozó eszközzel hozott létre, és amelynek hitelesítése céljából minősített tanúsítványt bocsátottak ki."

A két feltétel tehát egy eszköz, és egy minősített tanúsítvány megléte, aminek az aláírónál kell lennie az aláírás előtt, annak végrehajtásához. Minősített tanúsítványt pedig csak minősített hitelesítés-szolgáltató bocsáthat ki, regisztrációs folyamatain keresztül. Tömeges elektronikus ügyintézéshez ebből következendően nagy mennyiségben szükséges megfelelő, elektronikus ügyintézéshez felhasználható tanúsítványokat kibocsátani.
A cikk annak a kérdésnek a megválaszolását tűzte ki célul, hogy milyen

hatékonysággal lehetséges minősített tanúsítványokat nagy számosságú ügyfélkör számára kibocsátani. Ehhez egy olyan modellt alkotok meg, mely valós folyamatok adatain alapulva, különböző kiindulási feltételek megfogalmazása mellett lehetővé teszi a hatékonysági mutatók számítását, elemzését, összehasonlítását. A hatékonysági mutatókat két oldalról elemzem, egyrészről a szolgáltató oldaláról, másrészről a felhasználó oldaláról.

A cikk aktualitását az adja, hogy 2013 év végén elkezdte működését a 83/2012. Kormányrendelet 74. § által leírt hitelesítés-szolgáltatás SZEÜSZ, vagyis elindult a Kormányzati Hitelesítés-szolgáltatás[18] Magyarországon. 2013 év végén az alkalmazásban álló magyar köztisztviselők és közalkalmazottak létszáma a költségvetési intézményekben 786 100 a KSH adatai szerint (KSH STATADAT 2.1.34). Egy e-közigazgatásban elektronikus ügyintézéssel kívánatos lenne, hogy minden köztisztviselő foglalkozhasson, aminek előfeltétele az, hogy legyen elektronikus ügyintézésre feljogosító tanúsítványa. Hogyan lehetséges hatékonyan hozzájuttatni a közszolgálati tisztviselőket digitális tanúsítványhoz? A vonatkozó előírások csupán megengedő felsorolást tartalmaznak, ami választási lehetőségeket biztosít. Ebből következik, hogy érdekes lehet megvizsgálni modellezési szinten azt a kérdést, hogy az egyes megoldási lehetőségek milyen hatékonysági tulajdonságokkal rendelkeznek.

Nem volt cél minden egyes tanúsítvány-fajta kibocsátási folyamatait elemezni, és a modell hatókörébe bevonni, ez egy lehetséges továbbfejlesztési irány lehet a jövőben. Továbbá nem volt célom egy teljes információrendszer sikerességi modelljének alkalmazása és nem volt célom az intervallum minden elemére értéket adó függvényt definiálni.

További kutatási célként lehetséges egy ilyen függvénynek (minden bemeneti értékre eredményt adó) kiterjesztett változatát előállítani, illetve célom a modell szofisztikálásával az eredményeket finomítani. A modell és a valóság közötti távolság meghatározásához az európai állampolgári kártyák kiosztási gyakorlatainak (pl. finn, belga, német, osztrák, baszk) regisztrációs tulajdonságait érdemes összehasonlítani. Érdekes lehet megvizsgálni azt is, hogy egy ekkora tömegű tanúsítvány-kibocsátás vajon létrehozná-e azt a releváns társadalmi csoportot (RSG) a SCOT-elmélet vagy szereplő-hálót az ANT-elmélet szerint, melyek az elektronikus aláírás alkalmazását egyöntetűen képzelik el (Nemeslaki 2011).

18 http://hiteles.gov.hu

A regisztrációs folyamat

Rövid leírás

A hitelesítés-szolgáltató a tanúsítványokat csak regisztrált felhasználó számára bocsáthatja ki (EAT. 9. §), más szóval az igénylő adatait ellenőrzi, mielőtt a tanúsítványban feltüntetné azokat. Erre az EAT 12. § adja meg a törvényi felhatalmazást. Attól függően különböztethetők meg az egyes regisztrációs szintek, hogy mennyire erősen győződnek meg az adatok valódiságáról. A regisztrációs szintek definiálásához különösen fontos kérdések a következők:

1. személyes megjelenés kötelező-e vagy lehetséges elektronikusan is regisztrálni,
2. milyen személyes adatok megadása szükséges a regisztrációnál,
3. hol és hogyan ellenőrzik le a megadott adatokat,
4. ki veheti át az elkészült aláírás-létrehozó adatot és tanúsítványt.

#	Regisztrációs szint	Ellenőrzési tevékenység
1.	Fokozott (EAT. előírásaiból következtetett szint)	Az e-mailben beküldött adatokat a szolgáltató közhiteles adatbázisokban leellenőrzi, kiállítja a tanúsítványt és elküldi a megadott e-mail címre. A felhasználónak nem kötelező személyesen megjelenni a szolgáltató előtt.
2.	Közigazgatási (EAT. által lehetővé tett, 78/2010. Korm.R. által definiált szint)	A személyesen megjelent felhasználó által bemutatott igazolvány adatait a regisztrációs tisztviselő szemrevételezéssel és közhiteles adatbázisokban leellenőrzi, aláírásával igazolja az ellenőrzés meglétét, kiállítja a tanúsítványt a felhasználó nevére – álnév használata kizárt és a felhasználó saját kezébe adhatja csak oda.
3.	**Minősített (EAT. által definiált szint)**	**A személyesen megjelent felhasználó által bemutatott igazolvány adatait a regisztrációs tisztviselő közhiteles adatbázisokban leellenőrzi, kiállítja a tanúsítványt a felhasználó nevére vagy álnevére, és a felhasználónak személyesen adhatja át – képviselő általi átvétel is kizárt.**

1. ábra: Regisztrációs szintek

A modell megalkotásában kizárólag a minősített tanúsítványokra vonatkozó regisztrációs folyamat elemeit használom fel.

A vizsgált opciók

A regisztrációs folyamatot elemeire bontva a következő részfolyamatokat lehetséges megkülönböztetni:

1. az igénylés benyújtása
2. benyújtott adatok ellenőrzése
3. az aláírás-létrehozó és ellenőrző adatok legenerálása
4. a tanúsítvány kiállítása

5. a kiállított tanúsítvány és az aláírás-létrehozó adat igénylő általi átvétele

A regisztrációt végző szereplők vonatkozásában a 83/2012. Kormányrendelet a Kormányzati Hitelesítés-szolgáltató számára egyrészről előírja azt, hogy „A tanúsítvány kibocsátásához szükséges regisztrációt természetes személyre a szolgáltató kizárólag a közigazgatás központi humánpolitikai szerve, vagy ha a személy tekintetében az nem illetékes, a hatóság bevonásával végzi.”, másrészről „A szervezeti tanúsítványokkal kapcsolatos regisztrációt és kulcsátadást a hatóság szervezeti és működési szabályzatában kijelölt, vagy a hatóság vezetője által közokiratban meghatalmazott szervezeti egységének bevonásával végzi.”

A fentiek tükrében tehát az egyes részfolyamatok végzésére az alábbi opciók lehetségesek:

#	Folyamatelem	Potenciális lebonyolítók
1.	az igénylés fogadása	REG1 / REG2 / REG3
2.	benyújtott adatok ellenőrzése	REG1 / REG2 / REG3
3.	az aláírás-létrehozó és ellenőrző adatok legenerálása	REG1
4.	a tanúsítvány kiállítása	REG1
5.	a kiállított tanúsítvány és az aláírás-létrehozó adat igénylő általi átvétele	REG1 / REG2 / REG3

2. ábra: Regisztrációs opciók

A modellalkotásban ki fogok térni arra, hogy milyen hatékonyságú lesz a regisztráció akkor, ha a fenti folyamat-elemeket a Szolgáltató (REG1) vagy a HR szervezet (REG2) vagy az Okmányiroda (REG3) végzi. Mindhárom esetben a modell kimenetét befolyásoló fontos feltételezés, hogy hogyan alakul az ügyintézők száma, mennyien képesek foglalkozni egy időben a regisztrációs tevékenységekkel.

A modell elemei

Alapadatok

A modell kimeneteinek számításához meg kell határozni az egyes folyamatelemekre vonatkozó alapadatokat. Az alapadatok meghatározásánál a rendelkezésre állás megváltozásait (pl. üzemszünetek, leállások) nem vettem figyelembe, folyamatos rendelkezésre állást feltételeztem a regisztráció ügyintézési idejében. A modell alapadatait ennek megfelelően így rögzítettem:

#	Folyamatelem	Szükséges időtartam		
		REG1	REG2	REG3
1.	az igénylés befogadása	10 perc	10 perc	10 perc
2.	benyújtott adatok ellenőrzése	5 perc	5 perc	5 perc
3.	az aláírás-létrehozó és ellenőrző adatok legenerálása	5 perc		
4.	a tanúsítvány kiállítása	5 perc		
5.	a kiállított tanúsítvány és az aláírás-létrehozó adat igénylő általi átvétele	10 perc	10 perc	10 perc

3. ábra: Regisztrációs alapadatok

A modell (R.M) leírása

A modellben az eltérő opciók által végzett részfolyamatok időszükségletének alapadatait azonosnak tekintettem és nem tekintettem ennek részeként az igénylő általi további időigényes ráfordításokat (pl. utazás, sorban állás, várakozás). Elviekben lehetséges különböző opciókhoz különböző időtartamok hozzárendelése is. A modell kiszámítja a meghatározott alapadatok alapján a vizsgálandó igénylések számosságához tartozó időszükségletet. Az időt munkanapokban (munkaévekben) határozom meg, 8 órás nettó munkaidőt feltételezve az év 200 munkanapján. A modell úgy tekinti az igényléseket, hogy egyszerre, egy adott időpillanatban megjelennek, nem számol az igénylések esetleges időbeli eloszlásával.
A modell a tanúsítványok és aláírás-létrehozó adatok előállításának végzésére szekvenciális módot feltételez, párhuzamosítást nem enged meg ezekben a lépésekben. Az ügyintézők által végezhető lépések párhuzamosíthatók, azzal a feltételezéssel, hogy a közhiteles adatbázisokban történő ellenőrzéshez szükséges rendelkezésre állást és kapacitást a rendszerek üzemeltetői biztosítják. Az igénylések és az ügyintézők feltételezett számát előre rögzítettem, mégpedig az igénylések számosságát négy szintben (ezer, tízezer, százezer, egymillió), míg a feltételezett ügyintézők számát három szintben (REG1: 5, REG2: 500, REG3: 5.000).
A modellt jelentősen le kellett egyszerűsíteni ahhoz, hogy működőképessé lehessen tenni, több olyan implicit feltételezést be kellett építeni, ami csupán távolról közelíti a valóságot, de a használhatóságot növeli:

- a tanúsítványok kibocsátására szolgáló humán erőforrás a vizsgált esetekben nem változik,
- a tanúsítványok kiállításánál minden igénylőnek meg kell várnia az összes tanúsítvány előállítását, valamint

- az igénylés befogadását a kijelölt szervezetek (REG2, REG3) ügyintézői is el tudják párhuzamosítva végezni.

Az R.M modellnek arra a kérdésre kell választ adnia, hogy milyenek lesznek a regisztrációs folyamatok nettó időszükségletei, a meghatározott opciók választása esetén.

Hatékonysági mérőszámok

Az informatikai projektek sikerességi kritériumai jó kiindulási alapot szolgáltatnak hatékonysági mutatók deriválásához is. Ezt az is alátámasztja, hogy DeLone és McLean a D&M IS Success Model (Delone 2003) leírásában is a sikeresség és a hatékonyság fogalmakat egymás szinonimájaként használja információs rendszerek esetében. A D&M modell három szintű sikerességet és annak mérési koncepcióját definiálja:

1. technológiai sikeresség: az IT rendszerek minősége jellemzi;
2. szemantikai sikeresség: az információ minősége jellemzi;
3. hatékonyság sikeressége: használhatóság, felhasználói elégedettség, személyes hatás, szervezeti hatás jellemzi.

A modell frissítése bevezet új fogalmakat is, legfontosabb a „net benefits", a nettó előnyök mérése – ezt fogom felhasználni én is ebben a modellben a 3. sikerességen túl.

A regisztrációs folyamat előnye az, hogy minden jogosult igénylő a lehető legrövidebb időn belül megkaphassa a tanúsítványát. Ebben a mondatban három mérési lehetőség is benne foglaltatik, ami a sikerességet mérhetővé teszi:

A. jogosult igénylések téves elutasításának a száma nulla,
B. a felhasználók átlagos várakozási időfüggvényének minimum-pontja az igénylések és ügyintézők számának függvényében megfelel az elvárásoknak,
C. minden igénylés feldolgozása befejeződik, a várakozó kérelmek száma nulla.

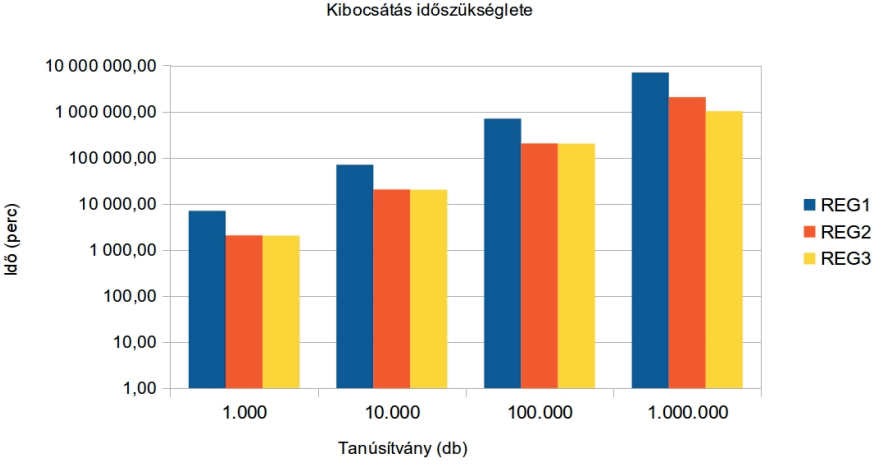
Hatékonyság a szolgáltatói és az igénylői oldalról

A szolgáltató számára a legfontosabb hatékonysági mutató az, hogy milyen rövid idő alatt képes kiállítani az igényelt tanúsítványokat a benyújtástól az átadásig számítva. A párhuzamosítható lépésekben az ügyintézők számától függően fog ez az érték változni. Ha az egyes részfolyamatokat nem a szolgáltató végzi, akkor úgy tekinti, hogy egyszerre kapja meg és adja át

csomagként a bejövő és a kimenő adatokat, eszközöket. A szolgáltatói oldal hatékonyságát az igénylések teljesítéséhez szükséges nettó időtartammal kívánom reprezentálni.
Az igénylő elégedettségét az első találkozás során kapott impulzusok jelentős mértékben befolyásolják. Az igénylésének befogadása, a várakozási idő, és a megkapott tanúsítvány felhasználhatósága mind-mind olyan tényezők, melyek részt vesznek az elégedettség vagy elégedetlenség megjelenésében. A regisztráció hatékonyságát vizsgáló modellben a várakozási idő függ össze legjobban a folyamat nettó időszükségletével, ezt a B. sikeresség-jelző statisztikai paraméter (átlagos várakozási idő) változásai jelzik leginkább, ezért ezt vizsgálom meg az ügyintézők és igénylések számának változása tükrében. Ez lesz a felhasználó-oldali hatékonyság mérőszáma.

Következtetések

A modell eredményeit látva két megállapítás olvasható le a grafikonról a kibocsátás időszükséglete tekintetében:
a) a REG2 és REG3 minden esetben minimum fél nagyságrenddel gyorsabban el tudja végezni ezt a feladatot,
b) az REG3 kapacitásainak látható, kézzelfogható előnyei a REG2 erőforrásaihoz képest csupán 1.000.000 tanúsítvány-nagyságrend körül jelentkeznek.

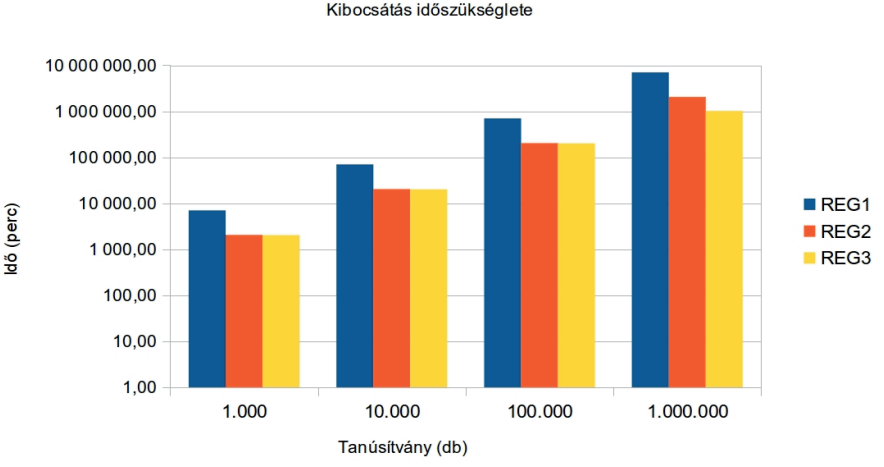


4. ábra: Tömeges tanúsítvány-kibocsátás időszükséglete

A hitelesítés-szolgáltató tehát a kibocsátási hatékonyságot tekintve jól teszi, ha

- bővíti regisztrációs kapacitásait vagy
- bővebb kapacitással rendelkező szervezeteket bíz meg a regisztrációs feladatok elvégzésével.

A felhasználók számára a hatékonyság egyik fő mérőszáma az volt, hogy mennyit kell várniuk az igénylés benyújtásától számítva addig, amíg a tanúsítvánnyal el nem kezdhetnek dolgozni.



5. ábra: Tömeges kibocsátás átlagos várakozási időtartamai

A logaritmikus skálázású grafikonról jól leolvasható, hogy a várakozási idők a hitelesítés-szolgáltatói kibocsátáshoz képest minden esetben meghaladják az egy nagyságrendet, az ügyintézői létszámok pontosan tükröződnek a grafikonon. Kérdés, hogy egy esetleges további párhuzamosítás (a lépések közötti várakozási ciklusok lerövidítése) mekkora további csökkenést képes előidézni. Megjegyzésre kívánkozik, hogy 1.000 perc kicsit több, mint két munkanap, 10.000 perc az majdnem 21 munkanap – ez nagyjából a lélektani felső várakozási időt jelenti (egy hónap). Az ettől magasabb várakozási időszükséglettel rendelkező megoldásokat e-kormányzati viszonylatban is nyugodtan tarthatjuk alkalmazhatatlannak, hivatkozva a Ket. (2004. évi CXL. törvény a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól) 33. paragrafusa által rögzített általános közigazgatási ügyintézési határidőre, amit a cikk írásának időpontjában 21 napban határozott meg a jogalkotó.

Nagyon fontos eredménynek tartom azt, hogy már ez a – korlátos szofisztikáltságú – modell is rávilágított a regisztrációs kapacitások lényegességére. Tömeges tanúsítvány-kibocsátást a fentiek szerint csak olyan kapacitású szervezetek közreműködésével lehetséges hatékonyan

végrehajtani, amelyek képesek az IT sikerkritériumokat a felhasználói elégedettség megfelelő szintjén tartani.

Irodalomjegyzék

Delone, W. H. 2003. The DeLone and McLean model of information systems success: a ten-year update. *Journal of management information systems*, 19(4), pp. 9-30.

Lajos, Muha. 2008. Az informatikai biztonság egy lehetséges rendszertana. *Bolyai Szemle* 17(4), pp. 137-156

István, Tózsa. 2013. Virtual Reality and Public Administration. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, No. 38 E/2013, pp. 202-212

András, Nemeslaki. 2011. Tűz és víz határán a gazdaságinformatikában. *Információs társadalom. Infokommunikáció és E-Business különszám*, XI. évfolyam 1-4. szám, pp. 11-30.

A NŐK VEZETŐVÉ VÁLÁSÁNAK GÁTLÓ ÉS SEGÍTŐ TÉNYEZŐI

GÁBOR ERIKA

Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, Magyarország

Absztrakt

Jelen tanulmány összefoglalja a nők vezető szerephez jutását gátló és segítő tényezők irodalmát.

A bevezetőben példákkal és tényadatokkal illusztrálom a nőkkel szembeni munkaerőpiaci diszkrimináció területeit.

Ezt követően kitérek a nők vezetővé válását akadályozó tényezőkre és a szakirodalomban ezek szemléltetésére használt metaforákra. *Eagly and Carli* szerzőpáros (2007, 70) öt fő akadályt mutatnak be, amelyek a nők vezetővé válását hátráltatják, ezeket fogom részletezni. Az üvegplafon, üvegfal, üvegszikla, valamint a labirintus metaforákat ismertetem, valamint kitérek a nemi sztereotípiákra mint a nemi diszkrimináció alapjára.

Hogyan tudnák a mai vállalatok megkönnyíteni a nők előrejutását? Például a hiedelmek, előítéletek, sztereotípiák feltárásával és azok megváltoztatásával.

Kulcsszavak: nők, vezetés, gender, karrier, nemi diszkrimináció

Bevezetés

A nők aránya vezető pozíciókban számarányukhoz képest alulreprezentált világszerte. „Amerika nagyvállalatainak 2%-át vezeti nő, ugyanez az arány Nagy-Britanniában 5%" (Economist, 2009).

Kanter M. (in Acker, 1990) szerint a szervezetek nem neutrálisak a nemekre vonatkozóan: férfias alapelvek dominálják a hatalmi struktúrákat, úgynevezett *nemi hierarchia* alakult ki. Magáról a munkáról is férfias szerepek, férfias tulajdonságok jutnak eszünkbe. A vezetés egyenesen férfimunka. A nőies szakmákban is megfigyelhető, hogy a vezető pozíciókat férfiak töltik be. „A vezetői pozíció elnyerésére ma Magyarországon egy férfinak kétszer annyi esélye van, mint egy nőnek" – vélekedik az Egyenlő Bánásmód Hatóság[19] képviselője.[20] A férfiaknak előnyük van, több a munkatapasztalatuk, hiszen a gyermeknevelés miatt általában a nőknek esnek ki munkaéveik. Magyarországon egy gyermek születése miatt akár 3 évvel rövidülhet egy nő munkában töltött éveinek száma. Ez Nyugat-Európában sokkal kevesebb. A nők emiatt a vállalati hierarchiában alacsonyabb, adminisztratív jellegű pozíciókat töltenek be, amennyiben bekerülnek felsővezetői pozícióba, ott tokenné válnak – velük fémjelzik a nemi esélyegyenlőséget.

Fontos megfigyelés a nők munkaerőpiaci diszkriminációjával kapcsolatban, hogy „*fizetés*ük *átlaga* jelentősen kevesebb, mint a férfiaké." (Economist, 2009) „Az Egyesült Államokban 2005-ben a teljes munkaidőben foglalkoztatott nők a 81 centet kerestek minden egy dollárra vetítve, amelyet férfiak kerestek meg" (Eagly and Carli, 2007). Ennek nemcsak az az oka, hogy a nők ugyanabban a pozícióban alacsonyabb fizetést kapnak, hanem az is, hogy átlagosan kevesebb órát dolgoznak évente, és a szervezeti hierarchiában alacsonyabb pozíciókat töltenek be. Az Egyenlő Bánásmód Hatósághoz „a munkahelyi előremenetelnél a legtöbb panasz az egyenlő munkáért egyenlő bért elv megsértésével kapcsolatban érkezik."21

A hagyományos családmodell napjainkban virágzik: *a gyereknevelés,* házimunka terhei jórészt a nőkre hárulnak. „Sok nő úgy érzi, hogy választania kell a karrier és a gyereknevelés között. Azok a nők, akik a 20-as éveikben a versenyszférában dolgoznak és érnek el szakmai sikereket, a 30-as éveikben kiesnek ebből a szekérből és később szinte lehetetlenné válik a számukra a

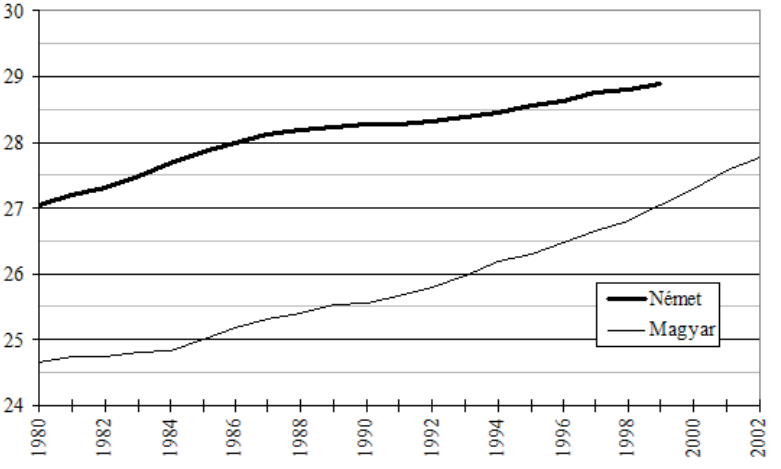
19 Magyarországon az Egyenlő Bánásmód Hatóság foglalkozik a nemi diszkrimináció kérdésével.

20 htt0p://www.vg.hu/kozelet/politika/hianyoljak-a-noi-vezetoket-340172

21 htt0p://www.vg.hu/kozelet/politika/hianyoljak-a-noi-vezetoket-340172

visszatérés" (Economist, 2009). Karrierépítésre a nők számára kevesebb idő áll rendelkezésre, mint a férfiak számára. A gyermekvállalás öröme párosul a karrierért való aggodalommal. A nyugati társadalmakban ezért a gyermekvállalás kora egyre kitolódik. Az alábbi ábrán ezt a trendet ábrázolta *Dr. Vaskovics László* a Családszociológia tantárgy keretében.

Szülő nők átlagos életkora (összes gyermek) Németországban és Magyarországon (1980–2002)



A nők munkaerőpiaci diszkriminációja tény, számadatokkal, megfigyelésekkel alátámasztható. A továbbiakban, a munkaerőpiac egy kisebb szegletével a vezetői pozícióval foglalkozom. Azt mutatom be, hogy vezetői pozícióban a nőkkel szembeni diszkriminációt milyen metaforák írják le. Kitérek arra, hogy vajon miért alakulhatott ki ez a diszkrimináció. Véleményem szerint a nemek sztereotipizálása az egyik legalapvetőbb az okok közül. Végül pedig teszek néhány javaslatot a nemi diszkrimináció eloszlatására.

Akadályok és azok metaforái

Nagy és Primecz (2010, 10) „Nők és férfiak a szervezetben" cikkében a munkaerőpiac nemek szerinti szegregációjának két formáját különbözteti meg: vertikális szegregációt, vagy más néven üvegplafon jelenséget, valamint horizontális szegregációt, vagyis üvegfal jelenséget. Az üvegplafon metafora a legnépszerűbb és legelterjedtebb. *Hymowitz és Schellhardt* használta először, 1986-ban a *The Wall Street Journalban* megjelent cikkében. Azóta számta-

lan szerző vizsgálta és visszaigazolta.[22] Könnyen, számszerűen kimutatható az egyes szervezetekben a pozíciókhoz rendelt, nemek szerinti fizetések átlagából. Egyes szerzők ennél is tovább mennek és üvegsziklaként metaforizálják a nők elé háruló akadályokat (Hunt-Earle, 2012). Az üvegszikla azt a jelenséget szimbolizálja, amikor nőt neveznek ki egy-egy kockázatosabb iparágban felsővezetői pozícióba. Ha valami miatt – akár külső tényező – kudarcot vall, akkor a „női vezetési stílust" hibáztatják. A női vezető gyakorlatilag leesik az üvegsziklárol.

Eagly and Carli (2007, 70) szerint a nőket a vállalatok minden szintjén diszkriminálják; egész karrierjük alatt, minden lépcsőfokon hátrányban vannak férfitársaikkal szemben. Az üvegplafon helyett a ***labirintus*** szimbólumot vezetik be, amely kifejezi a női karrierút szövevényes voltát. Arra hívják fel a figyelmet, hogy az üvegplafon hasonlat téves, mert nem arról van szó, hogy a nők ugyan nem tudnak bejutni a felsővezetői pozíciókba, de a középvezetői szinteken egyenlő esélyeik vannak a férfiakkal.

Öt fő akadályt határoznak meg; az első a *nőkkel szembeni előítéletek* és hátrányos megkülönböztetés. Ide tartozik az alacsonyabb fizetés, lassabb karrierút, valamint a nemi elfogultság. Ez utóbbi azt jeleni, hogy a tradicionálisan férfiak által betöltött pozíciókban a férfiak, pusztán nemi alapon – végzettségüktől és szakmai tapasztalatuktól függetlenül – jobb értékelést kapnak.

A második a *női vezetéssel szembeni ellenállás*. A női vezetőkkel szemben kettős mérce áll fenn. Vezetőként meg kell felelniük férfias tulajdonságoknak, miközben elvárják tőlük, hogy nőiesen viselkedjenek. A két elvárásnak egyszerre, egy személyben nem lehet megfelelni. Ugyanide tartozik, hogy a nőknél bizonyos tulajdonságok megléte alapkövetelmény – például gondoskodó –, míg a férfiaknál pluszt jelent és pozitív értékelést von maga után.

A harmadik akadály a *vezetési stílus*. A nők hajlamosak a participatív vezetési stílusra, a coachingra, a transzformális vezetési elvekre. A férfiak ezzel szemben sokkal szívesebben alkalmaznak tranzakcionális elveket. Szervezeti magatartás szempontjából ezt a tény a nők szempontjából üdvözítőnek tekinthető, hiszen a participatív vezetési stílus kifinomultabb, magasabb szintű vezetői eszköz. Sajnos a mai modern szervezetek optimális működéséhez a tranzakcionális stílus megfelelőbb.

---

22 Például az American Association of University Women, Catalyst, the Center for Creative Leadership, the Institute for Women's Policy Research, U.S. Glass Ceiling Initiative/ Commission (Eisner, 2009)

A negyedik akadályozó tényező a *családi élet követelményei*. A magánéleti szemponton túl abból a szempontból is komoly akadály, hogy azok, akik egy kinevezésről döntenek, részrehajlóak a férfiak irányába, mert egy nő úgysem tudna vezetői feladataira koncentrálni a családja mellett.

Az ötödik akadály a *kapcsolati tőke hiánya*. A nőknek egyszerűen nem marad idejük a kapcsolataik ápolására a munkahelyi és családi teendőik mellett. Még abban az esetben is, ha lenne is idejük rá, nagyon nehéz úgy szocializálódni, hogy kisebbségben vannak a vezetők körében.

Véleményem szerint ezek a metaforák nagyon hasznosak és jól szemléltetik azt, hogy egy többrétű problémáról van szó. A következő alfejezetben a nőkkel szembeni hátrányos megkülönböztetés egyik alapvető okáról írok, ami nem más, mint a sztereotipizálás.

Nemi Sztereotípiák

Ahogy az előző fejezetben bemutattam, a nemi diszkrimináció adatokkal, megfigyelésekkel alátámasztható tény. Felmerül a kérdés, hogy miért van ez így? Ennek hátterében a női és férfi nemekhez társított egyetemleges tulajdonságok, sztereotípiák állnak. Általánosságban megállapítható, hogy eltérő tulajdonságokat feltételezünk a férfiak és a nők esetében. Ezeket férfias és nőies tulajdonságoknak nevezzük. Nőies tulajdonság a szelídség, az empátia, az érzékenység, a gondoskodás, a türelem, stb. Férfias tulajdonságok a következők: bátorság, agresszió, erő, érzelmek elkendőzése, önbizalom. Ősi mitológiákból táplálkozik ez a gondolat, amely mélyen gyökerező hiedelemmé nőtte ki magát napjainkra. A nő és a férfi sztereotípiákhoz hozzátapadtak bizonyos szerepek, szerepelvárások. Például „a nőnek a gyermekei mellett a helye", „a férfi keresse meg a betevőt családja számára". Ahogy az üvegfal metafora mutatja: bizonyos szakmák (= szerepek) kirekesztenek nemeket, mert nem felelnek meg a nemhez kapcsolt tulajdonságok az adott szakma szerepelvárásainak. *Anne Cumming*[23] (2005) szerint ugyanolyan eredményesség esetén máshogy ítéljük meg egy nő és egy férfi teljesítményét.

Akkor követünk el a hibát, amikor a biológiai nemet (=sex) azonosítjuk a nemi szerepekkel (=gender). Minden emberben egyaránt megtalálhatók férfias és nőies tulajdonságok. A biológiai nem alapján nem lehet eldönteni egy ember-

23 http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/the-masculine-and-feminine-sides-of-leadership-and-culture-perception-vs-reality/

ről, hogy mennyire férfias vagy nőies. A vezetői szerephez társított szerepek és kvalitások leginkább a férfias jellemvonások körébe esnek: céltudatosság, lendületesség, autoritás, tárgyilagosság. Ezek a tulajdonságok azonban egy biológiailag nőnemű emberben is éppúgy megtalálhatóak, mint egy férfiban.

Az 1990-es évek óta népszerű nézet, hogy létezik „nőies" és „férfias" vezetési stílus. *Judy Wajcman* (1996, 333) megvizsgálta, hogy valóban így van-e? Megállapította, hogy a vezetőnők a legtöbb tekintetben nem különböznek az azonos szintű vezetői pozícióban lévő férfitársaiktól. A hasonlóság a két stílus között sokkal nagyobb, mint a különbség. Ennek az is az oka, hogy azoknak a nőknek, akik vezetők szeretnének lenni, „férfias" vezető szereppel kell azonosulniuk. Ezt a gondolatot nőként érdemes nemcsak a diszkrimináció szemüvegén keresztül végiggondolni, hanem úgy is mint adottságot, amelyet ha elfogadunk és hajlandóak vagyunk vele együttdolgozni, akkor könnyebben kiigazodunk a vezetői szerepben.

Összefoglalva, a nemi tipizálás téves volta, a „sex" és a „gender" fogalmak helytelen használata az egyik oka annak, hogy kevés nő jut vezető szerephez.[24] Félreértettünk egy ősi sztereotípiát, amely mély hiedelemmé szilárdult, beépült a mai kultúrába mind társadalmi, mind szervezeti, mind pedig egyéni szinten. A vezető pozícióba jutás lehetőségét nyitva kell hagyni minden „ember" előtt, függetlenül a biológiai nemétől. Az egyén tulajdonságait, lehetőségeit és preferenciáit kell megvizsgálni a munkainterjú során és nem a nemét. A probléma pusztán az, hogy a nemünket nem tudjuk eltüntetni egy-egy interjú során.

Javaslatok

A nők vezető pozícióba jutását segítő tényezőket három szinten érdemes tárgyalni: társadalmi, szervezeti és egyéni szinten. A társadalmi szintre itt nem térek ki. Ez a szint a szociális védőháló, politikai döntések, valamint a szocializáció szintje; önmagukban kitesznek egy teljes tanulmányt.

Eagly és Carli (2007, 70) javaslata a mai vállalatok számára, hogy tárják

24 Természetesen sok más oka is van annak, hogy miért alacsony a nők aránya vezető pozíciókban. Hakim C. (2008) azzal magyarázza ezt, hogy egyszerűen kevesebb nőt érdekel a karrier, mint férfit. Az úgynevezett „lifestyle preferencia" modelljében megkülönbözteti a munka-centrikus, család-centrikus és a kettő kombinációjából adódó adaptív csoportokat. Megfigyelése alapján Nyugat-Európában a munka-centrikus csoportba a nőknek mindössze egy negyede tartozik.

fel és változtassák meg a női vezetőkkel szembeni *hiedelmeket, előítéleteket, sztereotípiákat*. Ehhez a rendkívül bonyolult *szervezeti tanulás* folyamata vezethet el, amely segít megváltoztatni a *szervezeti kultúrát*. Gelei András (in: Bakacsi; 2001, 300) szerint a szervezeti tanulás akkor sikeres, ha az a mindennapi cselekvések és döntések szintjén megvalósul. Szervezeti kultúra megváltoztatása nem választható el sem az egyéni, sem pedig a társadalmi szinttől. A szervezeti tanulás ugyanis az egyének fejében következik be, csak ezután szilárdul kultúrává. Az egyének pedig a nemi szerepekre vonatkozó tudásukat a társadalmi szocializáció révén sajátítják el.

Az egyéni szintjén a változásra rendkívül sok tréning áll rendelkezésre. Egy példát kiemelve, *Sandberg S.*: Why we have too few women leaders? (TED.com) című előadása a következőket javasolja a nők számára. (1) Üljenek az asztalhoz. (2) *Tegyék a partnerüket igazi partnerré*. (3) *Ne adják fel az igényeiket, lehetőségeiket idő előtt.*

Státusz és hozzájárulás

A tanulmány egy szakirodalmi összefoglaló, amelyet a későbbiek során egy kvalitatív kutatás követ, amely mélyinterjúkból, etnografikus megfigyelésekből, valamint auto-etnografikus önreflexióból áll.

Összegzés

Jelen tanulmány a nők vezető szerephez jutását gátló és segítő tényezők irodalmát hivatott bemutatni. Közel sem teljes körű, azokat az elméleteket, gondolatokat szerettem volna felvillantani, amelyek a szakirodalom olvasása során mély nyomot hagytak bennem, abban a reményben, hogy sikerül az Olvasóban is felkeltenem az érdeklődést és talán az együttérzést a téma iránt.

Irodalomjegyzék

Eagly, Alice H. and Carli, Linda L. 2007. „Women and the labyrinth of leadership." *Harvard Business Review,* September: 63-71.

Eisner, Susan. 2013. „Leadership: Gender and Executive Style." *SAM Advanced Management Journal,* Winter

Gelei, András in: Bakacsi, Gyula. 2001. *Szervezeti magatartás és ve-*

zetés. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó

Hakim, Catherine. 2008. „Is gender equality legalisation becoming counter-productive?" *Public Ploicy Research,* September-November: 133-136.

Hunt-Earle, Keziah. 2012. „Falling Over a Glass Cliff: A Study of the Recruitment of Women to Leadership Roles in Troubled Enterprises." *Global Business and Organizational Excellence*, July/August

Kanter, Moss. In: Acker, J. (1990) Hierarchies, Jobs, Bodies: A Theory of Gendered Organizations. *Gender and Society*. Vol. 4. No. 2

McRae, Susan. 2003. „Choice and constraints in mother's employment careers: McRae replies to Hakim*". British Journal of Sociology*, December: 585-592

Nagy, Beáta: „Nők és férfiak a vezetésben" 2009. In: Nagy Ildikó - Pongrácz Tiborné (szerk.): *Szerepváltozások*. Jelentés a nők és férfiak helyzetéről 2009. Budapest: TÁRKI - Szociális és Munkaügyi Minisztérium, 2009, 52-64. p. Nagy, Beáta (szerk.). 2007. *Szervezet, menedzsment és nemek.* Budapest: Aula

Nagy, Beáta és Primecz, Henriett. 2010. „Nők és férfiak a szervezetben. Kísérlet a mítoszok eloszlatására." *Vezetéstudomány* (1): 2-17.

Wajcman, Judy. 1996. „Desperately Seeking Differences: Is management style gendered?". *British Journal of Industrial Relations*, September: 333-349

A KÖZÖSSÉGI FINANSZÍROZÁS ELMÉLETI HÁTTERE, JÖVŐBELI KILÁTÁSAI

GÁBOSSY ÁKOS
Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, Magyarország

Napjainkban az innovatív vállalkozási ötletek életképes tőkeszerzési alternatívájává vált a közösségi finanszírozás. A „crowdfunding" az a tőkeakvizíciós folyamat, amely során egy magánszemély, egy projekt, vagy egy vállalkozás nagy számú érdeklődőtől/befektetőtől – morális okokból, szavazati jogokért, vagy (im)materiális javakért cserében – jut kisebb összegű forrásokhoz, jellemzően az interneten keresztül. Megjelenési formájukat tekintve a szakma filantróp, kölcsön-alapú, jutalom alapú, valamint klasszikus tőkebefektetési modelleket különböztet meg. Az internetfókuszú médiaorgánumok érdeklődésének, valamint a közismert virális alkalmazások promóciójának köszönhetően a népszerű online crowdfunding platformokon zajló pénzakvizíciós kampányok megállíthatatlan expanzióban vannak, a jelenség egyre többeket ér el (befektetőként, vagy ötletemberként). A tudományos világ ugyanakkor jogos szkepticizmussal viszonyul az eredeti modell fenntarthatóságához és működési hátteréhez, elsősorban a kickstarter-en futó projekttekkel kapcsolatban erős aggályok merültek fel az érintettekben. A vállalások többsége nem teljesül időben, a siker általában a szerencsén és az előadói képességeken múlik, általában a projektgazda nem kockáztat saját tőkét, ráadásul az oldal gazdasági divatmotívumokra épít. Válaszul a piac dinamikus növekedésére, valamint a tudományos és gyakorlati jellegű kritikákra/tapasztalatokra született meg Amerikában a Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act), amely szabályozás elsősorban tőkebefektetési alapú üzleti modell biztonságos működési hátterét kívánja rögzíteni. A hagyományos modellek bulvármédiában szerzett népszerűségének ellenére, manapság a tőkebefektetési alapú crowdfunding oldalak generálják a leggyorsabb és legstabilabb növekedési ütemet. Ezen (projektfinanszírozási karakterisztikájú) platformok egyfajta szakmai előszűrést és befektetetői érdekvédelmet garantálnak, a fókuszban a kölcsönös profit áll.

Kulcsszavak: közösségi finanszírozás, crowdfunding, web-alapú projektfinanszírozás, JOBS Act, online befektetés, profit megosztás

I. Bevezetés

Napjainkban az innovatív vállalkozási ötletek életképes tőkeszerzési alternatívájává vált **a közösségi finanszírozás.** ***(Schwienbacher and Larralde 2010, 2.)*** **Az interneten keresztül megvalósuló interaktív pénzgyűjtési akciók népszerűsége vitathatatlan, az iparági szereplők beszámolói alapján készített jelentés szerint 2012-ben a közösségi finanszírozási platformok együttesen 2,7 milliárd dollárt közvetítettek, míg ez az (auditált)** érték 2013-ra **várhatóan meghaladhatja az 5,1 milliárd dollárt.** ***(Massolution LLC, 2013)*** **A média érdeklődésének, valamint a közismert web 2.0-s alkalmazások promóciójának köszönhetően az interneten zajló kisebb-nagyobb pénzgyűjtési kampányok robbanásszerű expanzióban vannak, ugyanakkor az eredeti modell fenntarthatóságával és működési hátterével kapcsolatban több érintettben is erős aggályok merültek fel.** ***(Burtch, Ghose and Wattal 2013, 16.)*** **Válaszul a piac dinamikus növekedésére, valamint a tudományos** és **gyakorlati jellegű kritikákra/tapasztalatokra született meg Amerikában az Obama kabinet által elfogadott Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act), amely szabályozás elsősorban tőkebefektetési alapú üzleti modell biztonságos működési hátterét kívánja rögzíteni. Egy általános elméleti bevezetést követően, jelen tanulmány is elsősorban a befektetés alapú, megtérülés fókuszú közösségi finanszírozási modell bemutatására törekszik. Ezen korszerű befektetési forma mindenképpen versenyképes és biztonságos alternatívájává válhat a hagyományos tőkeakvizíciós lehetőségeknek, a jelenség ugyanakkor a tengerentúlon kívül még szinte sehol nem ismert. A publikáció hipotéziseként megfogalmazható, hogy az eredeti közösségi finanszírozási üzleti modell átalakulóban van, előtérbe kerültek a – szigorúan vett értelemben – nyereségorientált és hosszú távon fenntartható kezdeményezések, melyek keretén belül – az ötlet/projektgazda forráshoz segítésén túl – a befektető bankszerű kiszolgálása is releváns szempont.**

II. Elméleti háttér, a közösségi finanszírozás bemutatása

A közösségi finanszírozás (angolul: crowdfunding) az a tőkeakvizíciós folyamat, amely során egy magánszemély, egy projekt, vagy egy vállalkozás nagy számú érdeklődőtől/befektetőtől – morális okokból, szavazati jogokért, vagy (im)materiális javakért cserében – jut kisebb összegű forrásokhoz, jel-

lemzően az interneten keresztül. *(Oxford Dictionary)* Állítólag a kifejezés az első Obama kampány során bevezetett „crowdsourcing" szóból ered, amely tevékenység lényege, hogy az interneten keresztül szerveződött kooperatív csoportok, a közösség erejét felhasználva raknak össze egy-egy projektet, együtt és összedolgozva vesznek részt valamely értékteremtő folyamatban (pl. kreatív tervezés, művészeti alkotás, jótékonyság, stb.). A „crowdfunding" során tipikusan olyan kezdeményezésekről van szó, melyek informalizált finanszírozását korábban – az intézményes befektetők helyett – barátok és családtagok oldották meg. *(Vargas 2011, 2)* A kockázati tőketársaságok, üzleti angyalok és bankok által kidolgozott üzleti tervelemző és minősítési folyamatokon ezen előélet nélküli projektek, - a bennük rejlő óriási kockázat és kiszámíthatatlanság miatt – nem mentek át, ráadásul gyakran olyan non profit és kulturális jellegű elgondolásokról van szó, melyek inkább tartoznak a mecenatúra vagy adományozás kategóriájába. Az interneten a 2000-es évek óta egyre népszerűbb közösségi oldalak sikere automatikusan hozta magával, hogy a virális alapon terjedő, alulról építkező kezdeményezések pénzügyi és erkölcsi támogatását a „sok kicsi, sokra megy" elve szerint, megfelelő technológiai megoldások bevezetésével meg lehet valósítani. Az alábbiakban a jelenleg ismert négy „crowdfunding" alapmodell kerül bemutatásra, elterjedésük időbeli megnyilvánulása szerint. *(Mollick 2014, 3.)*

Közgazdaságtudományi szempontból talán legkevésbé érdekes a filantróp modell, amely során a közösség külön fajta jótékonysági kezdeményezéseket támogat, mindenfajta pénzügyi érdek nélkül. Egyszerű donációt kell elképzelni, a Föld valamely pontján segítségre szorul egy egyén, vagy egy csoport, a közösség pedig a segítségére siet és humanitáriánus elvek mentén patronálja őt, őket. Ezen modell talán legismertebb megnyilvánulási formája elszegényedő, harmadik világbeli egyének hétköznapi megélhetését elősegítő (jellemzően) mezőgazdasági kezdeményezéseinek támogatása. A kölcsön modell („peer-to-peer lending") lényege ezzel szemben, hogy magánszemélyek bizonyos elvek mentén meghatározott kamatért cserében hitelt adnak másoknak, akik azt meghatározott ütemezés szerint visszafizetik. Tekintettel arra, hogy ezen üzleti tranzakciók során a biztosítéki oldal nem kellően kidolgozott, gyakran itt is megjelenik a patronázs karakterisztika. A filantróp modellel ellentétben ezen platformok célközönsége elsősorban a nyugati világ, a felhasználók gyakran gépjármű vagy hobbieszköz megvásárlása céljából kérelmeznek kölcsönt.

A jutalom alapú modell hozta ez idáig a legnagyobb ismertséget a közösségi finanszírozásnak, tekintettel arra, hogy ezen kezdeményezések következtében valóban látványos és jól kommunikálható projektek valósultak meg. Ebben a verzióban a támogatók valamilyen materiális, vagy immateriális fi-

zetségben részesülnek a pénzükért cserében, gyakran hívják őket korai/elő vásárlóknak, hiszen (a prototípus fázisában) még a valódi piacra lépés előtt megveszik és ezzel támogatják az egyes termékeket. A forradalmárnak számító „kickstarter" nevű weboldal közvetítésében – ezen logika mentén – számos internetes fejlesztés, találmány, számítógépes játék, technológiai újítás és kulturális-művészeti alkotás talált támogatók millióira.

A klasszikus tőkebefektetési modell a korábban ismertetett három koncepciótól abban különbözik, hogy szigorúan üzleti alapokon nyugszik, a befektetők érdekei megfelelő módon vannak képviselve, az elvárt hozamok pedig az egyes projektek/vállalkozások kockázatának függvényében változnak. Az alapító tőkét, míg az invesztor pedig üzletrészt és az azzal járó szavazati jogot kapja. Ezen modell egy magasabb szintű szakmai hozzáértést, valamint megfelelő törvényi szabályozást követel meg, Amerikában akkreditált befektetőnek kell lenni, hogy egy magánszemély (kockázatos, viszont magasabb hozamszinttel kecsegtető) kezdeti részvénykibocsátásokban (IPO) részt vehessen. Többek között ezen korlát lazítását hivatott feloldani Amerikában az ún. JOBS törvény, amely a bürokratikus akadályok csökkentésével jelentősen kibővíti a startup cégek forrásbevonási lehetőségeit és egyszerűbbé teszi útjukat a tőzsdére is.

III. A hagyományos modellek kritikája

Tekintettel arra, hogy egyes „crowdfunding" weboldalak közel 10 éves múltra tekintenek vissza, mára komoly működési tapasztalatok gyűltek össze a témában, az üzleti modellt pedig rengeteg szakmai és tudományos kritika érte. Talán a legtöbb érintettet foglalkoztató kérdéskör, a finanszírozói érdekvédelem témája. Sajnos csak igen kevés iparági véleményformálóban realizálódik igazán, hogy a crowdfunding platformok működése szempontjából a finanszírozó legalább annyira fontos szereplő, mint az alapító-ötletgazda. Amennyiben az oldal nem képes garantálni, hogy az adományozó pénze jó helyre kerül és a kedvezményezett kizárólag a meghatározott célra tudja felhasználni a forrást, úgy a fenntarthatóság megkérdőjeleződik. Egy 2012-es tanulmányban 471 sikeres pénzgyűjtést lefolytató kickstarter projektet vizsgáltak meg. Érdekes adat, hogy a teljes sokaságból mindösszesen 381 projektnek lett kézzelfogható produktuma a kutatók által meghatározott időpont előtt. A 381 egy lezárt, és vizsgálható projektindításból 14 olyan kezdeményezés volt, amely csalásnak tekinthető, vagyis a projektgazda eltűnt, vagy

nem tudott elszámolni az összegyűjtött pénzzel. *(Mollick 2014, 11.)* A kickstarter saját jelentése alapján elhanyagolható a regisztrált csalások, ill. csalási kísérletek száma, amely komment egy félig non-profitnak kezelhető kezdeményezéstől figyelemreméltó, ugyanakkor egy bankhoz hasonlítva számos kérdést vethet fel.

Szintén ide kapcsolódik, hogy a korábban említett vizsgálatban szereplő projektek kevesebb, mint egyharmada tudott időben teljesíteni, vagyis a vállalt határidőben terméket előállítani. Világosan látszik, hogy hiába veszik nagyon komolyan az elköteleződést az ötletgazdák-vállalkozók, gyakran szakmai-organizációs problémáik akadnak a megvalósítás során. A projektindítás sikere sokak szerint inkább előadói képességein és a szerencsén múlik, mintsem valódi vállalkozói és szakma specifikus tudáson. Az alapító nem megy keresztül a szokásos vállalkozói-alkotói és előkészítői folyamaton, egy jó videós prezentációt követően az ölébe hullik a pénz, amivel nem tud adekvát módon gazdálkodni/elszámolni. Ezen logikai analógiával megy szemben azon elgondolás, mely szerint a projektindításnak keresletformáló ereje van, így sokan tudatosan kezelik ezeket az oldalakat marketingeszköznek, egy új professzionális szolgáltatás/termék piacra vezetés első állomásaként. A klasszikus tőkebefektetések során a finanszírozó egyik legfontosabb ismérve, hogy a szükséges pénzen kívül kapcsolati és tudástőkével is ellátja a partnerét. Tekintettel a közösségi finanszírozás során megjelenő rengeteg befektetőre ezen bizalmas, intim viszony kialakulása gyakorlatilag lehetetlen, ez az együttműködés meglehetősen személytelen.

Érdekes észrevétel továbbá, hogy a hagyományos modellekben a kedvezményezett által kockáztatott saját pénzügyi tőke mértéke nem szabályozható, így az ötletgazda, projektindító elsősorban mások pénzével játszik, a saját idején kívül nem kockáztat mást. Szintén jogos megjegyzés a hagyományos „crowdfunding" oldalak működésével kapcsolatban, hogy – a korlátlan nyilvánosság miatt – az innovatív és bizalmas üzleti/technológiai megoldásokat felvonultató projektek nem mernek online forrásbevonásba kezdeni. *(Caldbeck 2013)* A facebook, twitter és más népszerű közösségi oldalak ugyanakkor hiteltelenné tehetnek egy-egy kampányt, hiszen a bulvárszagú tőkeakvizíció elijesztheti a komoly szándékú és hosszútávon gondolkodó invesztorokat. Végül talán a legnagyobb kritika hagyományos modellekkel kapcsolatban, hogy a közösségi finanszírozás is egyfajta divattá vált, így nem a reális kereslet-kínálat alakítja a (futószalagon keletkező) ötletek megvalósulását. Egy veszélyes buborék van kialakulóban, amely lehetővé teszi, hogy emberek hozzáértés nélkül fektessenek be projektekbe és ezáltal érdemtelenül támogassanak pénzügyileg másokat. *(Dupree 2013)*

IV. A tőkebefektetési alapú közösségi finanszírozási modell bemutatása

Válaszul az előző bekezdésben részletezett kritikus hangvételű észrevételekre, - a Massolution által publikált éves közösségi finanszírozási jelentése szerint – a négy általános platform közül a tőkebefektetési alapú crowdfunding oldalak generálják a leggyorsabb növekedési ütemet, 2007 és 2011 közötti időszakban 114% volt az indított kampányok számának átlagos éves növekedési üteme (CAGR). *(Massolution LLC. 2012, 17)* A megfelelő globális törvényi háttér megteremtését követően ezen üzleti modell akár a bankokkal és egyéb intézményes befektetőkkel is képes felvenni a versenyt. Gyakorlatilag megszűnnek a fizikai távolsági korlátok, a befektetők és a projektgazdák is egyaránt globális keretek között gondolkozhatnak. *(Wingerden and Ryan 2011, 54.)* A közösségi értékteremtésnek köszönhetően számtalan meglátás és koncepció kerül integrálásra az egyes projektek során, nem utolsó sorban olyan szereplők is befektethetnek start-up vállalkozásokba, akiknek korábban erre nem volt lehetőségük. *(Almerico 2013)*

A tőkebefektetési modell számos tekintetben eltér a három alapmodelltől. Az oldal legtöbb esetben garantál egyfajta projektelőszűrést, szakmai előrevíziót. Ezután következik csak a tőkeallokációs folyamat, amely a mindent vagy semmit elve mentén zajlik: vagy sikerül az előirányzott összeget meghatározott időn belül lekötni, vagy nem valósul meg a projekt az oldal közreműködésével, az összegyűjtött pénz visszakerül a befektetőkhöz. Ezután következik a beruházási/kivitelezési időszak, amely során jobb esetben végig tájékoztatásra kerülnek a tulajdonosok, egyfajta interaktív kommunikáció valósul meg. Végül a folyamatot az üzemeltetési időszak zárja, amikor is megindul a tulajdonosi kör átrendeződése, professzionális menedzsment vezeti a céget, egy ötletből pedig nyereségtermelő vállalati működés alakul ki. *(Collins and Pierrakis 2012)* A befektetők érdekképviselete az ismertetett modellben többféleképpen valósulhat meg, optimális esetben (virtuális) közgyűlésen befolyásolhatják a vállalat működését, teljes jogú tulajdonosként involválódhatnak a működésbe. Fontos megjegyezni, hogy ugyan nagyon ritka, de ezen tőkebefektetési modell variációjaként értelmezhető a royalty alapú „crowdfunding" modell, amely esetében a szellemi termékből eredő intellektuális royalty bevételekből részesül a befektető, ezáltal egy más szemléletű és más érdekű érintettjévé válik az adott projektnek. *(The World Bank 2013, 20.)*

A tőkebefektetési modellek jövőjét minden bizonnyal az ingatlanalapokhoz hasonló kezdeményezések jelenthetik. *(Rudarakanchana 2013)* Az ingatlanbefektetések relatíve biztonságosak, könnyen ellenőrizhetőek, üzemeltetésük

nem igényel komoly szaktudást, ráadásul stabil üzleti tervvel lehet a megtérülésüket alátámasztani. Az interneten már több hasonló, adott esetben projektfinanszírozási alapokon nyugvó szolgáltatást kínáló platform működik, ezek többsége ugyanakkor továbbra is befektetési engedélyhez kötött, ill. földrajzilag nem elég rugalmas.
Szintén előre prognosztizálható, hogy elindul a piaci konszolidáció, és – a magasfokú üzleti potenciál okán – elsősorban ezen tőkebefektetési alapú oldalak esetében megkezdődik egy felvásárlási hullám. Egy-egy start-up cégnek nem elegendő néhány 10.000 dolláros tőkeinjekció, így az is várható trend, hogy az üzletrész alapú modellnek köszönhetően akár millió dolláros tőkebefektetések is megvalósulhatnak a virtuális térben. Szintén egyfajta elmozdulást hivatott előrejelezni, a már több konferencián is elhangzó dilemma, mely szerint a kickstarter és az indiegogo is megteremti a lehetőségét a tőkebefektetési alapon működő pénzakvizíciónak. *(Sawers 2014)*

V. Összefoglalás és következtetések

Fiatal kora ellenére máris átalakulóban van az interneten keresztül szerveződő közösségi finanszírozási piac, folyamatosan új szereplők, hibrid üzleti modellek jelentek és jelennek meg. A megjelent külföldi publikációk egyaránt szép kilátásokat jósolnak a közösségi finanszírozásnak, azon belül is elsősorban az üzleti alapon működő „peer-to-peer" kölcsönnyújtó, ill. a tőkebefektetési alapon működő platformok további rapid terjedése várható. A jutalmazó rendszer szerint működő modellt rengeteg jogos kritikával érintették a szakemberek, ezen „crowdfunding" divathullám várhatóan a másik két-három platform sikerével azonos ütemben fog devalválódni.
Technológiai szempontból az egymással versengő platformok közül a leghitelesebb és leginkább felhasználóbarát kezelőfelülettel működő cégek fognak talpon maradni. Szintén fontos kihívás, hogy a befektetők exit lehetőségét megkönnyítve, az adott platformon keresztül valósulhasson meg egyfajta részvénykereskedelmi/közvetítői tevékenység. A közeljövőben várható, hogy az egyes platformok tematikus rendszerek szerint fognak elkülönülni egymástól, megteremtve ezáltal a lehetőségét, hogy a szigorúan üzleti alapú vállalkozások ne szerepeljenek egy listában művészeti és kevésbé profitáblis projektekkel.
A legnagyobb innováció ugyanakkor mégiscsak egy olyan platform piacra lépésétől várható, amely bankszerű működéssel képes nagybefektetői szinten gondolkozva akár több tízmillió dolláros beruházásokhoz pénzt akvirálni. Ezesetben nem elsődleges szempont az innováció. A stabil cash-flow terme-

lés, valamint az adekvát biztosítéki háttér és likvidációs szempontok felülkerekednek a hagyományos „crowdfunding" oldalak által kínált szempontokon. Ezen vállalkozások rövid időn belül teljesértékű pénzintézetekké válnak, elsődleges szempontjuk a (kis)befektetők pénzének sikeres közvetítése, a jutalékokból, árfolyamnyereségből és saját tőkebefektetéseikből megvalósuló nyereséges üzemeltetési háttér megteremtése. A megvalósuló, projektfinanszírozási karakterisztikájú nagyberuházások professzionális üzemeltetők vállán nyugszanak, nemzetközi ügyvédi irodák, könyvvizsgáló cégek, marketing és műszaki tanácsadók segítik az előkészítés, majd az operáció időszakában a vállalkozásokat.

FORRÁSJEGYZÉK

Almerico, Kendall *2013* 5 Key Benefits of Equity-Based Crowdfunding for Entrepreneurs *ClickStartMe blog*

Belleflamme, Paul and Lambert, Thomas and Schwienbacher, Armin *2011* "Crowdfunding: Tapping the Right Crowd" *Journal of Business Venturing Volume 29*, *585-609*

Burtch, Gordon and Ghose, Anindya and Wattal, Sunil *2013* An Empirical Examination of the Antecedents and consequences of Contribution Patterns in Crowd-Funded Markets *Information Systems Research 24(3): 499-519*

Caldbeck, Ryan *2013* The Biggest Crowdfunding Criticisms, *Forbes Magazine*

Collins, Liam and Pierrakis, Yannis *2012* The Venture crowd: Crowdfunding equityinvestment into business *NESTA*

Crowdsourcing, LLC *2013* Massolution: The Crowdfunding Industry report 2012 *online edition*

Crowdsourcing, LLC *2014* Massolution: The Crowdfunding Industry report 2013 *online edition*

Dupree, Stephen *2013* Crowdfunding 101: Pros and Cons, *Stanford Business online edition*

Földes, Léna *2012* A crowdfunding jelenség, *online jegyzet*

Mitra, Devasish *2012* The role of crowdfunding in enterpreneurial finance *Delhi Business Review Vol. 13, No. 2*

Mollick, Ethan *2014* The dynamics of crowdfunding: An exploratory study *Journal of Business Venturing, Volume 29. 1-16*

Mollick, Ethan *2012* The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure, SSR Working Paper Series [online] *The Wharton School of the University of Pennsylvania*

Rudarakanchana, Nat *2013* Crowdfunding In 2014: Forecasts As Equity Crowdfunding Takes Off *International Business Times, online edition*
The World Bank *2013* Crowdfunding's Potential for the Developing World *conference verison, Washington*
Sawers, Paul *2014* The past, present and future of crowdfunding *The Next Web online edition*
Schwienbacher, Armin and Larralde, Benjamin *2010* Crowdfunding of small enterpreneuiral ventures in *Handbook of Entrepreneurial Finance*, Oxford University Press
Vargas, J. Blumenthal *2011* Crowdfunding Realities: An explorative study into Crowdfunding and Motivations of Crowdfunding Platform Owners, *Investors and Entrepreneurs*
Wingerden, R. Van and Ryan, Jessica *2011* Fighting for funds: An exploratory study into the field of crowdfunding, *Lund University*

Melengető biomassza. Mit? Mennyiért?

Gál Balázs Sándor
Miskolci Egyetem – Miskolc - Magyarország

Absztrakt

A fejlődő világunkban a fenntarthatóságnak fontosabb szerepet kellene betöltenie, mint amilyet jelenleg elfoglal. Ez a szemlélet a környezetvédelemben és a klímaváltozás elleni tevékenységben is jelentősebb figyelmet kaphatna, többek között a széndioxid koncentrációjának és emissziójának csökkentése során. A növekvő hőenergia szükséglet kielégítésére javarészben még mindig a fosszilis energiát használó erőművek biztosítják, jelentős széndioxid emisszió mellett. Bár a megújuló erőforrásokra is egyre nagyobb figyelem fordítódik, de ezek részaránya a hazai energia mixben nem éri el a 10 százalékot. Az igények kielégítésére, napjaink technológiai, öko-hatékonyságra irányuló újításai mellett már a megújuló erőforrásokra is egyre nagyobb figyelem fordítódik. Napjaink növekvő energia igényének kielégítése, véleményem szerint, csak a fenntartható fejlődés koncepciójának szem előtt tartása mellett lehetséges. A publikációmmal segítséget szeretnék nyújtani a szilárd biomassza hasznosítók számára, hogy az eltérő hasznosítási típusok közül eldönthessék, melyekbe érdemes befektetni.

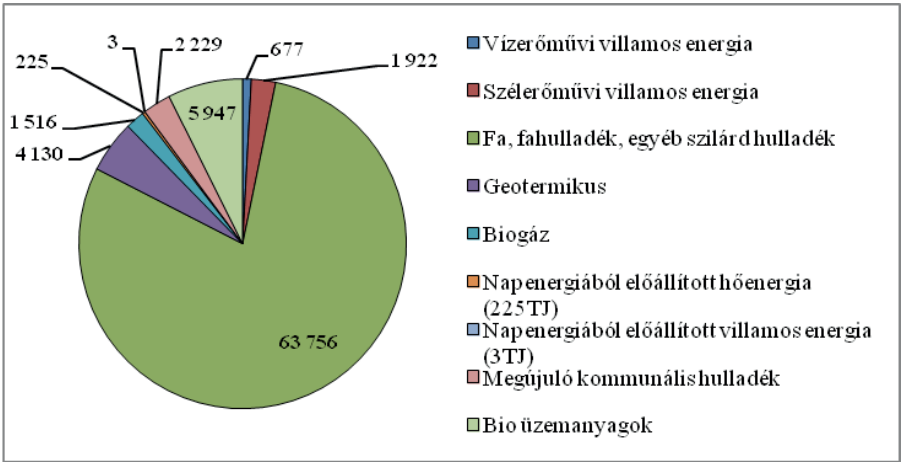
Kulcsszavak: fenntarthatóság, szilárd biomassza, hőenergia, költségek, összehasonlítás

Bevezetés

Hazánkban a megújuló energiaforrások közül a biomassza a legjelentősebb. A biomassza a megújulók 75 %-át adja, de a teljes energiamixben 10 százalékot jelent. Fizikai megjelenésében rendkívül változatos formában fordul elő. Az összes felhasznált biomasszának, mintegy 90%-át a fa és egyéb szilárd hulladék, 8%-át bio üzemanyagok, 2%-át biogáz teszi ki.(KSH, 2010). Sok kritika is éri a biomassza alapú energiatermelést, mivel az energianövények az élelmiszertermelő területeket csökkentik. Azonban amikor a biomasszáról beszélünk, nem felejthetjük el, hogy nem csak az energianövényeket foglalja magába. Minden biológiai eredetű szerves anyagot biomasszának tekinthetünk, az Európa Parlament (2009) meghatározása szerint.

Biomassza helyzete és háttere

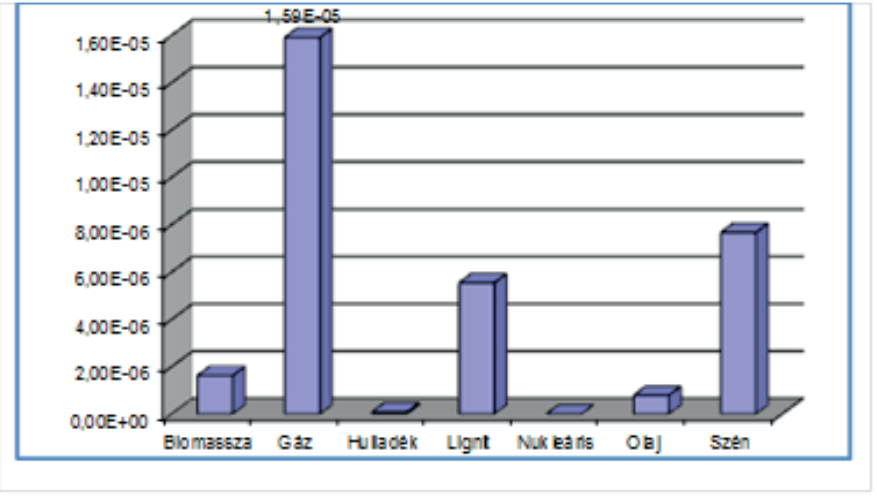
Ahogy az 1.-es ábrán megfigyelhetjük, a leginkább hasznosuló megújuló potenciált, a biomassza adja. A fellelt adatok szerint a megújulók részarányában több mint 75%-át teszi ki a biomassza Ezekhez képest 2012-ben Magyarországon a szilárd biomasszából származó termelés részaránya, a primer energiatermelésben 1,4Mtoe, a hőtermelésben 1,1 Mtoe valamint a bruttó elektromos áram termelés 1,3 TWh volt. Ezzel az eredménnyel EU 27ben a 15. helyet foglaljuk el a termelési rangsorban (Eurobserv'er 2013). Ez a tény, jelentősen befolyásolhatja a megújulókhoz való, további hozzá állást.



1. ábra
Megújuló energiaforrásokból termelt energia megoszlása Magyarországon, energiaforrások szerint (2010) [TJ]
Forrás: Saját szerkesztés (ksh.hu adataiból)

Véleményem szerint a jövő a megújuló erőforrásoké, de ez nem jelenti azt, hogy csupán egy fajtájával ki lehet elégíteni az összes energia igényt. A megoldást abban látom, hogy az összes megújuló erőforrást figyelembe véve, a környezeti adottságokhoz igazodva alakítjuk ki a megfelelő energia mixet. Így mind a környezetre, mind a gazdaságra pozitív hatást lehet gyakorolni. A környezeti vonatkozásban csökkenthető, sőt megszüntethető a fosszilis energiatermelésből származó emisszió. Gazdasági szempontból több pozitív hatás generálódhat, ha az energiát szolgáltató alapanyagot kisebb vonzáskörzetből sikerül beszerezni. A szállítási költségek csökkenése mellett pozitív hatás lehet a munkahelyek számának növelése, a helyi gazdák támogatása, a helyi infrastruktúra kiépítése.

Környezeti hatások



2. ábra
Savasodási potenciálhoz való hozzájárulás erőmű típusonként (kg $SO_{2\text{-Equiv}}$)
Forrás: Tóthné Szita (2012)

A hőenergia előállítás esetén sok savasodást okozó anyag kerülhet a légkörbe. Ezek közül leginkább a kéndioxidot szokták megjegyezni. A *2.* ábra a különböző energiaforrások használata esetén az egységnyi energiára jutó légkörbe került kéndioxid arányát mutatja.

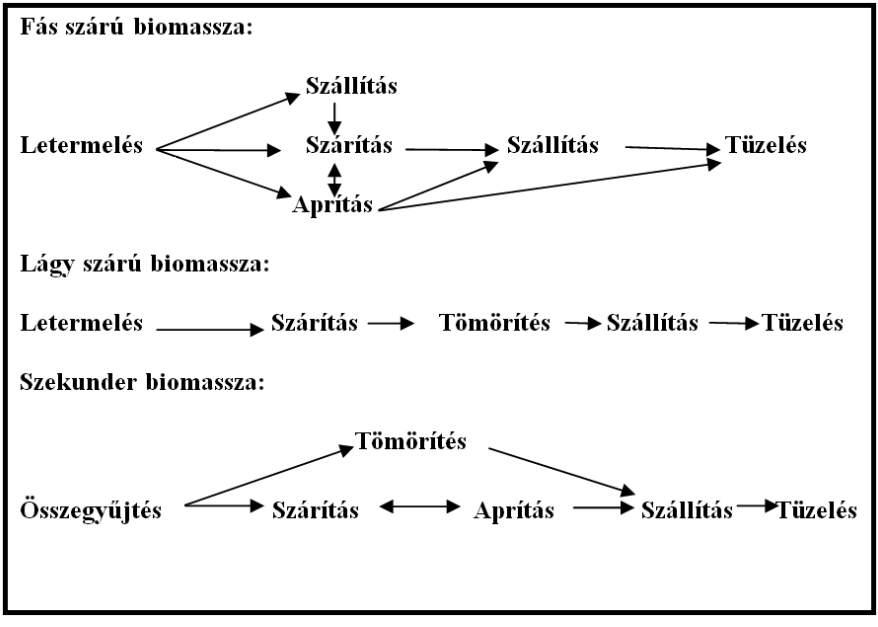
Példák a tüzeléses hasznosításra:

Lágyszárú biomassza égetése

Pécset szalmatüzelésű erőművel 31 ezer lakást és 450 intézmény hőigényének mintegy 60%-ban fedezi. Ez a teljesítmény kiegészül a faapríték alapú biomassza blokk által termelt hő mennyisséggel így. Pécs az első olyan nagyváros hazánkban, ahol a távfűtéshez szükséges hőenergiát, csakis biomasszából állítják elő. A szalma mennyiséget 80-100 km-es körzetből vásárolják, ami csupán a megtermelt 7 millió tonna mezőgazdasági melléktermeknek a 3,5%-a. (Pannon Power 2011)

Fás szárú biomassza égetése

Miskolcon üzembe helyezett 3MWos teljesítményű erőmű éves szinten 4500 t fa aprítékot használ fel, ezzel 1100 lakás éves hőenergia mennyiségét tudja fedezni. Ez földgázban 1000000 m3-t jelentene fűtésszezononként. A beruházás összköltsége 780 millió Ft volt. 85%-os névleges hatásfokkal rendelkezik, a távhő vezeték hossza 0,85km. (Méhn 2010)



3. ábra
Biomassza típusok, energiatermelésre való előkészítésének leggyakoribb eljárás folyamatai.
Forrás: Saját szerkesztés

Tüzelőanyag választás

A megfelelő tüzelőanyag kiválasztása függ a felhasználásra való alkalmasság eléréséhez szükséges lépések és lehetőségek mennyiségétől. A 3. ábra, a teljesség igénye nélkül próbálja szemléltetni a leggyakoribb felhasználáshoz szükséges állomásokat. A legbonyolultabb hálózat a szekunder biomassza esetén figyelhető meg. Itt a legtöbb a választási lehetőség. A tüzelőanyag beszerzési ára jelentősen befolyásolhatja a végső döntést. Például a 30%-os nedvességtartalmú (tüzelésre kész) faapríték piaci ára 15000-35000 Ft/t között mozog (Treevolution Kft, www.agroinform.hu2014). Azonban ha

van rá lehetőség hogy saját részre előállítsák, jelentősen olcsóbb. Ahogy az *3. ábrán* is látszik, a legegyszerűbb előállítási vonala a lágyszárúaknak van.

1. táblázat Költség kalkuláció, fás szárú biomassza betakarításra (2014)

Fás szárú biomassza	**Termésátlag élőnedves tömege t/ha betakarítás időpontjában**	Átlagos betakarítások ciklusa	**Telepítés költsége faanyag nélkül Ft/ha**	**Kézi vágás Ft/t ***	**Betakarít. gépi manuális Ft/ha**	**Aprítás Ft/óra (14m³/h)**	**Vég költség**
Szekunder	**3,5**	**1/év**	-	-	-	10000 (0,25óra)	**2500**
Sarjaztatásos tech.	**100**	**2/év**	**220000**	-	**100.000**	10000 (8 óra)	**400000**
Hengeres e. ültetvény (keményfa)	**500** (500m³)	**15 évente**	**220000**	**2600**	-	10000 (36 óra)	**1880000**
Hengeres e. ültetvény (puhafa)	**225** (250m³)	**15 évente**	**220000**	**2900**	-	10000 (18 óra)	**1052500**

Saját szerkesztés

(Forrás: Silvanus Csoport Kft., Ivelics 2008, Juhász 2003)

A növényi eredetű biomassza felhasználás formái

Az alapanyag igen változatosak lehetnek eső sorban erre a célra leginkább a speciális energetikai célra keresztezett fajták, az erdészetekben nevelt keményfák, erdészeti, kertészeti, mezőgazdasági növényi eredetű hulladék. Az 1. táblázat bemutatja a fás szárú biomassza, tüzeléshez való alkalmassá tételéhez szükséges legfontosabb lépések költségeit, közelítő jelleggel. 2014es adatok alapján, 1 hektár fásszárú energia ültetvény telepítése 220,000 Ft-ra jön ki. A faanyag költsége szándékosan maradt ki a felsorolásból mivel számos tényezőtől függ. Befolyásolja a piaci ár, a választott technológia mivel a tőszám e tekintetben, igen széles körben változhat.

Ahhoz, hogy tüzelésre kész állapotra hozzuk a faanyagot minimálisan 30%-ra kell csökkenteni a nedvesség tartalmat, kemény fák esetében a sűrű fa szerkezet miatt 50%-os kiindulási nedvesség tartalommal számolunk, puha fák esetén, az átlagos víztartalom mintegy 60%, fás szárú szekunder és sarjaztatásos alapanyagnál pedig 40%-os a kiindulási nedvességtartalom (Silvanus Csoport Kft. 2014).

A lágyszárú biomasszák között akárcsak a fás szárúaknál megkülönböztethetünk, primer illetve szekunder biomasszát. A primer lágyszárú biomassza tekintetében nincs akkora különbség a művelés folyamatok és a

betakarított termésmennyiség között, mint a fás szárú esetén. Egyike a legjobban hasznosítható fűtőanyagoknak általában alacsonyabb nedvesség tartalom jellemzi, mint a fás szárú biomasszákat. Szintén előnyt jelenthet, hogy igen gyorsan termelődhet újra.

Általánosságban elmondható hogy egy hektár lágyszárú ültetvény kialakítása és fenntartása a legalapvetőbb eljárásokat figyelembe véve mintegy 87000Ft-ra jön ki.

A kalkuláció során a bálázáshoz szükséges költségeket vettem figyelembe. A tüzeléses hasznosításhoz, nem szükséges a brikettálás, azonban bálázni a szállítás megkönnyítése miatt szükséges.

2. táblázat Kezelési költségek kalkulálása a lágyszárú biomassza esetén

*	Termésátlag t/ha/év	Betakarítások száma	Kaszálás +Rendsodrás (betakarítá-sonként) Ft/ha	Telepítési költség Ft/ha	NB. ** db/ha	NB Ft/ha	Összesen NB-vel kalkulálva
Szántóföldi szekunder	4	1	4700 (rendsodrás)	----------	13	13000	**17700**
Energia fű (Szarvasi-1)	20	1	1x13000	87000	67	67000	**166600**
Energia nád	17	2	2x13000	87000	57	57000	**170000**

***NB = nagy bálává való összesítése: 300-700kg/bála (aláhúzottal számoltam)*
Forrás: www.emergia.hu - www.energiafu.hu-www.peterkeszaki.hu

Mit, mennyiért?

A számítás során, figyelembe vettem az átlagos hozamot (t/ha) valamint a betakarítás és az aprítékolás (ezt a lépést azért kell költségként, mivel a gyakran alkalmazzák viszont a tüzeléskor való hasznosításnak nem feltétele), költségeit. A számítás során minden esetben 1 hektáron képződő biomasszából indultam ki és Ft/tonna értékre kalkuláltam az egység árat a könnyebb összehasonlítás miatt.

Az előállítás egységárának kalkulálására a következő számítást alkalmaztam:

$$\frac{[ENT(t)] \times [Bk(Ft/t\ vagy\ Ft/ha)] + [Tk(Ft)/Bsz] + Ek\ (Ft)}{Tb\ tömeg(t)} = Tb\,(Ft/t/ha)$$

ENT = Élőnedves tömeg (hektáronként betakarítható mennyiség)
Bk = Betakarítás költségei
Tk = Telepítés költségek (1. és 2. táblázat alapján)
Bsz = Betakarítások száma újratelepítés nélkül (db)
Ek = Egyéb költségek (bálázás, aprítás, művelési költségek)
Tb = Tüzelhető biomassza

A költségek jobb összehasonlíthatósága miatt, a költségeket **Ft/MJ**-ra is átszámítottam.

Fás szárúak költségei

Szekunder biomassza esetén: ~800Ft/t → 0,053Ft/MJ az előállítás költsége. Nem kell figyelembe venni, az előzetes telepítési költséget, a munkadíjat, mivel nem az energiatermelés az elsődleges cél, és ezeket a feladatokat mindenképpen szükséges elvégezni. Kevés technológiát igényel. Egy területen viszonylag kevés biomassza keletkezik, így a szükséges mennyiség előállításához nagyobb terület szükséges. Ez a legolcsóbban előállítható tüzelő anyag.

Sarjaztatásos technológia: 90 t a hektáronként, keletkezett tüzelhető anyagmennyiség (30%-os nedvesség tartalom) *~4400Ft/t* → 0,29Ft/MJ az előállítás költsége. Folyamatos ellátottság jellemzi ezt a típusú biomasszát. A nem hasznosított vagy művelés alól kivont illetve alkalmatlan területek hasznosíthatóvá válnak. Hátrányban van a hengeres ültetvények jó faanyag/kéreg arányával szemben.

Hengeres kemény energiafa ültetvény: A várható a tüzelésre alkalmas hengeres keményfamennyisége 400 t hektáronként, ez *4700 Ft/t* → 0,31Ft/MJ egységárat jelent. Jó a kéreg: faanyag arány, betakarításonként nagyjából hatszoros anyagmennyiségre lehet, számítani, mint a sarjaztatásos technológiánál, elég lehet az alacsony gépesítés. Nem szükségszerű aprítani (pl.: lakossági felhasználás esetén.)

Hengeres puha energiafa ültetvény: 157,5t tüzelésre alkalmas apríték várható *~6700 Ft/t* → 0,45Ft/MJ az előállítási egységár.

Lágyszárúak költségei

Szántóföldi melléktermék: *~4400Ft/t* → 0,31Ft/MJ egységár mellett ez az egyik legolcsóbban előállítható tüzelőanyag. A mennyisége területegységenként változó lehet, mivel ismertek olyan eljárások, amelyek során a szántóföldi biomassza hulladékot, baktériumos átalakítás után tápanyag utánpótlásra használják.

Energiafű: *~8300Ft/t* → 0,48Ft/MJ nagyon sok pozitív tulajdonsága mellet, meg lehet említeni negatívumot is, ilyen többek között, hogy a hamu szerkezetének köszönhetően szűkülést illetve lerakódásokat okozhat a kazánokban.

Energianád: *~10000Ft/t* → 0,6Ft/MJ Alkalmas arra, hogy a rendszeres vagy időszakosan vízben álló területeket energetikailag hasznosíthatóak legyenek.

A legstabilabb ellátást az a lágy szárú szekunder biomassza, az energia fű és a sarjaztatásos technológia biztosítja. A legköltségesebb termelési ág a felsoroltak közül, a hengeres puhafás energia ültetvény, azonban költségek szempontjából megegyezik a piaci árakkal.

Összegzés

A technológia és tüzelőanyag megválasztását nagy körültekintéssel kell végezni. Rengeteget számít a környező területek minősége és mezőgazdasági beállítottsága. Amennyiben lehetséges, szükséges a leendő beszállítókkal szerződést kötni a folyamatos ellátást szem előtt tartva. véleményem szerint a jövő energiaigényének jelentős részét a biomassza valamilyen formája fogja adni. Azonban a teljes ellátottsághoz szükséges az összes megújuló erőforrást kiaknázni. Ennek az energia mátrixnak egyik szeletét próbáltam bemutatni.

Felhasznált szakirodalom

Agroinform. 2014. *Apróhirdetés* http://www.agroinform.com/aprohirdetes/Erdogazdalkodas-egyeb-faanyag-stb/k46 *(2014-03-07)*

Az Európai Parlament 2009. 2009/28/EK Irányelve a megújuló energiaforrásból előállított energia támogatásáról, valamint a 2001/77/EK és a 2003/30/EK irányelv módosításáról és azt követő hatályon kívül helyezé-

séről; *Az Európai Unió Hivatalos Lapja 2009/6/5 27. oldal*
Dr. Ivelics Ramon.. 2008. Energetikai faültetvények telepítésének és betakarításának gépesítése; *Pusztamagyaród;* http://www.mapellet.hu/images/page/content/file/energetikai_fatvek.pdf (2014-01-26)
EurObserver. 2013. The state of renewable energy in Europe http://www.eurobserv-er.org/
Gold Brikett Kft. 2014. Faapríték árlista; http://www.goldbrikett.hu/faapritek-arlista (2014-03-04)
INNTEK Nonprofit Kft. Lágyszárú energianövények; http://www.emergia.hu/index.php?option=com_content&task=view&id=75&Itemid=121 ; *(2014-02-05)*
Juhász György. 2003. Nyesedékek energetikai potenciálja Debrecen agglomerációjában, *MSZET kiadványai* No 2. DEMFK Általános Géptan Tanszék; Debrecen
Központi Statisztikai Hivatal 2010. Megújuló energiaforrásokból termelt energia, energiaforrások szerint (1995–) http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_ui012b.html (2014-02-26)
Méhn Imre. **2012.** Megújuló energia a távhő jövője - A biomassza hasznosításának gyakorlati tapasztalatai, lehetőségei; *MATÁSZSZ szakmai konferencia:* http://mataszsz.hu//?s=mehn+Imre
Pannonpower Holding Zrt. 2011. Magyarország legnagyobb szalmatüzelésű erőműve; Pécs; *Pannonpower Holding Zrt.*
Silvanus Csoport Kft. 2014. Betakarítás; http://silvanusforestry.com/expresszfuz-betakaritas.html (2014-03-07)
Tóthné Szita Klára 2012. Az energiatermelés- és fogyasztás környezeti összefüggései *in: Buday_Malik A., Győrffy I., Nyiry A., Roncz J., Szép T., Tóthné Szita K., Energiagazdálkodás és fenntarthatóság. Miskolci Egyetemi Kiadó*
Treevolution Kft. Faapríték 2014. http://favago.hu/faapritek (2014-02-07*)*
VM ASzK Pétervásárai Mezőgazdasági Szakképző iskolája és kollégiuma 2012. Gépi Bérmunkák szolgáltatási díjai 2012. március 19-től; http://www.peterkeszaki.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=66:mezgazdasagi-szolgaltatasok&catid=37:szolgaltatasok&Itemid=81 (2014-02-05)

A VÁLLALATOK TÁRSADALMI FELELŐSSÉGVÁLLALÁSÁNAK EGYIK ÚJ TÍPUSA: EGYÜTTMŰKÖDÉS A FORPROFIT ÉS A NON-PROFIT SZFÉRA KÖZÖTT

Görög Georgina

Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem,
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Budapest, Magyarország

Abstract

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása napjainkban egyre fontosabb fogalommá válik és egyre több szervezet foglalkozik vele. A forprofit vállalatokkal szemben alapvetően az a követelmény, hogy minél több profitot, vagyis nyereséget termeljenek, azonban manapság már nemcsak ez az igény az, amit ki kell elégíteniük, hanem az érintettjeik elvárásainak is meg kell felelniük. Ez tanulmányom alapvető kiindulópontja, ami mentén vizsgáltam a forprofit szervezetek egyik lehetséges társadalmilag felelős tevékenységét, vagyis a forprofit és a nonprofit szervezetek különböző együttműködési formáit. Elemzésem igazolására a BIG4 tanácsadó cégeket (Deloitte, PwC, Ernst & Young, KPMG) választottam ki, s tanulmányomban az ő társadalmilag felelős tevékenységeiket is bemutatom.

Kulcsszavak: vállalatok társadalmi felelősségvállalása, non- profit szféra, forprofit- nonprofit együttműködés, stakeholder- elmélet, BIG4

A társadalmi felelősségvállalás elmélete és fejlődési szintjei

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása (corporate social responsiblity, CSR) globalizált gazdaságunk egyik legfontosabb eszméje (Csáfor, 2009.) Fogalmát alapvetően többféleképpen meghatározták, ebben a tanulmányban három kerül bemutatásra, azért, hogy az értelmezésekben való különbség felismerhető legyen.

Az Európai Unió fontosnak tartja, hogy foglalkozzon a CSR- ral, s a saját társadalmi felelősségvállalással kapcsolatos definícióját is meghatározta: „a CSR a vállalkozásoknak a társadalomra gyakorolt hatásaiért vállalt felelőssége". (Európai Bizottság, 2011.) Az Európai Bizottság véleménye szerint ahhoz, hogy a vállalkozások teljes mértékben vállalják társadalmi felelősségüket, folyamatszinten kell kezelniük a szociális, a környezetvédelmi, az etikai és az emberi jogi szempontok érvényesítését üzleti tevékenységükben és alapvető stratégiájukban, szoros együttműködésben érdekelt feleikkel.

A vállalatokat tömörítő szervezetek is megfogalmaznak saját CSR definíciókat, például az Üzleti Világtanács a Fenntartható Fejlődésért szerint: „A vállalatok társadalmi felelősségvállalása a vállalat folyamatos elkötelezettsége az etikus viselkedésre és a gazdasági fejlődéshez való hozzájárulásra, miközben a munkavállalói és családjuk valamint a helyi közösségek és a tágabb társadalom életminőségét javítja." (Üzleti Világtanács a Fenntartható Fejlődésért, 1999, 3.o.).

Egyes szerzők szigorúbb feltételeket támasztanak a felelős vállalatokkal szemben. (Csigéné, 2008.) Tóth Gergely például kiemeli az igazán felelős vállalatot, amelynek öt alapelvnek kell megfelelnie: a szállítási távolság minimalizálása, igazságosság (méltányos kereskedelem, munkabérek és munkakörülmények), ökonomizmus (vagyis a gazdaságosság lényeges feltétel, de nem a legfontosabb cél), optimális méret (hosszú távon állandó és nem növekvő jövedelem) és olyan termékek előállítása, amelyre valóban szükség van egy fenntartható világban (Tóth, 2007, 64. o.).

A leírt három definícióból az a következtetés vonható le, hogy eltérő az a szemléletmód, hogy ki mit tart fontosnak a társadalmi felelősségvállalást illetően.

A fogalmi meghatározásokon túl továbbmenve, számos kutató vizsgálta a vállalati felelősség dimenzióit, szintjeit, tartalmának részletesebb meghatározását. Az egyik leginkább alkalmazott vállalati társadalmi felelősségvállalással kapcsolatos értelmezést Archie B. Carroll írta le, aki négy vállalati felelősségi dimenziót azonosított (Carroll, 1991. 39-41.old.) A gazdasági felelősségi dimenzió szerint a vállalat felelős azért, hogy jövedelmezően működjön (ez

minden érdekeltnek érdeke). A vállalat jogi felelőssége azt jelenti, hogy a vállalat köteles a jogi normákat betartva végezni tevékenységét. Az etikai felelősség keretében a vállalat működése során igazságos módon köteles eljárni. Az etikai felelősség a jogi felelősséget annyiban haladja meg, hogy az etikailag felelős vállalat túlhalad a jogi felelősségen, vagyis olyan társadalmi normákat is betart, amelyek a törvényi előírásokban nem jelennek meg. A negyedik felelősségi szint a filantropikus szint, amikor is a vállalatnak hozzájárul a társadalom jólétéhez adományozással, jótékonysági programokkal.

Az érintetti elmélet

A CSR fejlődését is nagyban befolyásoló esemény a stakeholder - koncepció (érintetti elmélet) 1983-as megjelenése volt. Az elmélet megalkotása Freeman nevéhez fűződik, aki szerint a vállalatok olyan környezetben működnek, amelyben számos eltérő értékrendszerrel rendelkező egyén, társadalmi csoport és szervezet elvárásainak kell megfelelniük. Ezeket összefoglalóan a szerző érdekelt csoportoknak – idegen szóval stakeholdereknek – nevezte, és ide sorolja többek között a tulajdonosokat, az alkalmazottakat, a részvényeseket, a hitelezőket, helyi közösségeket, szállítókat, fogyasztókat, az államot, a szakszervezeteket, a civil szervezeteket, a versenytársakat. (Freeman, 1984). Ezt az elméletet továbbgondolva négy érintetti csoportot tudunk megkülönböztetni: az első a belső érintettek csoportja, akiknek az érdekeire leginkább tekintettel kell lennie a vállalatnak. (alkalmazottak, tulajdonosok, menedzsment). Elhatároljuk a „kvázi belső" érintetteket is, akik már távolabbi csoportban vannak, azonban fontos érdekeltjei a vállalatnak. Azokat a nonprofit szervezeteket, akik – például ebben a tanulmányban vizsgált esetekben- együttműködnek a vállalatokkal, ide sorolhatjuk, hiszen képesek belelátni (s van, amikor beavatkozni) a vállalat mindennapi életébe. Azonban más nonprofit szervezeteket a külső érintett kategóriába sorolhatjuk, ahogy például a nemzetközi szervezeteket is. Lényeges szempont, hogy a potenciális stakeholderek csoportja is meghatározásra került, hiszen a jövő generációi és a természeti környezet is érintettek egy vállalati működés során.

A non- profit szféra hazai, nyugat- európai és amerikai jellemzői

Hazánkban a „non-profit" szó sokáig nehezen értelmezhető fogalom volt, ugyanis sokan sokféleképpen definiálták. A szocializmus időszakában a kö-

telező összefogáson alapuló tevékenységeket negatívan értelmezték, így a rendszerváltás után nem tudták hogyan értelmezzék ezt az új szervezeti formát. (Lukács, 2008.)
A CIVICUS (Világszövetség az állampolgári részvételért) nevű szervezet 1998-ban készített egy tanulmánykötetet, amiben az EU tizenegy tagországának civil szektoráról készített felmérésük eredményeit mutatják be. (Geszti, 2003.) Az állami szerepvállalás szempontjából csoportosították a különböző országok non-profit szervezeteit, s három csoport hoztak létre. Ausztriában, Dániában, Finnországban és Franciaországban a nonprofit szektor állami bevételei és a kormánnyal való együttműködése fontos tényező. Németországban és Svédországban a decentralizáció, az államtól való függetlenség és a szoros partneri kapcsolat jellemző. Kiegyenlített viszonyok jellemzik az államtól való függés szempontjából az Egyesült Királyság, Hollandia, Írország és Spanyolország civil szervezeteinek helyzetét. Az Egyesült Államokban a non- profit szervezeteknek kettős szerepük van, egyrészt kiegészítik az állami kínálatot (amit már az állam nem tud kielégíteni), másrészt pedig a piaci szektor kínálatával szemben nyújt alternatívákat. Salamon szerint „az amerikai jóléti államban a kormány és a nonprofitok között tapasztalható széleskörű kooperáció nem tekintendő valamiféle nemkívánatos „eltévelyedésnek", hanem éppen ellenkezőleg, egy logikus, és az elmélet szerint is indokolt kompromisszum eredménye". (Salamon, 1987. 36. o.)
Alapvetőek az amerikai, a nyugat- európai és a magyar non- profit szféra kialakulása máshogy zajlott le, ezért más a kapcsolata az egyes országokban az állami szférával és a piaci szférával is.

A lehetséges forprofit és non-profit együttműködési formák és ezek gyakorlati alátámasztása

A vállalatok társadalmi felelősségvállalása koncepció megjelenése óta többféle „CSR tipológiát" létrehoztak (a legtipikusabbnak Philip Kotler által megalkotott csoportosítást tekintetjük (Kotler, 2007.)), azonban ha a legújabb trendeket vizsgáljuk, akkor megállapítható, hogy a jelenlegi irányzat a forprofit és non- profit szervezetek közötti együttműködés.
A nonprofit- forprofit együttműködési formákat mélységük szerint három csoportba sorolhatjuk (Csigéné- Görög, 2014.). Az első csoport az adományozás, amikor is a vállalat ad- hoc, eseti támogatást (elsősorban anyagit) nyújt a kiválasztott non –profitnak. Ez lehet csak egyszeri alkalom, de többszöri is, azonban lényeges eleme, hogy vagy egyáltalán nincs, vagy alacsony szintű

koncepció van az adományozás mögött (pl. célirányosan szeretne támogatni valakit, vagy mindenkit támogat, aki felkeresi). A második, jobban átgondolt lehetőség a vállalati önkéntesség. Ekkor például meghatároznak egy közös célt, amit együtt elérnek, például a non- profit szervezet segít valamilyen társadalmilag hasznos tevékenység elvégzésében a forprofitnak. Itt már mindkét fél aktívabban bevonódik a folyamatba. Végül a legerősebb formának a vállalati profilhoz kapcsolódó együttműködést tekintjük, ugyanis szakemberek szerint is a legjobban úgy tud egy profit orientált szervezet egy nem profit orientáltnak segíteni, hogy a saját szaktudását adja át neki. Például a tanácsadó cégek ebben rendkívül hasznosan részt tudnak venni, hiszen népszerű és aktuális CSR trend, ha a tanácsadó cég a profiljának megfelelő tanácsadással segíti a non-profit szervezetet. A következő részben ezért is mutatom be a BIG4 tanácsadó cégek CSR gyakorlatát, mert náluk jól látható, hogy hogyan adaptálták a saját üzleti tevékenységükhöz a társadalmilag felelős vállalati magatartást.

A BIG4 tanácsadó cégek CSR gyakorlata

A BIG4 vállalatok (KPMG, a Deloitte, a PricewaterhouseCoopers (pwc) és az Ernst & Young) a világ legnagyobb üzletviteli, adó és pénzügyi tanácsadással foglalkozó szervezetei.
Az üzleti életben betöltött jelentőségük miatt lényegesnek tartom foglalkozni a társadalmilag felelős magatartásukkal, hiszen nekik is számos olyan érintettjük van, akikre a működésükkel hatással vannak.
A vizsgálati módszerem a honlap elemzés volt, egy meghatározott szempontrendszer alapján vizsgáltam azt, hogy ezek a vállalatok a kommunikációjukban mennyire jelenítik meg a társadalmi felelősségvállalásukat. Öt fő területet vizsgáltam, ezek a következők:

- Foglalkoznak-e CSR tanácsadással
- Készítenek-e fenntarthatósági vagy CSR jelentést
- Vállalati, vállalatvezetői felmérést készít-e (ennek azért van jelentősége, mert ezekben a felmérésekben szerepelnek CSR-ral kapcsolatos kérdések)
- Foglalkoznak-e CSR díjjal
- Együttműködnek- e non- profit szervezetekkel

Mivel ezek a vállalatok a világ számos országában megtalálhatóak, ezért elsősorban a magyarországi szervezeti egységüket vizsgáltam. Volt, ahol nemzetközi kitekintésben is megnéztem, hogy mennyire jelentős a CSR te-

vékenységük, például a jelentések esetében, azonban ezt nem tudtam volna elvégezni mindegyik vizsgált tényezőre, ezért szorítkoztam csak a magyarországi helyzetre. A vizsgálat eredményeit az 1. számú táblázat tartalmazza.

Szempont	Deloitte.	ERNST & YOUNG Quality In Everything We Do	KPMG	pwc
CSR tanácsadással foglalkozik-e	Igen		Igen	Igen
Fenntarthatósági/ CSR jelentéssel rendelkezik-e (pl. GRI)	Átláthatósági jelentést készít		CSR jelentést készít	GRI G3 B szintű jelentése van
Vállalati elemzést, vállalatvezetői felmérést készít-e		Jelentősen jelen van a felméréskészítésben	Hazai és nemzetközi is	
Foglalkozik-e CSR díjakkal	Zöld béka díj			
Együttműködik-e a non-profit szektorral		Főként nemzetközi téren	Rendkívül jelentős (hazai)	„Másokról szól"[2]

1. táblázat: A BIG4 tanácsadó cégek társadalmilag felelős tevékenységeinek összehasonlítása

A BIG4 tanácsadó cégek közül mindegyik foglalkozik a vállalatok társadalmi felelősségvállalásával. Több területet vizsgáltam, s arra a következtetésre jutottam, hogy foglalkoznak vele, de más- más szempontot tartanak fontosnak. A CSR tevékenységeik során elsősorban a társadalmi oldalt helyezik előtérbe, ez azonban magyarázható az alapvető üzleti tevékenységükkel is. A tanulmány szempontjából a forprofit- non- profit együttműködés volt a leghangsúlyosabb vizsgálati terület. Ezzel kapcsolatban a legfrissebb elérhető információt a KPMG weboldalán találtam: KPMG Felelős Társadalomért Program 2013 keretében civil szervezeteknek és társadalmi vállalkozásoknak kínálnak komplex együttműködési lehetőséget (pro bono szolgáltatás, pénzadomány működési költségeik fedezésére és lecserélt számítógépek). (kpmg.com)

1 „A Deloitte Magyarország 2001-ben, hozta létre a Közép-Európai Környezeti Jelentés Díjat. A később népszerűbb nevén Zöld Béka díjnak nevezett kitüntetést azóta is azok között a közép-kelet-európai vállalatok között osztjuk ki, amelyek a legjobb éves környezeti

vagy fenntarthatósági jelentéseket készítik." (Deloitte.com.)

2 „A pályázat célja, hogy közösen megmutassuk – a társadalmi felelősségvállalásról nem elég beszélni, hanem cselekvésre is szükség van! Szeretnénk felhívni a hallgatók figyelmét a társadalmi felelősségvállalás fontosságára, valamint lehetőséget biztosítani a témakörben aktív hallgatók számára egy általuk kidolgozott társadalmi felelősségvállalási projekt gyakorlati megvalósítására." (pwc.com)

Összefoglalás

Jelen tanulmányomban a vállalatok társadalmi felelősségvállalásának egy speciális típusával, a forprofit és a nonprofit szféra lehetséges együttműködési formáival foglalkoztam. A CSR elméletének bemutatása után kitértem az érintetti elméletre, s részletesebben foglalkoztam a non-profit szervezetek országokra jellemző tulajdonságaival is. Ez után bemutattam az általam elvégzett BIG4 tanácsadó cégekre vonatkozó CSR elemzést, s annak eredményeit elemeztem. Mivel a termelő vállalatokra más típusú társadalmi felelősségvállalás jellemző, ezért is volt a célom ebben a tanulmányban bemutatni, hogy egy más iparágban, a tanácsadásban a vállalatok milyen szinten és mennyire vesznek részt a CSR tevékenységekben. Számos konferencián részt vettem, ahol különböző forprofit szervezetek mutatták be éppen aktuális társadalmilag felelős tevékenységüket, s a tanácsadó cégekre jellemző volt az „üzleti és a nonprofit" szféra együttműködésére való törekvés. Ezért szerettem volna vizsgálni, hogy a BIG4 esetén ez mennyire és milyen mélyen valósul meg. Következtetésként levonható, hogy a tanácsadó cégek tudatosan foglalkoznak a társadalmi felelősségvállalással, azonban mindegyik más területre helyezi a hangsúlyt. A forprofit – non-profit szektor együttműködésre irányuló kezdeményezések és jó gyakorlatok is megtalálhatók a CSR politikájukben, remélhetőleg ezek a tevékenységek a jövőben erősödni fognak.

Hivatkozások

Carroll, A. B. 1991. *The Pyramid of Corporate Social Responsivility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders*, in: Business Horizon, 34. évfolyam, 4. szám, July-August 1991, 39-48 old.

Closer to business - PwC's Corporate Responsibility Barometer 2013 http://www.pwc.fi/fi/publications/assets/corporate-responsibility-barometer-2013-pwc.pdf (2014. 03. 04.)

Csáfor H. 2009. *Vállalatok társadalmi felelősségvállalása, regionális vizsgálat az Észak- Magyarországi régióban*, Doktori értekezés, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 2009
Csigéné N. N. 2008. *A vállalatok társadalmi felelősségvállalása és kapcsolódása a fenntarthatósághoz*, Doktori értekezés, Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 2008
Csigéné N. N.- Görög G. 2014. *The Forms and Lessons of Business-NGO Cooperation to Improve Corporate Social Responsibility*, in: Economics Questions, Issues and Problems, Komarno, 2014. 195- 202 old.
Deloitte- Közép-európai Fenntarthatósági Jelentés Díj
http://www.deloitte.com/view/hu_HU/hu/szolgaltatasok/vallalatikockazatkezelesiszolgaltatasok/kornyezetvedelmiszolgaltatasok/zoldbekadij/index.htm (2014. 03. 10.)
Európai Bizottság 2011. *New policy on Corporate Social Responsibility*
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm (2011.11.13.)
Ernst & Young Corporate Social Responsiblity
http://www.ey.com/HU/hu/About-us/Corporate-Responsibility (2014. 03. 18.)
Freeman R. E. 1984. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Cambridge University Press, Cambridge, 1984
Geszti J. 2003. *Civil társadalom, civil szervezetek és az Európai Unió*
http://epa.oszk.hu/00000/00026/00021/pdf/2003_3_04_GESZTI.pdf (2014. 03. 14.)
KPMG Felelős Társadalomért Program 2013
http://www.kpmg.com/hu/hu/about/csr/lapok/ftp.aspx (2014. 03. 08.)
Kotler P. – Lee N. 2007. *Vállalatok társadalmi felelősségvállalása*, HVG Kiadói Zrt., Budapest, 2007
Ligeti Gy. 2009. *Kapcsolatok az üzleti szektorral*, in: Civil Szemle, 2009/18-19 szám, 112-129.old.
Lukács E. 2008. *Non-profit szervezetek gazdálkodása- civil szervezetek munkatársai részére* http://minoies.hu/e107_files/downloads/nca_kepzes/nonprofit.pdf (2012.11.23.)
Pályázati felhívás társadalmi felelősségvállalási versenyre
http://www.pwc.com/hu/hu/masokrol-szol/assets/palyazati_felhivas_2013.pdf (2014. 03. 14.)
Pwc felelősségvállalás
http://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/magyarorszagi_vezerigazgato_felmeres/2014/felelossegvallalas.jhtml (2014. 03. 14.)
Salamon, L.M. 1987. *A piac kudarca, az öntevékenység kudarca és a kormány nonprofit szektorral kialakított kapcsolatai a modern jóléti államban*.

In: A harmadik szektor (szerk.: Kuti, É., Marschall, M.) Nonprofit Kutatócsoport, Budapest, 1991. 62.o.
Tóth, G. 2007. *A valóban felelős vállalat*. Környezettudatos Vállalatirányítási Egyesület. Budapest, 2007. 67.o.
Üzleti Tanács a Fenntartható Fejlődésért 1999. *Corporate Social Responsibility*. http://www.wbcsd.org/DocRoot/hbdf19Txhmk3kDxBQDWW/CSR-meeting.pdf (2012. 11. 04.)

A KOMBINÁLT FUVAROZÁS FELLENDÜLÉSE

Gulyás Gabriella
SZIE-RTDI, Budapest, Magyarország

Absztrakt

A 2008-as globális pénzügyi gazdasági válság a különböző logisztikai módozatokkal foglalkozó résztvevők számára is átrendeződést generált és ez a fejlődés előmozdította az új és kombinálható fuvareszköz csatornák képződését. Fő szempont lett az egységes és környezetkímélő áruszállítási eszközök összehangolása, optimális árutonna kilométerek megtétele. Az Európai Unió országai között egyre szélesebben terjed el a környezetkímélőbb logisztika használata és alkalmazása. Az egyetlen viszonylag olcsó és gazdaságos szállítási módozat még mindig a kombinált fuvarozás, mely mostanság felfelé ívelő adatokkal és megvalósulandó projektekkel tér újra vissza a nemzetközi versenybe.

Kulcsszavak: kombinált fuvarozás, járatszerkesztés, logisztika, klímaváltozás, gyűjtő szállítmányozás

Bevezetés

A logisztika szó eredetileg a logosz[25], görög szóból származik. A nyersanyagok, termelési készletek, kész és féltermékek, illetve a hozzájuk tarozó és kapcsolódó információ áramlatot fedi le (Amerikai Logisztikai Tanács). Mára számos cég elsődleges céljának tekinti, hogy a logisztikai rendszerei naprakészek legyenek és ezért a legkorszerűbb és gazdaságilag is optimális megoldásokat helyezik mindinkább előtérbe.

[26]„ A Nyugat-Dunántúl északi és középső megyéje a gazdaságföldrajzi adottságok és a termelési hagyományok révén a külföldi járműipari befektetők egyik fontos célterülete lett. Vezető nemzetközi autóipari vállalatok hozták létre itt üzemegységeiket, így a meglévő termelési profil kiegészült a személyautók összeszerelésével és a fődarabok (motor, váltó, tengelykapcsoló stb.) előállításával. A beruházók révén csúcstechnológia és modern vállalatirányítási, üzemszervezési módszerek érkeztek a régióba." A magyar gazdaság egytizedét[27] az autógyártó nagy multinacionális vállalatok adják. Hazánkban nyitott leányvállalatot a japán Suzuki melynek előállító és telephelye Esztergom lett, vagy további említésre méltó cégek között szerepel a győri Audi vagy a kecskeméti Mercedes gyár. Ezen nagyobb vállalatok termelése nagyban hozzájárul a magyar gazdaság GDP–jéhez. Ezen autók gyártása és előállítása során felmerülnek egyéb logisztikai műveletek. Az alkatrészek egy része különböző országokból érkeznek, mert az egyéni alkatrész előállítása valószínűleg az adott országban olcsóbb, mint hazánkban. Ezen nemzetközi cégek elsődleges célja a folyamatos fejlődés és a magas nyereségszerzés. A gazdasági válságot megelőzően a multinacionális és középvállalkozások, hogy időre és pontosan elkészülhessenek termékeikkel, pénzt és költséget nem kímélve folyamatosan, szisztéma nélkül képesek voltak berendelni egy-egy szállítmányt. Az esetek többségében az SAP-rendszert azért használják a külföldi és a nagyobb vállalatok, hogy kordában tartsák és rendezetten láthatóak legyenek a rendelések és a felesleges termékrendeléseket ily módon kiszűrjék. A rendszert automatikusan be lehet állítani a készletek figyelésére és jelez, mielőtt elérné az előre meghatározott minimális mennyiséget. Ezen oknál fogva a gazdaságos rendelés ilyen téren elérhető. Azonban a rendszer a váratlan és előre nem tervezett rendeléseket nem tudja figyelembe venni. Ilyen esetekre a bevált előírás a „Just In Time" szállítási módozat. [28] „A Just In Time rendszer fő célja, hogy egy meghatározott terméket a megfelelő

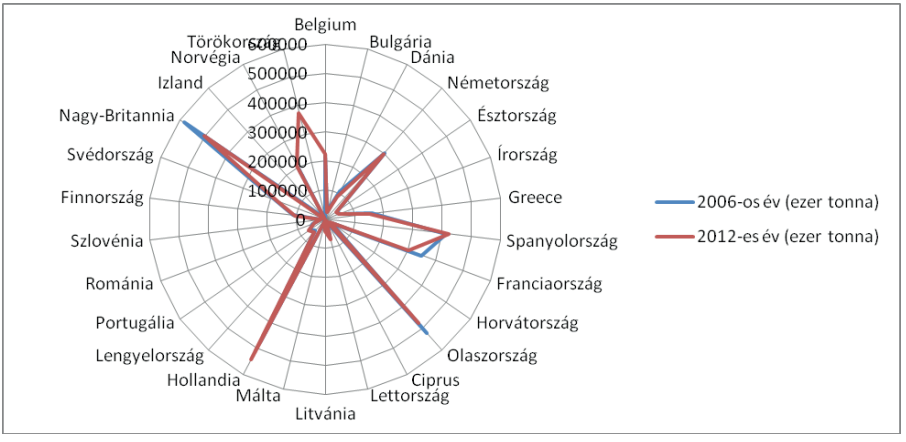
25 www.air-sea-land.com
26 http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorjarmuipar.pdf
27 http://www.vg.hu/vallalatok/ipar/mar-a-hazai-gdp-egytizedet-adja-a-jarmuipar-380907
28 Szegedi Zoltán: A közlekedés szervezése Logisztika, Budapest 1990 65. oldal

mennyiségben, a megfelelő időre és a megfelelő helyre juttassa, s ezáltal a termék készletezésével kapcsolatos összes költséget megszüntesse." A gyors és időre történő anyagbeszerzést nézve a közúton történő szállítás esetében a viszonylag elfogadható fuvardíj-ár aránya szinte korlátlan. Amikor a közúti fuvarozásnál egy 13,6 méter hosszúságú nyerges vagy ponyvás kamionnyi árut szeretnénk „A" pontból „B" pontba eljutatni, fő szempontként az idő és mellette pedig annak a költsége merül fel első tényezőként. Európán belül egy ilyen szállítás 48 órán belül meg is történik, de ha kisebb típusú gépkocsiról van szó, ennek az időigénye egyenes arányban csökken. Így tehát egy teljes rendelést nézve a szállítási költség elérheti az eredeti ár kétszeresét, vagy akár háromszorosát is. A fuvarozás ilyen terű „Just In Time" rendszerénél viszont a raktározási és előtárolási költségeket le lehet nullázni. A válság következtében a vállalkozások az anyag előállításokból és a végső eladási díjakból nem tudtak költséget lefaragni. Az egyetlen olyan hely ahol ezt meg tudták tenni, az a konkrét áruszállítás. Azonban sokan nem gondolnak bele, hogy egy adott kamion üzemanyaggal működik, azt fogyasztja, illetve ezen üzemanyag megfizetése nélkül nem tud mozogni, tehát a költséget ki kell fizetni. A gazdaságosabb fuvarozás érdekében létrejövő kombinált fuvarozási módozatot vagy gyűjtő fuvarozási módot kezdték el a cégek mostanság előnyben részesíteni. [29] „ A kombinált (vagy multimodális) szállítási rendszerek esetében két vagy több közlekedési alágazat vesz részt egy adott szállítási feladat megoldásában, de az áru egy bontatlan (modális) szállítási egységben jut el a feladótól a címzettig." Ennek a módozatnak az a lényege, hogy az adott szállítási útvonalat ugyanúgy meg kell fizetni, de az összehangolt fuvareszközöknek köszönhetően kevesebb és nem az egész kamionra és hajótérre vonatkozó helyet kell kifizetni, hanem csak annyit, amennyit a saját árunk elfoglal. Ezen téren szokott még eltérés keletkezni. Minden árunak megvan a saját térfogat terjedelme. Az európai fuvarozási szabvány szerint 1 m^3 terjedelmű áru 333 kg –nak felel meg. Így tehát amikor az adott árunkat szeretnénk elhozatni, akkor nem mindegy annak a súlya és a térfogata. Ha a térfogatát kiszámoljuk, és az meghaladja az eredeti súlyát akkor „terjedelmes" áruról beszélünk. Ebben az esetben a térfogatra vonatkozó helyigényt kell kifizetni fuvardíjképpen az adott fuvareszközön. A világválság másik hozadéka, hogy az árurendelések többsége az ázsiai kontingensekről érkeznek. [30] „Magyarország szempontjából az ázsiai importok

29 Szegedi Zoltán, Prezenszki József: Logsztika-menedzsment, Budapest 2008 139. oldal

30 Logisztikai évkönyv 2014, Mondovics János, Dr. Vásárhelyi Árpád: Multimodális megoldások Kelet és Nyugat között, különös tekintettel az V. közlekedési folyosóra, Budapest 2014 184. oldal

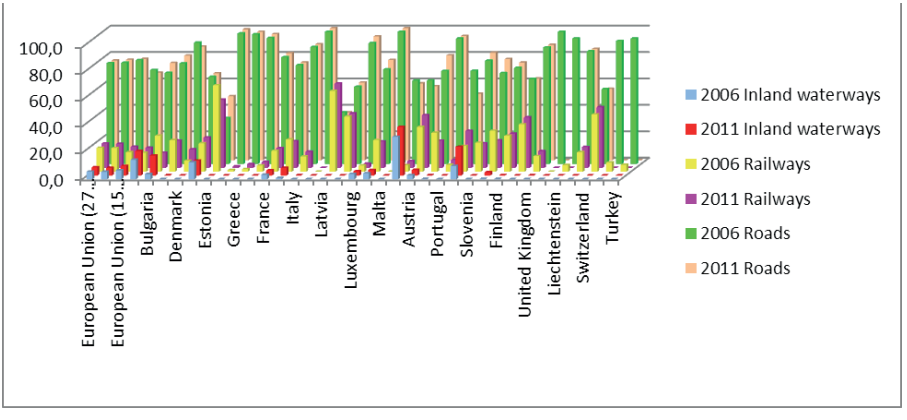
tekintetében elmondhatjuk, hogy az áruk jelentős többsége a tengeri hajózás, valamint a közúti/vasúti fuvarozás kombinációjával kerül behozatalra." A szállítmányokat hajóval hozzák, melyek valamelyik kínai kikötőből indultak és a Szuezi-csatornán át a spanyolországi valenciai, vagy barcelonai kikötőbe futottak be.



1. ábra - Tengeri áruszállítás
Forrás:http://www.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/ttr00009.html, saját szerkesztés

A fenti ábra szerint azok az Európai országok, amelyek nyílt tengerrel rendelkeznek és viszonylag fejlett iparral, azok tengeri szállításaik arányát növelték. A diagram szerint Belgium 2,3%-kal, Hollandia 13,8%-kal, Lengyelország 10,7%-kal, Norvégia 4,6%-kal nőtt. Ezen folyamat a már említett klímaváltozásnak és az északi hajóútvonalaknak köszönhetően is látszólagosan növekedett. Illetve látható, hogy a déli európai országok közül Görögországnak 4%-kal, Olaszországnak 8,43%-kal, Franciaországnak 13,5%-kal, Horvátországnak 27,9%-kal csökkent a tengeri forgalma. Ez egy erős és éles váltása annak, hogy a kereskedelmi és a logisztikai útvonalak megszokott és jól bevált útvonalai mégis csak átrendeződtek, a logisztikai útvonalak és áruelosztási módozatok összehangolása és az egyes módozatok közötti átjárhatóság előtérbe került. A fuvarmódozatok összekapcsolásával a nemzetközi verseny szélesebb és színesebb lett. Mindehhez az elmúlt időszak klímaváltozása is hozzájárult. Az Északi-tengert a téli időszak folyamán igen vastagon és keményen jégpáncél borította. Ezen időszak alatt az Északi-tengert maximum csak jégtörővel lehetett csak hajózni. Továbbá az erős orosz felügyeletnek köszönhetően ezen szakaszon külföldi felségzászlójú hajók nem igazán fordulhattak meg, és ez így is volt egészen 1993-ig, amikor megnyitották

ezt a térséget a többi hajó számára is. Mivel a tengeri útvonalak igen hosszúak, akár több hónapot is képes egy-egy nagyobb rakománnyal egy hajó a tengeren hajózni, így az utak lerövidítése, illetve akár egy teljes nap nyerése szinte létfontosságú lehet. A klímaváltozás ideje elérkezett. Ezen jelenség a bolygó ökológiai változásában is észlelhető. Vékonyodik az ózonréteg, és ennek következtében olvadásra kényszerültek a sarkkörön a gleccserek, jégtakarók. A tengerszint és az óceánok vízszintje emelkedik és a hőmérsékletük szinte minimális mértékben, de nő. Az Északi-tengeren ez a jelenség jól megfigyelhető. A klímaváltozásnak köszönhetően a jégtakarók mértéke télvíz idejére is vékonyodott, ami lehetővé teszi, hogy jégtörő hajók segítsége nélkül hajózható lehessen a térség. Ezzel jelentős előnyre lehet szert tenni, ha ezt az útvonalat használják a hajók. A hajózási idő lerövidítése mellett bizonyára még olajat is spórolni lehet. (Tengerjogi Központ szakértője, Vaszilij Guculjak). Ezen útvonal elindítása nagyban hozzájárul, hogy a kombinált áruszállítás fellendüléséhez, mivel [31] „a kombinált áruszállítás fő előnye - az optimálisnak tekinthető közlekedési munkamegosztás megvalósításán túlmenően -, hogy az egységes szállítóeszközök és rakodó berendezések, valamint átfogó információs és kommunikációs rendszerek alkalmazása révén integrált szállítási (logisztikai) láncok kialakítását teszi lehetővé.”



2. ábra - Szállítási módozatok eloszlása

Forrás:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdtr220, saját szerkesztés

Amint a fenti ábra is mutatja a Európa szállítási módozatai között 2006 és

31 Szegedi Zoltán, Prezenszki József: Logsztika-menedzsment, Budapest 2008 141. oldal

2011 között is kisebb – nagyobb változások észlelhetőek. Belgiumban 4,8% csökkenés tapasztalható a közúti áruelosztásra vonatkozóan, míg ugyanitt a vasúti és a belvízi módozatok növekedtek. Az ország előtérbe helyezte a környezetkímélőbb szállítási csatornákat. Németország tekintetében azonban a belvízi közlekedés sajnálatos módon 1,6%-os csökkenést eredményezett 2011-ben, és ez a csökkenés szinte egybevágóan megegyezik a vasúti 1,6%-os növekedésel. Így az ország a fejlesztéseket és az eredményesebb elosztási módozatokat inkább a vasúti, azaz a kötött pályás logisztikában látja. Mindezek mellett viszont a közúti módozat stagnáló tendenciát mutat. Szomszédos országunk, Horvátország szintén a fejlődés útjára lépett. A közúti szállítási módozata a vizsgált köztes időben 0,8% csökkenést produkált, míg a vasúti módozata 4%-ot esett. Mindemellett a belvízi forgalma nőtt, 4,8%-ot. Ez összességeében a közúti és a vasúti változatok összes csökkenésével megegyező növekedés. Magyarország tekintetében, mivel még mindig nem hajózható igazán a Duna, illetve a tiszai hajóforgalom kiépítése is még folyamatban van, így nem meglepő, hogy itt a belvízí hajóforgalom 0,5%-kal csökkent, és a folyamatos vasúti vágyánybezárások sem tették lehetővé ezen ágazat növekedését, így itt is csak hanyatlást állípíthatuk meg. Mindemellett a közúti változat erőteljes növekedésnek indult, 4,3%-os fellendülést produkált, az M6-os autópálya átadásának köszönhetően. Az Északi-tengerhez közeli Hollandia számára a kombinált logisztikai módozatok előtérbe kerültek. Ugyanis a közúti szállítást és az azon történő áruelosztásokat 4,9%-kal csökkentették, és előnybe helyezték a belvízi és a vasúti logisztikát. Az előbbi 4,6%-kal, míg az utóbbi 0,3%-kal nőtt. Mindezen számadat eltörpül szomszédos országunk, Románia mellett. Az ottani környezet és gazdaságos áruelsztási logisztika a kombinált, és azon belül is a konténeres vízi és vasúti módozatra tért át. A közúti logisztika kimagasló csökkenést mutat, szinte ez az egyetlen az Európai Unió országai között, mely 20,2%-os visszaesést produkált. A vasúti áruelosztása 8,2%-kal , míg a belvízi 11,7%-kal nőtt.

Mivel a romániai szakaszon a Duna a Fekete-tengerbe ömlik, így ezen összefüggésből adódóan is kifejezetten fontos az áruszállítás, logisztika szempontjából, hogy ezen ágazat a jövőben is folyamatos fejlődést és előrehaladást mutasson. Ezért is lenne kedvező, hogy ha hazánkban is jobban és szinte akadályok nélkül lehetne hajózni a Dunán, mert így elő lehetne segíteni nem csak egy környezetileg kedvezőbb, de a kombinált fuvarozási módozat fokozatos és országonkénti fejlődését is. [32] „ Az elosztási vagy felvásárlási tevékenységet folytató vállalatoknál, raktári bázisokon stb. gyakori feladat a járművek menetrendjének és útvonalának tervezése, amit járatszerkesztésnek

32 Logisztikai évkönyv 2014, Dr. Benkő János: Algoritmus a kapacitáskorlátos, egycentrumos járatszerkesztés megoldására, Budapest 2014 22. oldal

neveznek.” Összesíteni kell az adott címeket és távolságokat egy táblázatba. Azonban nem szabad elhanyagolni a különböző korlátokat, amikor az adott program során bevisszük az adatokat. Hiszen egy darab fuvareszköz különböző raksúlyú árut tud elvinni, és Magyarország az Európai Unióhoz való csatlakozása óta, a nagyobb városait különböző behajtási övezetekre osztotta fel, ahova meghatározott össztömegű kamionok, autók csak engedélyek folytán hajthatnak csak be. Egy ilyen gyűjtő járatszerkesztés során először összegezni kell a kapott mennyiségeket és a rendelkezésre álló fuvareszköz állományt. Első lépésként először oszloponként majd soronként kell a legnagyobb összegeket redukálni. A kapott sorrend alapján tudja majd a rendelkezésünkre álló szállító eszköz kiszállítani az adott árut, végső képlet formájában ezt a következő 3. ábra szemlélteti:

$$\min \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} C_{ij} x_{ij} = \min \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} C'_{ij} x_{ij} + C$$

3. ábra – Dr. Benkő János (2012): Döntés előkészítés, Gödöllő, 56.oldal

Figyelembe kell venni, hogy ezen elosztó járatszerkesztés nagymértékben hozzájárul egy termék fuvarcsökkentéséhez, a környezetet kevésbé károsítja, és a zaj- és levegőszennyezés is mérséklődik, hiszen a közúti szakasz kiszállítási része a felére csökkent a teljes útvonal hosszához képest.

Összegzés

Minden logisztikai csatornának és módozatnak megvan az előnye és a hátránya. Azzal, hogy az áruk nagy többsége mára már hajóval érkezik, szinte elfogadott tény. A hajóval befutott rakomány azonban kötött pályán érkezik. Előnye a fuvarköltség alacsony árában tükröződik. A mai szolgáltatások körébe még mindig beletartozik, hogy az árukat a rendeltetési helyre, címre időben és pontosan leszállítsák. Ennél a pontnál fonódnak össze a fuvarozási módozatok és azok eszközei és válnak együttesen igazán gazdaságossá és hatékonnyá. Az eléggé zsúfolt közúti szállítási módozat csökkentésére már évek óta szükség lenne nemcsak Magyarországon, hanem egész Európában. A TEN és az EU az áruszállításokra vonatkozóan a kombinált eszközök megoldásában látja a jövőt. Nem csak az egyre vékonyodó ózonréteg és a szén-monoxid kibocsátása miatt lenne ez egyfajta alternatív megoldási

forma, hanem az ellátási láncolatokban résztvevők számára is könnyebbséget biztosítana. Ezzel a kedvezőbb fuvarozási módozattal elkerülhetőbbek lennének az utakon a kamionos és egyéb teherautós balesetek, illetve a túlzott munkatempónak köszönhetően a kimerült gépkocsivezetők frontális karambolja, ütközése is. Továbbá a Duna, mint belföldi hajóútvonal nem csak a magyarok számára nyújtana gazdasági fellendülést, hanem a Duna vonalán húzódó kisebb városok számára is. Azzal, hogy akár Németországból kiindulva egészen a Fekete-tengerig eljutna, az áruelosztások és a logisztika terén is egy új, korszerűbb és regionális szinten is fellendülést vihetne az ottani gazdaság életébe. Mindebből adódik, hogy az Európai Unió és a Transz Európai Hálózat egyik fő pillére a környezetkímélőbb és gazdaságosabb áruszállítási módozatok támogatása. Ezért is helyeződik évről–évre nemzetközileg is előtérbe a kombinált fuvarozási módozat fejlesztése.

Irodalomjegyzék

Dr. Benkő János (2014): Logisztikai évkönyv: Algoritmus a kapacitáskorlátos, egycentrumos járatszerkesztés megoldására, Budapest 22. oldal

Dr. Benkő János (2012): Logisztikai folyamatok szimulációja, Gödöllő, 153-172. oldal

Dicken, P. (2003): Global shift- Reshaping the global economic map in the 21st century. SAGE Publications, London

Mondovics János, Dr. Vásárhelyi Árpád (2014): Logisztikai évkönyv 2014: Multimodális megoldások Kelet és Nyugat között, különös tekintettel az V. közlekedési folyosóra, Budapest, 184. oldal

Szegedi Zoltán (1990): A közlekedés szervezése Logisztika, Budapest, 65. 76. oldal

Szegedi Zoltán, Prezenszki József (2008): Logsztika-menedzsment, Budapest, 139. 141. oldal

www.air-sea-land.com

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdtr220

http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorjarmuipar.pdf

http://www.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/ttr00009.html

http://www.vg.hu/vallalatok/ipar/mar-a-hazai-gdp-egytizedet-adja-a-jarmuipar-380907

A KOHÉZIÓS ALAPOK HATÉKONYABB FELHASZNÁLÁSA

GYŐRINÉ SZABÓ GABRIELLA
Regionális Fejlesztési Holding Zrt., Budapest, Magyarország

Absztrakt

A hatékonyság és a források felhasználása nem feltétlenül függ össze. A szakirodalom számos esetben foglalkozik a két fogalom megkülönböztetésével hangsúlyeltolódást látunk az abszorbciótól az új szinonimaként „minőségi költésnek" nevezett hatékonyság irányába. A tanulmányban mégis szükségesnek tartom a lehívási aktualitások és az n+2-re vetített prognózisok összefoglalását, mert a programozási célok teljesülésének elmaradásáról beszélünk akkor is, ha el nem költött fejlesztési források valószínűsíthetőek egyes tagországoknál. Ebben az esetben a hatékonyság zéró. Ezzel összefüggésben a hatékonyság érdekében tett stratégiai lépések elméleti hátterét foglalom össze, bemutatva, hogyan kapott a gazdasági válság hatására a „minőségi költés" kiemelt szerepet az új programozási periódus kialakításában, valamint az aktuális időszak felülvizsgálatában egyaránt.

Kulcsszavak: Európai Unió; Többéves Pénzügyi Keret;Kohéziós források; abszorbció, hatékonyság

Bevezetés

Az elmúlt hónapok fókuszában az Európai Unió 2014. és 2020. közötti Többéves Pénzügyi Keret (Multiannual Financial Framework, MFF) végleges szabályozásának kialakulása állt. Az Európai Tanács, majd a Parlament is elfogadta a hét éves pénzügyi keretről szóló rendeletet 2013.11.19-én. Reál és nominálértékben is kisebb büdzséről beszélhetünk, mint a korábbi hét éves költségvetés. A következő hét évben közel 34 milliárd Euróval kevesebb forrás áll rendelkezésre össz-tagállami szinten, ez 3,7%-os csökkenést jelent a megvalósítás utolsó éveit mutató jelen hét éves programozási időszakhoz képest.

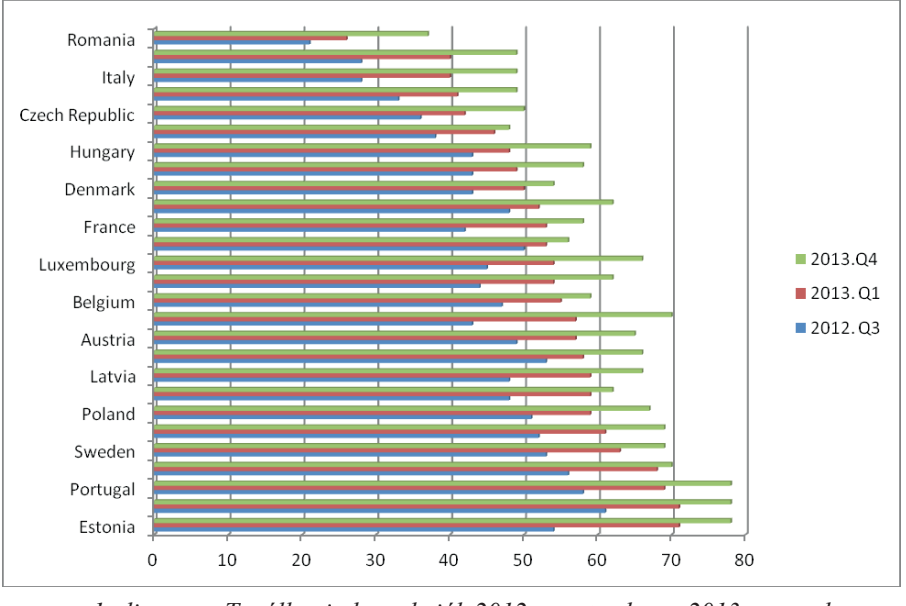
A keret kialakulását éles tagállami viták előzték meg, egyrészről a nettó befizetők – elsősorban a britek -, másik oldalról az Alapok kedvezményezettjei részéről – köztük hazánk is. Azonban biztosan az elhozható Eurókra kell-e koncentrálni, amikor a jelenleg n+2 szakaszba ért 2007-2013-as program megvalósításánál fennáll annak veszélye, hogy lehívatlan Euro-milliók maradnak a brüsszeli büdzsében, jelentősen meghaladva a jövőbeni forráscsökkentés mértékét?
A hatékonyság kérdése a jelenlegi hét éves programozási időszakra vonatkozóan már 2009-ben felvetődik az ún. Barca-jelentésben. Emblematikus része a következő hét éves költségvetés kialakításának vitasorozatásban továbbá a „Friends of Better Spendig" csoport érvanyaga is. Kiemelem még az Európai Bizottság 10 pontos reformjavaslatát, mely a 2014-2020-as pénzügyi keret parlamenti és tanácsi elfogadásával párhuzamosan született. A nettó befizető országok álláspontja számos esetben szintén a hatékonyság elvét képviseli, ezt az operatív szintű hazai megvalósításból vett példa alapján vizsgálom.

Abszorbciós kilátások

Az Európai Bizottság negyedévente jelentéseket ad ki tagállamonként a Kohéziós forráslehívás előrehaladásáról. A három alap – Európai Regionális Fejlesztési Alap, Európai Szociális Alap és Kohéziós Alap – pénzügyileg rendezett, nem előleg típusú forrásfelhasználását teszi közzé az EU döntéshozó szerve. Amennyiben a 2012. harmadik negyedévének abszorbciós rátájához hozzáadjuk az azt követő másfél év lehívási százalékát és a másfél év növekedési tendenciáját az n+2 időszak (vagyis 2015. végére) vetítjük, az látható, hogy mindössze kilenc tagállam számolhat teljes biztonsággal 100%-os forráslehívással. További három esetében is hozható a forrásallokáció,

ugyanakkor a fennmaradó tagállamok esetében kisebb (5-10%-os) vagy jelentős nagyságrendű (20%-ot is meghaladó mértékű) forrásvesztés állhat fenn.

Magyarország 2012. harmadik negyedévében még nem számolt el a rendelkezésre álló keret több mint 57%-ával, jóllehet ez tagállami szinten jelenthetett már nagyobb költést, hiszen ez az arány csak a Brüsszelbe beadott, ellenőrzött, és a tagállamnak kifizetett kohéziós pénzösszeget jelenti. További néhány százalékos felhasználást eredményezhet a tagállamnál már realizált, de a központi költségvetésbe még be nem nyújtott elszámolások összessége. Ezt követően fél éves előrehaladás további 5% lehívását mutatta, majd 2013. november hónapra elérte az 59%-ot. Amennyiben ezt a tendenciát előrevetítjük a rendelkezésre álló két évre, a lehívási százalék 91%-os értéket mutat 2015. végére, a felhasználási határidő elméleti határidejére. Ezért országunkat abba a kategóriába soroltam, amely a teljesíthető abszorbciót jelenti, de magában hordozza a kisebb forrásvesztés veszélyét is. A csoport heterogenitását mutatja, hogy ebbe a csoportba egyaránt tartoznak régebbi tagállamok, – úgymint az 1986-ban csatlakozott Spanyolország, de még az alapító tagállam Hollandia, Olaszország és Franciaország is - a velünk együtt csatlakozott Finnország, Szlovénia és a legkevésbé tapasztaltnak tekinthető Bulgária is.



1. diagram: Tagállami abszorbciók 2012. szeptember – 2013. november időszakban

Forrás: saját készítés az Európai Bizottság Regional and Urban Policy Finance and Budget Unit adatai alapján

Az eminensek csoportját kilenc ország alkotja, melybe mindhárom balti tagország, az 1986-os tagságának köszönhetően gyakorlottnak tekinthető Portugália, a megbízhatóság védjegyét egyéb téren is viselő Németország és Svédország, valamint - a Visegrádi-csoportból egyedüliként - Lengyelország alkotja, kiegészülve a korrupciós forrásfelhasználás bélyegét viselő Görögországgal és az alapítótag Luxemburggal.
Az első veszélyességi zónát, vagyis a 10%-től akár 25%-os veszteséget is meghaladó csoportot a belgák, dánok, csehek, valamint Málta és Ciprus alkotja. Végül három országnál 30%-ot is meghaladó elmaradás mutatkozik; a felhasználás folyamatában már több problémát is felmutató és így meglepetést nem jelentő Románia és a Visegrádi tagországok közül Szlovákia. Végül az egyik legnagyobb nettó befizető, Nagy-Britannia esetében 2015. év végére 68%-os lehívási százalék vetíthető előre, mely magyarázhatja a következő hét éves pénzügyi keret csökkentéséért tett erőfeszítéseit.

A hatékonyabb felhasználásért tett lépések

A hatékonyság, vagy ún. minőségi költés a gazdasági válság hatására került a programozás és forrásfelhasználás fókuszába. 2009-ben Danuta Hübner, a regionális politikáért felelős biztos felkérésére Fabrizio Barca fogta össze azt a jelentést, mely a jelen programozási időszak értékelését és a következő pénzügyi periódusra vonatkozó reformjavaslatokat fogalmazta meg (Barca 2009.). A raportőr határozottan foglal állást a minőségi költés mellett és egyenesen „szegényes vitának" aposztrofálja azokat a tagállamok közötti egyeztetéseket, ahol nem a hatékonyságról van szó a forráskialakítás témakörében. Reformja öt javaslat mentén halad:

- széles társadalmi egyeztetéssel végrehajtott forráskoncentráció 3-4 területre
- szigorúbb és fókuszáltabb szerződéses feltételek a Közösség és a tagállamok/régiók között pontosan definiáltan és mérhetően eredménykötelezetten, de a tagállamok/régiók számára szabadabb kezet adva a célok megvalósításának módjában
- pontos hatásindikátorok alkalmazása
- humán erőforrásra koncentrált forrásfelhasználás
- az ellenőrzés új rendszerének kialakítása

A német kezdeményezésű „Friends of Better Spending” csoport a minőségi költés feltételeit az alábbi hét ponttal egészítette ki (Ahnborg 2012.):

1. Nagyobb koncentráció a növekedés és foglalkoztatás területére, ill. közvetlen kapcsolat az ország-specifikus ajánlások és a forráskihelyezés között
2. Makrogazdasági-feltételesség erősítése, vagyis egyensúlymechanizmus az Euro-zónán belül és kívül egyaránt
3. Közös Stratégiai Keret létrehozása, ami a Kohéziós alapok egyszerűsítettebb szabályozását a Vidékfejlesztési és Halászati Alappal is koherensen, gördülékeny felhasználással valósítja meg
4. Program-megvalósítás szigorú értékelésével a további forráskihelyezés felfüggesztése lehetségessé váljon, amennyiben az eredmények hiányoznak
5. Tartalék-képzés a jó megvalósítás ösztönzéséért, egyfajta teljesítménytartalék képzése a jól teljesítő tagállamok javára
6. Nemzeti társfinanszírozást szükséges megnövelni annak érdekében, hogy a tagállamok felelősséget érezzenek a felhasználásban
7. Európai Beruházási Bank gyakorlatának kiterjedtebb hasznosítása a projektek meghatározása és elkészítése terén is

A legújabb javaslatok a 2014-2020. Többéves Pénzügyi Keret parlamenti és tanácsi elfogadásával párhuzamosan jelentek meg, a 10 pontos reformjavaslat az Európai Bizottsági szemszögéből így foglalható össze (Hahn 2013.):

1. Valamennyi régióba jusson az Alapokból, a társ-finanszírozás mértéke a fejlettségi szinthez kötött legyen
2. Célzott erőforrások a kulcs-növekedési szektoroknak: a Regionális Fejlesztési Alap 4 kulcsterülete: kutatás-fejlesztés; digitális agenda; KKV-k támogatása; CO2 kibocsátás csökkentése energiahatékonyság és megújuló energiák által, dedikált forrásokkal a régiók fejlettsége alapján. További kiemelt szektor a transz-európai szállítmányozás, valamint a Humán erőforrás fejlesztés az életen át tartó tanulással, képzésekkel, szociális felzárkóztatással.
3. Tiszta, átlátható, mérhető célok az elszámoltathatás és eredmények érdekében – teljesítménytartalék bevezetése
4. Előfeltételek bevezetése a hatékonyság érdekében, pl. ún. „smart specialization” a közbeszerzési folyamatok javítása vagy környezetvédelmi jogszabályok előzetes harmonizációja

érdekében valamint cég-barát reformok alkalmazása.

5. Közös stratégia szükségessége és átfedések elkerülése, ennek érdekében a jelenleg három alapot összefogó Kohéziós szabályozást a Vidékfejlesztési és Halászati Alapra is kiterjesztve alkalmazni
6. Egyszerűbb elszámolási szabályok, fókuszáltabb jelentési kötelezettségek, és „e-kohézió", vagyis a digitális technológia lehetőségeinek nagyobb fokú alkalmazása
7. Városi dimenzió erősítése: Regionális Fejlesztési Alapból többletforrás kihelyezése integrált projektek megvalósítására
8. Határ-menti együttműködések megerősítése és makro-regionális stratégiák – úgy mint a Duna és Balti-tenger – támogatása
9. Makrogazdasági- feltételesség: akár kifizetések elfüggesztése, amennyiben az érintett tagállam nem felel meg a túlzotthiány-eljárás során számára tett ajánlásoknak. A jelenleg csak a Kohéziós Alapra vonatkozó – és 2012-ben elsőként hazánkra alkalmazott - felfüggesztési lehetőség így nagymértékben kibővült.
10. Elismerték a KKV-k megnövekedett igényét a pénzügyi eszközök több és jobb elérhetőségére: a támogatás helyett adott visszatérítendő pénzügyi eszközök a projekt-minőség irányába hatnak a támogatás-függőség oldásával

Megállapítható, hogy 2009. óta tartó folyamatban mely javaslatok nyertek ténylegesen teret, a javaslatok közötti átfedések, - illetve a kronológia miatt inkább - ismételt szándék-megerősítések mutatják azt a határozottságot, amely szükséges volt a tagállami alkufolyamatokhoz. A tagállamok sok esetben szemellenzősen viselkednek, az elhozható legtöbb forrásra koncentrálnak és az elköltés könnyítésére, jóllehet utóbbinak akkor van értelme, ha az a hatékonyságot szolgálja. Jó példa erre a nettó befizető tagországok által képviselt ÁFA-elszámolhatósági kérdés. Egy magyarországi projektpéldán szemléltetve mutatom be, mennyire kézzel fogható az egyes reform-kezdeményezések hatékonyságra gyakorolt hatása a mindennapi projektgyakorlatban is.

Hatékonyság operatív szinten – A támogatás haszonélvezője az állam

A Bizottság és a nettó befizető tagállamok éles viták kereszttüzében képviselték azon álláspontjukat, hogy az általános forgalmi adó (továbbiakban ÁFA) ne legyen elszámolható kohéziós források terhére, mert ez az állami

költségvetésbe történő forrásátcsoportosítást jelenti. Kiragadva egy valós magyar, 2013-ban megvalósított projektet, a képviselt reformjavaslat súlya érzékeltethetővé válik. Egy magyarországi középvállalat 8,7 millió Forint 100%-os támogatást nyert el dolgozói egészségfejlesztésére. A Társadalmi Megújulás Operatív Program keretében a KKV-k részére erre az *„Egészségre nevelő és szemléletformáló életmód programok - lokális színterek"* célra gazdasági társaságok részére 2.000.000.000 Ft állt rendelkezésre. A meghirdetett felhívásra 2557 db pályázat érkezett be 23,8 Mrd Ft. forrásigénnyel, - jóllehet ebbe a non-profit szféra 3 Mrd-os keretre beadott ugyanezen pályázatai is szerepelnek - , ezért a meghirdetést követő néhány nap múlva a kiírást a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség felfüggesztette. A cég számára – tekintettel arra, hogy tevékenységével nem szorosan összefüggő tevékenységekről volt szó, - az ÁFA szabályok értelmében ez az adó nem visszaigényelhető, bruttó módon számolhat el a projektben, vagyis a támogatás terhére elszámolható az ÁFA költsége. Ez az elnyert támogatást és a programra fordítható összeget közel 27%-kal csökkentette. További csökkentést jelentett az a jogszabályi kötelezettség, hogy a külső szolgáltatótól igénybe vett szolgáltatások közül azok, melyeket közvetlenül a dolgozók számára vettek igénybe (pl. tréningek, úszásoktatás, egészségügyi szűrés, stb.) az 1995. évi CXVII. tv. 70. § (1) értelmében „egyes meghatározott juttatásnak" minősültek, így az adott költségnél a céget terhelte a juttatás bruttó értékének 1,19-szeresére vetített 16 % SZJA és 27% EHO. A Közreműködő Szervezet állásfoglalása alapján a költségekhez tartozó járulékok szintén elszámolhatóak a projekt terhére. Ez a példaként kiemelt projekt esetében az úszótanfolyam, túrák, kerékpártúrák, kenutúra, közérzetjavító masszázs, főzőtanfolyam, dohányzás-leszoktatás és fogápolási és drog-prevenciós előadásokat, egészségnapok programjait érintette, összesen 1.449.000 Ft.-értékben. A támogatás terhére lehívott ÁFA összege: 1.270.297 Forint volt. A megbízási szerződés keretében, foglalkoztatással megvalósított programok esetében a bért terhelő munkáltatói járulékok 337.472 Forint költségterhet jelentette a programban.

Ez a három, az állami költségvetésbe visszafizetett tétel összesen 3.056.769 Forint volt, a megítélt és elnyert támogatás 35%-a! Ezzel az állami büdzsébe visszafizetett támogatással egyharmaddal több személyt – programnyelven indikátort – lehetett volna elérni, hiszen a pályázói aktivitás alapján lettek volna további potens felhasználók. Így még inkább sajnálatos, hogy a reformjavaslat nem ment át a gyakorlatba a következő hét év felhasználásában sem.

Összefoglalás

Az eddigi abszorbció mértékét és az elmúlt másfél év forráslehívási tendenciáit alapul véve az vetíthető előre, hogy az n+2 lejártáig számos olyan tagország lesz, akiknél „bentragadt" fejlesztési források mutathatóak ki. Ezek jelentős mértékben meghaladják a következő hét éves büdzsécsökkentés mértékét, így a hatékony/minőségi költés kérdése nem csak a válság és a nettó befizetők ellenérvei miatt indokolt.

A stratégiai szinten elindult hatékonysági folyamatok vegyes képet mutatnak. Vannak olyan kezdeményezések, melyek beépültek a programozásba, a végrehajtási szabályozásba. Ezek esetében a tagállamok gyakorlati megvalósításán múlik alkalmazhatóságuk, érvényre jutásuk. Itt is két szint különíthető el, egy elméleti-szabályozási, és egy operatív-megvalósítási szint, utóbbinál Euróban/Forintban és fizikai eredményekben mérhető számokkal. Végül vannak olyanok – melyek bármilyen nyilvánvalóan szolgálták volna a koncentráltabb forrásfelhasználást - nem lépnek életbe, erősítve az EU-szkeptikusok bázisát, tanulmányok sorainak szolgálva érvanyagként, hogy költség-haszon elemzések formájában támasszák alá a nettó-befizető tagországok kilépési szándékait.

Hivatkozások jegyzéke:

AHNBORG, Sara et al [2012.]: „Friends of Better Spending (AT,DE, FR, FI; IT;NL,SE)"; http://www.europolitics.info/pdf/gratuit_en/313262-en.pdf -

BARCA, Fabricio [2009.]: „AN AGENDA FOR A REFORMED COHESION

POLICY. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations; European Commission Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy"- http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/policy/future/barca_en.htm

HAHN [2013.]: Refocusing EU Cohesion Policy for Maximum Impact on Growth and Jobs: The Reform in 10 points; European Comission; http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-878_en.htm

A DEZINDUSZTRILIZÁCIÓ MUNKAERŐPIACI HATÁSAI

HEGYI-KÉRI ÁGNES[33]
Világ- és Regionális Gazdaságtan Intézet, Miskolci Egyetem, Miskolc-Egyetemváros, Magyarország

Absztrakt

A dezindusztrializáció folyamata a nyugat-európai országokban a 60-as, 70-es években elkezdődött. A munkaerőpiaci relevancia kutatásának is szélesebb szakirodalma van ezen országokban. Térségünkben releváns kérdés, hogy a nyugati országokhoz hasonlóan a transzformációs recesszión átesett országokban milyen arányú ipari foglalkoztatási visszaesés volt tapasztalható. A munkaerő re-allokációja időigényes folyamat, amely a frikcionális munkanélküliség növekedéséhez vezethet. Ebben a tanulmányban ezt a relevanciát kívánom megvizsgálni: a Visegrádi országokban regionális szinten 1999-2012 között tapasztalható-e továbbra is az ipar visszaszorulása. A vizsgált ipari foglalkoztatott visszaesése milyen mértékű volt, mely régiókat érintette, és hogyan befolyásolta a fejlődési pályájukat illetve milyen hatással volt a munkaerőpiacra.

Kulcsszavak: *dezindusztrializáció, új intézményi közgazdaságtan, evolúciós közgazdaságtan, munkanélküliségi ráta.*

33 „A kutatás a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg."

Bevezetés

A Visegrádi országok sarkosan fogalmazva egy közgazdasági kísérlet részei lettek, amikor eddig egyedülálló módon tervgazdaságból piacgazdaságra tértek át. Nyilvánvaló tény, hogy ez az átmenet súlyos változásokat indukált társadalmi és gazdasági téren is. Botos (2010) megjegyzi, hogy ennek a transzformációnak a problémái valamennyi nemzetgazdasági területen jelentkeztek, de az iparnak kellett szembenéznie a legsürgetőbb és legmélyebb átalakulással. Az iparban bekövetkezett változások közvetlen módon hatottak a gazdaság más területeire, amely hullámhatásként a mai napig befolyásolja egyes térségek gazdasági fejlődését. A szocializmus összeomlását követő rendszerváltozás, a történelemben egyedi folyamatként a politikai, gazdasági és társadalmi rendszerben egyaránt végbemenő minőségi és mennyiségi változásokat indukált. A rendszerváltozás hazánkban és a környező országokban olyan, a kilencvenes éveket megelőzően nem létező események vizsgálatát kívánja meg, amelyhez újdonsága folytán új szemléletre és eszközökre is szükség van (Kozenkow 2011). Ezek alapján olyan közgazdaságtani keretrendszer teremeti meg a vizsgálódási keretrendszert, amely komplex magyarázattal szolgál a dezindusztrializáció megértésében, a következmények elemzésében.

Az dezindusztrializáció az intézményi közgazdaságtan szemszögéből

Az elmúlt évtizedekben Kozenkow (2011) szerint a neoklasszikus közgazdaságtan legnagyobb kihívójának az új intézményi közgazdaságtan számít, amely nem veti el a mainstream mennyiségi szemléletét, ugyanakkor kiegészíti azt az intézmények minőségi vizsgálatával. Az új intézményi közgazdaságtan (ÚJIK, new institutional economic, NIE) által felkínált keretrendszer ugyanúgy elfogadja a neoklasszikusokhoz hasonlóan a formalizálást és a kemény, mennyiségi érvelés jelentőségét, azonban „alapkoncepciójuk középpontjába az intézményeket, szokásokat, szabályokat és azok fejlődését állítják" (Hodgson 1998). Furubotn és Richter definíciója (2008) szerint az intézmények formális és informális szabályok összességei, amelyekbe a végrehajtási mechanizmus is beletartozik. Idetartoznak a szabályok is, amelyeknek a célja, hogy egy adott irányba terelje az egyének viselkedését. Az ÚJIK szerint számunkra releváns megállapítása, hogy a formális és informális intézmények megváltozása egyaránt hatással van az

új technológiák abszorpciójára, ezáltal közvetetten a gazdasági növekedésre. Az informális intézményekben, azaz a normák, értékek szintjén a változás alkalmazása nehézkes, lassú folyamat. Az új intézményi közgazdaságtan fontos kutatási kérdései az útfüggőség következményeinek, mibenlétének vizsgálata, a formális és az informális intézmények, az intézmény és a racionalitás viszonya.

Williamson (2000) szerint négy szinten lehet institucionalista módon elemezéseket eszközölni. A legfelső szinten a társadalmi beágyazottság, a normák, a szokások, a tradíciók, konvenciók vizsgálata szerepel. A north-i (1991) meghatározásban az informális intézményeket soroljuk ide. A társadalom és az egyének normái a politikai átalakulással nem egy időben változik meg. A dezindusztrializáció folyamatában az egyének iparral, ipari múlttal kapcsolatos beállítódásai, társadalmi beágyazottsága[34], a munkaerőpiaci attitűdjeiket a szocialista gazdaság, esetleg egy szocialista nagyvállalat alakított ki. A vállalattal kapcsolatos munkamorál, normarendszer későbbiekben is hatással lehet a termelésben játszott szerepükre. A vallás, az ipari tradíciók és szokások is ezen belül vizsgálhatóak. Ezen a szinten az iparral kapcsolatban vizsgálható az ipari dolgozók aránya a teljes foglalkoztatottakon belül, de itt kaphat fontos szerepet az állami segítségnyújtással kapcsolatos beállítódás is. Williamson (2000) hangsúlyozza, hogy a fennálló intézményrendszer tartósan befolyásolja az egyének társadalmi magatartását. Ezen a szinten a változás rendkívül lassan eszközölhető (Máté 2012, Williamson 2000). A második szinten az (formális) intézményi környezet jelenik meg, amely a formális szabályrendszerrel, a jogrendszeren, a törvényeken keresztül hatással van az átalakulásra. Ez a szint a játékszabályoknak feleltethető meg. A jogrendszer megváltozása megteremtette az alapot a rendszerváltozás során a piacgazdaság kiépülésének, a magántulajdon megjelenésének, a különböző gazdasági szervezetek létrejöttének. Elősegítette a privatizáción keresztül az ipari átalakulást. Foglalkoztatáspolitikai eszközök segítségével szerepet kapott az iparból kilépők munkaerőpiaci helyzetének javításában is. A piacgazdaság kiépülése során a központi hatalom az önkormányzatok jogkörébe helyezett számos iparral kapcsolatos döntést pl.: iparűzési adó, ipari területek kialakítása. Ezen a szinten értelmezhető az Európai Unió szerepe is, amely a 2004-es csatlakozás után ugyancsak releváns a redisztribúció és a jogi környezet elemzése esetén. A harmadik szint a piac, a vállalatok és a további gazdasági szereplők „játszótere". Az irányítási formák pl. a kormányzás is ide sorolható, amely az állami támogatásokon keresztül segíteni tudja az

34 A gazdaságszociológia értékes kutatásokkal és megállapításokkal szolgál a társadalmi beágyazottságot illetően, különösen is figyelemre méltó Granovetter (1985) megállapításai.

átalakulást. A negyedik szinten a fizikai és humán erőforrások eloszlása jelenik meg, amely a neoklasszikus közgazdaságtan kutatási területeihez is tartozik..

1. táblázat: A dezindusztrializáció intézményi jellemzői

Szint	Megnevezés	Intézményi jellemzők
L1	Társadalmi beágyazottság	Iparban foglalkoztatottak létszáma, iparral kapcsolatos attitűdök, beállítódás, munkamorál, a vállalattal, az állami segítségnyújtással kapcsolatos elvárások
L2	Intézményi környezet	Ipari átalakulást segítő törvényi szabályozás, privatizációs törvény,
L3	Irányítási formák	Állami támogatások megoszlása pl. a barnamezős területek revitalizációja, ipari parkok kialakításához nyújtott támogatás
L4	Erőforrás allokáció és foglalkozatás	Az ipari foglalkoztatottak re-allokációs folyamata.

Forrás: Williamson (2000) alapján saját szerkesztés

A dezindusztrializáció megértéséhez vihet minket közelebb, amennyiben mind a négy szinten elemzést végzünk.

Az dezindusztrializáció az evolúciós közgazdaságtan szemszögéből

Veblen úttörő gondolatai már 1899-ben arra fókuszáltak, hogy az evolúciós felfogást a gazdasági racionalitással összhangba hozza. A gazdasági döntéshozás és a racionalitás keretrendszerét társadalmi-kulturális és intézményi keretek közé helyezte. Az evolúciós közgazdaságtan nem csak az intézmények változásának gazdasági teljesítményére gyakorolt hatását helyezi vizsgálódásának középpontjába, de vizsgálja azt is, hogy ez a változás milyen hatással van a gazdasági szereplőkre. Fontosnak tartja a tanulás, a versengés és a kumulatív folyamatok szemszögéből való vizsgálódást. Az evolúciós közgazdaságtani szemlélet is felhívja a figyelmet a vizsgálati módszer statikus keretei között feszülő problémák létére. A gazdasági struktúra átalakulás részeként a dezindusztrializáció nem nevezhető lezárt folyamatnak, nem a

statikus, hanem a dinamikus azaz longitudinális elemzések segíthetik annak megértését, hogy milyen irányba „mozdul" az ipar egy adott gazdaságon, területi egységen belül. A dezindusztrializációval kapcsolatos vizsgálódások tehát arra terjedhetnek ki, hogy az útfüggőség hogyan és milyen módon játszik szerepet egy területet fejlődésében.

Dezindusztrializáció munkaerőpiaci relevanicája regionális szinten

A dezindusztrializáció során az irányítási központok, a magasabb hozzáadott értéket képviselő munkahelyek áthelyezésére is sor kerülhet (Fielding, 1991; Danson 2005). Ez a folyamat indukálhatja, hogy az adott régióból migrációs push hatásként jelenik meg a képzettebb munkaerő számára.[35] A munkaerőpiaci kínálat szerkezete jelentősen átalakulhat, amely hosszabb távon hatással lehet a munkaerőpiaci kereslet, a gazdasági szerkezetre is. A szukcesszió nem csak lokális, hanem nagyobb területi egységeket is figyelembe véve domináns jelenség lehet. Átalakul a munkaerőpiaci kereslet. Növekvő kereslet mutatkozik a munkaerőpiacon a magasabban képzett munkavállalók iránt, a „régi" ipari termeléshez kötődő szakképzettségek leértékelődnek (Campbell et al., 2001; Future Skills Wales, 2003), amely tény növelheti a strukturális munkanélküliséget, a munkaerőpiac szegmentációját (Brown és Lobao, 1997; Danson 2005), és eredményezheti az összességében alacsonyabb bérszínvonalat a munkaerőpiacon. A különböző területi következményeket szemlélve a régi ipari térségeken visszaesik a kibocsátás, átalakul a munkaerőpiaci kereslet, míg a gazdasági növekedés inkább a globális városokhoz (Sassen, 1991), az összetett termelési struktúrát mutató területegységekhez (Piore és Sable, 1984) kötődik és a fejlett technológiát alkalmazó vállalkozások vagy egyéb vezető iparágak megtelepedéséhez köthető (Scott, 1988a, 1988b, Soja, 1989; Danson 2005). Kutatási kérdésem, hogy regionális szinten találunk-e kapcsolatot az ipari foglalkoztatottak számának változása és a munkanélküliségi ráták között. Az egyes régiókban a dezindusztrializáció következményeként a munkaerőpiacon, hogyan változott a munkanélküliek száma. A második kutatási kérdésem, hogy a férfiak munkanélküliségi rátája illetve hosszú távon munkanélküliek és a dezindusztrializáció között milyen kapcsolat fedezhető fel. Magyarországon 2006 után növekedésnek indult a ráta, ellentétben a többi Visegrádi országgal, ahol csökkenés és a ráták konvergenciája figyelhető meg. Lengyelországban

35 Clark (1989) felhívja a figyelmet, hogy egyes régiókban gazdaság teljesítmény csökkenése növekvő migráció mellett a munkaerőpiaci szegmentációjához és lokalizációjához vezet.

2004-ben még 19,1 százalékos munkanélküliségi ráta érték 2011-re 9,6 százalékra mérséklődött. Regionális szinten megvizsgáltam korreláció alkalmazásával, hogy az ipari foglalkoztatottak arányához viszonyítva van-e összefüggés a munkanélküliségi rátával. A vizsgált 35 régióból 18-ban volt tapasztalható dezindusztrializációs folyamat 1999-2012 között. A korreláció minden régió esetében (kivéve Prága) negatív értéket mutat. Magyarországon minden régióban erős negatív kapcsolatot mutat az ipari foglakoztattak csökkenése, kapcsolatban áll a munkanélküliségi ráta növekedésével.

2. táblázat: Regionális szinten az ipari foglalkoztatottak és a munkanélküliségi ráta közötti kapcsolat

Gyenge negatív kapcsolat -0,2<r	**Közepes negatív kapcsolat -0,7<r<-0,2**	**Erős negatív kapcsolat r<-0,7**
Bratislavský kraj	Severovýchod	Közép-Magyarország
Kujawsko-Pomorski	Jihovýchod	Közép-Dunántúl
Moravskoslezsko	Střední Morava	Nyugat-Dunántúl
	Wielkopolskie	Dél-Dunántúl
	Zachodniopomors	Észak-Magyarország
	Opolskie	Észak-Alföld
		Dél-Alföld
		Malopolskie

Forrás: Eurostat adatok alapján saját szerkesztés

További a foglalkoztatáspolitika szempontjából releváns kérdés, hogy ezekben a régiókban, hogyan alakult a tartósan munkanélküliek száma az ipari foglalkoztatottak számának függvényében. Az ipari foglalkoztatottak számának változása és a tartósan munkanélküliek száma között regionális szinten Magyarországon erős negatív irányú kapcsolatot találtam (kivéve Dél-Dunántúlt, ahol a kapcsolat közepes erősségű). Magyarországi és lengyelországi régiókra leginkább jellemző, hogy az ipari foglalkoztatottak számának változása erős kapcsolatban áll a tartósan munkanélküliek számának változásával. Lengyelországban, azokban a régiókban, ahol nőtt az iparban foglalkoztatottak száma, ugyancsak erős negatív irányú kapcsolatot

találtam, vagyis ezekben a régiókban az ipari foglalkoztatottak számának növekedése csökkentette a tartósan munkanélküliek számát.

Összefoglalás

Magyarországon regionális és országos szinten is beszélhetünk dezindusztrializációról 1999-2012 között. Ez időszak alatt, közel 12 százalékkal csökkent az iparban dolgozók aránya 1999-hez képest. A Visegrádi országok 35 régiója közül 18-ban csökkent az ipari foglalkoztatottak száma, ugyanakkor negatív dezindusztrializációról a magyarországi régiók esetében – illetve egy lengyelországi régióban esetében beszélhetünk. Ugyanakkor Magyarországon és Lengyelországban szoros kapcsolat figyelhető meg a tartósan munkanélküliek száma és az ipari foglalkoztatottak száma között. Úgy vélem, ezen területek fejlesztése esetében a regionális szinten foglalkoztatáspolitikának speciális negatív dezindusztrializációt figyelembe vevő eszközöket kell alkalmazni.

Irodalomjegyzék

Botos Balázs (2010): Az iparpolitika metamorfózisa. L'Harmattan Kiadó, Budapest, 2010

Brown, Lawrence A. and Linda M. Lobao (1997): Regional Change As the Interplay of Global and Local. Korean Journal of Applied Geography 20.

Cambell, M., Baldwin, S., Johnson, S. et al. (2001): Skills in England 2001; the research report. Policy Research Institute, Leeds Metropolitan University.

Clark, Gordon L. (1989): Pittsburgh in Transition: Consolidation of Prosperity in an Era of Economic Restructuring. In.: R.A. Beauregard (ed.), Economic Restucturing and Political Response. Newbury Park: Sage.

Danson, Mike (2005): Old industrial Regions and Employability. Urban Studies, Vol. 42, No. 2, 285–300, February 2005.

Fielding, A. (1991): Migration and social mobility: South East England as an escalator region, Regional Studies, 26(1), pp. 1-15.

Future Skills Scotland (2003): Skills in Scotland 2003. Scottish Enterprise, Glasgow.

Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. The American Journal of Sociology, Vol. 91, No. 3 (Nov., 1985), pp. 481-510. The University of Chicago Press.

Hodgson, G, Approach of Institutional Economics, Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 1, March 1998, pp. 166-192.
Furubotn, Eirik G. és Richter, Rudolf (2008): The New Institutional Economics – A Different Approach To Economic Analysis. Issue Economic Affairs Volume 28, Issue 3, pages 15–23, September 2008.
Kozenkow Judit (2011): Rendszerváltás, intézmények és gazdasági növekedés. Az intézmények szerepe Lengyelország és Magyarország gazdasági teljesítményében 1990 és 2010 között. Ph.D. értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem.
Máté Domician (2012): A foglalkoztatás változásai szektorális megközelítésben, különös tekintettel egyes munkapiaci intézmények hatásaira. Doktori Értekezés. Debreceni Egyetem. Közgazdaságtudományi Doktori Iskola. Debrecen 2012.
Oliver E. Williamson (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature. Vol. XXXVIII (September 2000) pp. 595–613
Piore, M. J. és Sable, Charles F. (1984): The Second Industrial Divide. New York: Basic Books.
Sassen, Saskie (1991): The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton: Princeton University Press.
Scott Allen J. (1988b): New Indsutrial Spaces. London: Pion.
Scott, Allen J. (1988a): Flexible Production System and Regional Development: The Rise of New Industrial Spaces in North America and Western Europe. International Journal of Urban and Regional Research 12: 171-185.
Soja, E. (1989): Post-Modern Georgraphies. London: Verso.
Veblen, Thorstein (1899): The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions. New York: The Macmillan Company (1899).

A KÖRNYEZETI TÉRKÉPEZÉS MÓDSZERÉNEK HATÉKONYSÁGA A DESZKTOP GYAKORLATI PROJEKT TÜKRÉBEN

Hohmann Balázs

Tudatosan a Környezetünkért Egyesület,
Pécs, Magyarország

Absztrakt

A környezeti térképezés a környezeti teljesítményértékelés és fejlesztés vizuális módszere, melynek alkalmazásával környezeti megtakarítások érhetők el, ezáltal csökkentve az alkalmazó szervezetek működési költségeit és növelve versenyképességüket. A különösen kis- és középvállalkozások vonatkozásában alkalmazható módszer későbbiekben pedig e szervezetek környezetmenedzsment rendszerének kezdőlépcsőjét is jelentheti.
A környezeti térképezés magyarországi, gyakorlati alkalmazhatóságának vizsgálatára 2012-2013 között egy, 32 szervezet bevonásával létrejött, DESZKTOP elnevezésű kutatási-fejlesztési projekt keretében került sor.
A módszer sikeres bevezetéséhez, szervezeten belüli eredményességéhez és a megtakarítások realizálódásához fontos azonban, hogy a projekt eredményei, tapasztalatai értékelésre kerüljenek, s ennek megfelelően alakuljanak a későbbi projektek és azok folyamatai, kerüljön fejlesztésre a környezeti térképezés módszertana.

Kulcsszavak: környezeti teljesítményértékelés, környezetmenedzsment, szervezeti környezetvédelem, környezeti térképezés, ökotérképezés.

Bevezetés

A környezettudatos vállalatirányítás gondolatköre már az 1970-es évekre kibontakozó és eredményeket elérő környezetvédelmi mozgalom előtt illetve azzal egy időben megjelent (Winter 1997).

Az első megközelítések a hagyományos gazdasági szemlélet egyes elemeit felhasználva kezelték a problémakört: a szervezet működési költségei csökkenthetővé válnak a – környezetvédelmi tevékenységre irányuló beruházások és intézkedések révén előálló - környezeti megtakarítások által, ezáltal növelve a szervezet versenyképességet. Ezt tekinthetjük a klasszikus menedzsmenttanok (Szűcs et al. 2011) egyik, a környezetmenedzsment területén kicsúcsosodó vonatkozásának.

A környezetmenedzsment alapjait létrehozó és alkalmazó szervezetek egy része ennél is tovább ment: a környezetvédelem és környezettudatosság már nem csak a gazdasági és környezeti eredmények körére szűkült, hanem a szervezet dolgozói motivációjának is forrásául szolgálhatott. (Tóth 2007)

Ennek mintapéldájául említhetjük a Winter modellt, melyet Georg Winter alkotott meg az 1970-es évek végén. Az Ernst Winter & Sohn GmbH. átvétele után Winter rádöbbent, hogy profit és a versenyképesség akkor maximalizálható a szervezetnél, ha a vállalat irányítása során figyelembe veszi dolgozói, a környező területek és lakosság valamint a tágabb környezet szempontjait, igényeit is. (Winter 1997)

A modell egyik legfontosabb tulajdonsága, hogy a környezet takarékos használata mellett a vállalat versenyképessége is prioritást élvez, ennek megfelelően elkerülhette a hagyományos elveket követő gazdasági környezet figyelmen kívül hagyása miatt bekövetkező bukást, a pénzügyileg fenntarthatatlan fejlődést, az ökotázs (Tóth 2002) kategóriáját.

Ezen előzményeken alapul a környezeti teljesítményértékelés is, amelyet akár külső, akár belső motiváció (Berényi 2009) miatt alkalmaznak a szervezetben, minden esetben a szervezet környezetvédelem terén tanúsított tevékenységének és magatartásának kimutatása, számszerűsítése (Tóth 2001).

Leggyakrabban a szervezet működését jól meghatározó mérőszámokat alakítanak ki (pl. fizikai, irányítási teljesítmény, környezeti állapot jellemzésére), amelyek a környezeti haszon és megtakarítás meghatározására is alkalmasak lehetnek. Az alkalmazott módszerek egy része grafikus típusú

(Torma 2007), melyen az elemzés elsősorban vizualizálja a felmért adatokat, kevésbé fektet hangsúlyt az adatok számszerűsítésére.

A vizuális módszerek közül az egyik leggyakrabban alkalmazott és vizsgált a környezeti térképezés vagy másnéven ökotérképezés (Engel 2000). Az alábbiakban a módszer jellemzőinek elemzésére kerül sor.

A környezeti térképezés és módszertana

A környezeti térképezés módszerét a 90-es évek során fejlesztették ki Belgiumban, kifejezetten kis- és középvállalkozások környezeti problémáinak kezelésére és környezeti teljesítményük vizsgálatára, fejlesztésére (Engel 1998).

Eredeti elképzelés alapján egy olyan önálló, könnyen használható és átlátható szervezetirányítási eszközt kívántak létrehozni, mely látványos kimutatások segítségével a szervezeteket környezeti intézkedések megtételére sarkallja. Ez teljesen nem valósulhatott meg, mert a kutatások és gyakorlati tapasztalatok alapján (Engel 2006) a szervezetek igénylik külső tanácsadó jelenlétét és segítségét. Magyarországi környezetben a KÖVET, Európában és a világon az INEM hálózata terjesztette el a módszert.

A felmérés központi eleme az ökotérkép, amely a vizsgált szervezetek telephelyének felülnézeti vázlatos rajza, melyre bejelölésre kerül nyolc tényező – települési környezet, zavarások, víz, levegő, talaj és tárolás, energia, hulladék és kockázatok – szempontjai, melyek megjelenítik a problémás, a jó gyakorlatot megvalósító és az adott tényező szempontjából releváns területeket.

A módszer alkalmazását az egyes szerzők gyakorlatának megfelelően négy fázisba foglalhatjuk össze: a folyamat előkészítő, bevezető résszel kezdődik, melyet az ökotérképes felmérés követ.

A folyamat előkészítése	Vezetői értekezlet
	Kapcsolattartó kiválasztása
	Dolgozói kérdőív
Ökotérképezés	Települési környezet
	Zavarások
	Víz
	Talaj és tárolás
	Levegő
	Energia
	Hulladék
	Kockázatok
Kiértékelés	Dolgozói értékelések
	Anyag- és energiamérleg
	Ökotérképes értékelés
	Hulladékcsillag
	Ökocsillag
	Munkaprogram
A folyamat zárása	Vezetői megbeszélés
Megvalósítás	

1. táblázat – A környezeti térképezés folyamata (saját szerk.)

A felmérés adatait összesítve, különböző kiértékelő, az ökotérképezést kiegészítő módszerek segítségével átfogó képet kaphatunk szervezetek környezeti teljesítményéről. Ennek segítségével megalkotható az intézkedéseket tartalmazó *munkaprogram*, mely tartalmazza a szervezet környezeti teljesítményének fejlesztését segítő intézkedéseket – jogi megfelelőség, megvalósíthatóság, financiális feltételek és környezeti hatásosság alapján rangsorolva.

Módszertani fejlesztés

A 90-es évek végén megalkotott módszer viszonylag hosszú ideig szolgált sikeres nemzetközi (Engel et al. 2002) és magyar projektek (Máthé

et al. 2006) alapjául, melyek jellemzően a kis- és középvállalkozások alsó szegmensét érintették. Miután minden projekt – tekintet nélkül arra, hogy kutatás-fejlesztési vagy gyakorlati alkalmazás céljával jött létre – értelmezte, saját, nemzeti környezetének feltételeinek megfelelően alakította a módszer egyes sajátosságait, ezért mára a környezeti térképezés módszere átalakult, bár alapvető vonásait megőrizte. Szükséges tehát a módszertani változások rendszerezése.

A változások az alábbiak szerint foglalhatóak össze: diverzifikálódott a jó gyakorlatok és problémák szemléltetésének módszertana (Peker et al. 2010), ugyanis eltérő jelzéseket alkalmaznak a szerzők egyes jellemzők megjelölésére.

Az egyes kutatók eltérő célokat fogalmaztak meg a módszer gyakorlati alkalmazásának során: egyes szerzők a szervezet környezeti irányultságú intézkedésének és tevékenységének, a környezeti teljesítmény kezelésének kezdőlépéseként tartják számon (Edwards et al. 2010), míg mások a hatékonyságnövelő vagy motiváló hatását emelik ki (Engel et al. 2002) (Hohmann 2013)

Nem egyezik meg továbbá a vizsgálandó területek száma és jellemzői sem: egyes kutatók több, míg mások kevesebb – pl. a zavarások ökotérképét beolvasztva a települési környezetébe annak szerves összefüggése miatt (Hohmann 2012).

Ettől függetlenül az ökotérképezés egységesen, minden szerző vonatkozásában megőrizte azon gyakorlatát, hogy a szervezet által okozott alapvető, de nem számszerűen kimutatható környezeti problémákat jól prezentálható formára hozza, segítve a szervezetek intézkedéseit a gondos bánásmódra és a környezetet figyelembevevő működésre irányítani.

DESZKTOP projekt

A DESZKTOP projekt 2012 februárjában vette kezdetét. A projekt célját tekintve a dél-dunántúli régióban tevékenykedő mikro-, kis- és középvállalkozások valamint hasonló nagyságú egyéb (állami, non-profit) szervezetek környezeti teljesítményének felmérését és javítását tűzte ki, annak szem előtt tartásával, hogy az egyes szervezetekben lefolytatásra kerülő környezeti projektet csak akkor lehetnek sikeresek, ha a külső tanácsadás eredményeként a vizsgált szervezetek versenyképessége nő és környezeti megtakarítások vagy legalább egyéb eredmények ösztönzése valósul meg. Természetesen, emellett az alapvető környezeti szemléletformálás és motiválás is célként jelent meg, mind szervezeti, mind dolgozói szinten.

A projektet kezdettől fogva a Tudatosan a Környezetünkért Egyesület vezeti, a Pécsi Tudományegyetem Pollack Mihály Műszaki és Informatikai Kar Környezetmérnöki Tanszékével együttműködésben.

A projekt módszertana

A projekt lefolyását figyelembe véve 3 nagy szakaszra oszthatjuk: a módszertani feltárás, – fejlesztés valamint a gyakorlati alkalmazhatóság vizsgálatának fázisára.

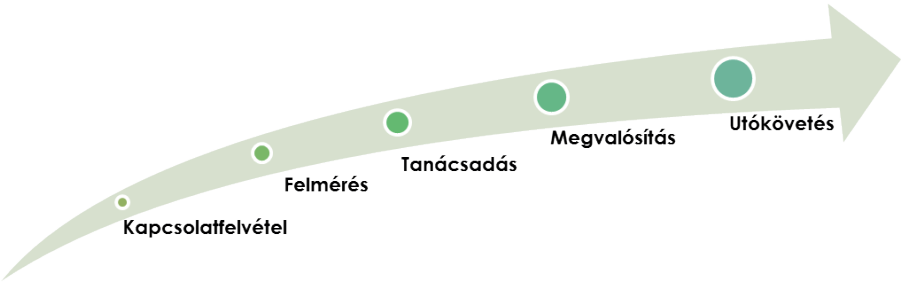
Az első szakaszban, mely 2012 márciusa és 2013 februárja között zajlott, megfogalmazásra kerültek a célkitűzések, valamint alapos szekunder jellegű kutatás folyt a környezeti teljesítményértékelés grafikus módszereinek területén. A kutatási szakasz céljává vált, hogy olyan hatékony eszközt kell keresni és adni vállalkozások kezében, mely amellett, hogy segíti versenyképességük megtartását és fejlesztését, környezeti megtakarítások megtételére ösztönzi őket. A projekt ezen szakaszában került kiválasztásra a környezeti térképezés módszere, azonban rögtön megmutatkozott a közel két évtizedes alkalmazási módok és tapasztalatok diverz jellege, mely utat nyitott a módszertani fejlesztés fázisának.

A módszertani fejlesztés döntően az alábbiak fejlesztésére irányult:

- kapcsolatfelvételi dokumentumok és felmérési fedvények – a tanácsadó és a vizsgált szervezet írásbeli kommunikációjának gördülékenyebbé, áttekinthetőbbé tétele érdekében,
    - dolgozó kérdőív és értékelés továbbfejlesztése – a könnyebb érthetőség, áttekinthetőség érdekében,
    - egységes megjelenítésre hozás és módszerbővítés az ökotérképezés kisegítő eszközei (ökocsillag értékelés, hulladékcsillag értékelés, stb.) tekintetében.

A szakaszt kutatási jelentés zárta (Hohmann 2012), mely összefoglalta a környezeti térképezés feltárt elméleti és gyakorlati jellemzőit, valamint a módszertani fejlesztés eredményeit.

A gyakorlati alkalmazhatóság vizsgálatába 32 szervezetet került bevonásra, jellemzően pályázati úton. A fázis célja volt az eredeti módszer valamint a módszertani átdolgozás eredményeként előálló módszertani fejlesztés alkalmazhatóságának, hatékonyságának vizsgálata. Természetes magán viselte az egész projekt célkitűzéseit (környezeti megtakarítások elérése, szemléletformálás) is. Az egyes, környezeti térképezéshez kapcsolódó szervezeten belüli környezeti projektet az alábbi séma szerint bontakoztak ki:



2. ábra – Az ökotérképezés folyamata (saját szerk.)

Eredmények és tapasztalatok

A projektben résztvevő szervezetek alapvetően – a korábban felállított hipotézisek cáfolataként - jól teljesítettek, kevés a hiányosságot mutattak, s szinte minden esetben teljesen együttműködőek. Mindehhez hozzá kell tenni, hogy ezen projektben olyan szervezet jelentkeztek, akiknek már kialakult valamiféle környezetvédelemre vonatkozó elképzelése és törekvése, s ezt továbbfejlesztendő keresték a kitörési lehetőségeket. Az alkalmazás gyakorlata kimutatta, hogy a résztvevő szervezetek számos megtakarítási lehetősséggel rendelkeznek, s az első tapasztalatok alapján (melyek 2014 elején érkeztek be) sikerrel hajtják végre a munkaprogramjaikat, s az azon belül kijelölt prioritásokat.

A módszer és kiegészítő eszközei hatékonyan alkalmazhatóak voltak a gyakorlatban, a szervezetek megfelelőnek találták mind a felmérési, mind a tanácsadási szakaszt környezeti teljesítményük felmérésére – a kapcsolattartói, dolgozói visszajelzések alapján.

Nagy lehetőség mutatkozott a dolgozói motiváció terén, ahol megfelelően hatékony, szervezeten belüli programok segítségével jelentősen növelhető lenne a dolgozók és vezetők környezettudatossága, amely – mivel a dolgozók hozzák létre munkájukkal a szervezet tevékenységét – nagy hatást fejt ki a szervezet minden tevékenységére.

Megmutatkozott az is, hogy a kapcsolattartó szerepe kulcsfontosságú a környezeti térképezés során, hiszen ő tartja a kapcsolatot a vezetőség, a dolgozók és a tanácsadó között valamint ő biztosít hozzáférést a szervezet adataihoz, dokumentumaihoz, ezért személyisége kulcsfontosságú a sikeres, belső projekt szempontjából.

Feltárt problémák							
	Települési környezet	Víz	Talaj és tárolás	Levegő	Energia	Hulladék	Kockázatok
Non-profit csoport	12	14	6	5	16	12	10
Vállalkozások csoportja	8	10	8	7	10	6	10
Intézmények	15	16	10	11	20	14	8
Összesen	35	40	24	23	46	32	28

3. ábra – A feltárt problémák osztályozása (saját szerk.)

A feltárt problémák tekintetében a víz- valamint az energiatakarékosság, - hatékonyság témaköréhez kapcsolódó tényezők mutatták a legtöbb fejlesztési lehetőséget.

Következtetések

Az eredmények alapján elmondható, hogy a vizsgált szervezetek tekintetében érvényesül a látens igények problémája: bár van egy nem vagy nem jól kifejezett törekvésük a környezeti megfelelőségre, de ennek szükséges további értelmezése, részcélokra bontása.

A fent említettekre vonatkozóan kiemelkedő szerepe van a környezeti szemléletformálásnak és a motivációs programoknak, melyek mind a dolgozók, mind pedig a vezetők számára egyértelművé teszik a környezetvédelem fontosságát, szerepét munkájuk során.

Szükség van ezért térítésmentes szolgáltatásokra mind a szemléletformálás, mind pedig a környezeti teljesítményértékelés terén, hiszen még a legmotiváltabb résztvevő szervezetek kezdeti ráfordítási hajlandósága is alacsonynak mutatkozott a projekt során.

Kulcsfontosságú szerepe van az állami támogatási rendszernek is, mert a kutatás eredményei alapján a szervezeteknek éppen a primer erőforrások felhasználása során vannak fejlesztési lehetőségei, mely a megújuló energiaforrások bevonásának ösztönzését, a hatékonyság mind hangsúlyosabb előtérbe helyezését kívánja. E tekintetben a jelenlegi 7 éves, európai uniós költségvetési ciklus támogatásai, s az ehhez illeszkedő Széchenyi2020 program nagy segítséget tud nyújtani a szervezeteknek fejlesztéseik támogatásával, hiszen hasonló prioritási szempontokat követ.

Összefoglalás

A DESZKTOP projekt jelenlegi tapasztalatai alapján elmondható, hogy a környezeti térképezés módszere valamint annak folyamatos fejlesztései hazai körülmények között megállták helyüket, hatékonyan tudják segíteni a vizsgált szervezetek környezetvédelmi tevékenységének kibontakozását.

A módszer a szervezetek környezettudatosságára kifejtett hatása eredményes és átfogó, melytől a környezeti teljesítmény tudatos, tervszerű fejlesztését lehet várni, így sarkallva az egyes szervezeteket környezettudatosabb működésre és környezeti megtakarítások megtételére.

Az elkövetkezőkben további szervezetek bevonása indokolt a programba, a módszertan széleskörű, gyakorlati vizsgálatára, mely lehetőséget ad arra is, hogy módszer hatékonyságát az egyes, eltérő területen tevékenykedő szervezettípusok vonatkozásában is meg lehessen ítélni (pl. for-, non-profit csoportok elkülönített vizsgálata, tevékenységtípusok szerinti elkülönítés).

Hivatkozások

Winter, Georg 1997. Zölden és nyereségesen, Budapest: Műszaki Könyvkiadó Kft. 240p.

Szűcs, Edit, Budai, István, Matkó, Andrea 2011. „Környezetmenedzsment" Tankönyvtár http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0021_Kornyezetmenedzsment/index.html

Tóth, Gergely 2007. Valóban felelős vállalatirányítás, Budapest: KÖVET-INEM Hungária p. 43.

Tóth, Gergely 2002. Vállalatok környezeti teljesítményének értékelése, Budapest, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem pp. 33-34.

Berényi, László 2009. Környezetközpontú minőségirányítás. Miskolc: Miskolci Kiadó

Tóth Gergely 2001. Környezeti teljesítményértékelés, Budapest: KÖVET-INEM Hungária 72p.

Torma, András 2007. A környezeti teljesítményértékelés aggregáló módszerei és az anyagáram-elemzés kapcsolatrendszere, Budapest: Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem p. 52.

Engel, Heinz-Werner 2000. Ökotérképezés, Budapest: KÖVET-INEM Hungária 20p.

Engel, Heinz-Werner 1998. Eco-Mapping, Hamburg: INEM 16p.

Engel, Heinz-Werner 2006. Ökotérképezés, Budapest: KÖVET-INEM Hungária 17p.
Engel ,Heinz Werner, Van Meesche, Marcel, Masure, Jean Christophe 2002. eco-mapping - International case studies of different Ecomapping users worldwide Brussels: Eco-Counselling Institute 16p.
Máthé, Péter, Havasi, Péter, Herner, Katalin 2006. Az EcolAND projekt tapasztalatai a Dél-dunántúlon, Pécs:DDRFÜ Kht. 43p.
Peker, Ibrahim, Şenyigit, Ercan, Gökkus, Ömür 2010. Eco-mapping: A New Approach for Reduction of Environmental Effects, Erciyes University Journal of Science and Technology, 26 (3), pp. 258-269.
Edwards, Rebecca, Smith, Graham, Büchs, Milena 2010. Mainstreaming the environment? The third sector and environmental performance management, Southampton: Third Sector Research Centre, 20 p.
Hohmann, Balázs 2013. Az ökotérképezés módszerének szemléletformáló és motiváló hatásai, Szociális Szemle 1-2. pp. 129-135.
Hohmann, Balázs 2012. Szervezetek környezeti teljesítményének értékelési és fejlesztési lehetőségei az ökotérképezés módszerével, Pécs: Tudatosan a Környezetünkért Egyesület p. 35.

A KISVÁROSI FEJLESZTÉSPOLITIKA TAPASZTALATAI BARANYA MEGYÉBEN. (AZ INTEGRÁLT VÁROSFEJLESZTÉSI STRATÉGIÁK SEGÍTSÉGÉVEL)

Horeczki Réka
MTA KRTK RKI, Pécs, Magyarország

Absztrakt

A térség kisvárosainak vizsgálata, lehetséges fejlődési pályájuk felvázolása – összhangban a meglévő fejlesztési tervekkel – nem csak a városok, hanem tágabb környezetük (kistérségük) számára is pozitív jövőképet adhat. Ha ez megvalósul és sikerül adaptálható mintákat közvetíteni, rávilágítani a ki nem használt fejlődési potenciálra, akkor ezekben a városokban és környékükön megszűnhet az elvándorlás, a térség lecsúszása, s ezzel a magyarországi kultúra egy jelentős részének felszámolódása. A Dél-Dunántúlon található 27 kisváros közül 12 rendelkezik városfejlesztési stratégiával. A tanulmányban bemutatva a kisvárosok meglévő városfejlesztési terveit rávilágítok a települések erősségeire, gyengeségeire, fejlődési lehetőségeire. Megvizsgálom, az esetleges jövőképek mennyiben tükrözik az elmúlt évtizedek fejlődését, megvalósításuk reálisnak tekinthető-e a kisvárosok fejlődéstörténete okán.

Kulcsszavak: kisváros, városfejlesztési stratégia, fejlesztési tervek, Dél-Dunántúli régió, városkörnyék

Irodalmi áttekintés

2014 januárjában 346 városi jogállású település található Magyarországon. A városi címet szerzett nagyközségek köre az ország területén belül erősen heterogén. A mai városok eltérő képet mutatnak népességszám, társadalmi szerkezet, infrastrukturális és intézményi ellátottság tekintetében. A városok a gazdasági élet erőközpontjainak tekinthetők népességkoncentrációjuk, heterogén foglalkoztatási összetételük, a községektől eltérő morfológiai arculatuk és színvonaluk miatt (Enyedi, 2012).

Területi egység	2001	2005	2010	2014
	Városok száma			
Baranya	12	12	14	14
Somogy	12	13	16	16
Tolna	9	9	11	11
Dél-Dunántúl	**33**	**34**	**41**	**41**
Dunántúl	**86**	**96**	**115**	**120**
Ország összesen	**237**	**274**	**328**	**346**
	Községek száma			
Baranya	289	289	287	287
Somogy	232	232	229	230
Tolna	99	99	98	98
Dél-Dunántúl	**620**	**620**	**614**	**615**
Dunántúl	**1 620**	**1 614**	**1 596**	**1 593**
Ország összesen	**2 898**	**2 871**	**2 824**	**2 808**

1. táblázat: Települések számának változása 2001-2014 között
Forrás: KSH évkönyvek alapján a szerző saját szerkesztése.

A szakirodalom szerint a város fogalma többféle összetevőből eredhet (Beluszky 1999, Enyedi 2012, Illés 2008, Szigeti 2002). A város definíciójának lehatárolása történhet a statisztika, a közgazdaságtan, a földrajz, az építészet, a gazdaságtörténet, a társadalom stb. szempontjából. A közgazdasági városfogalom szerint városnak tekinthető „minden olyan település, amely nem mindennapi specializált szolgáltatásaival, igazgatásával, intézményeivel központjául szolgál a várost körülvevő falvaknak" (Enyedi 2012, 27. old.). A demográfia általában népességminimumot határoz meg a városok lehatáro-

lására; pl. az Egyesült Nemzetek Szervezetének Statisztikai Hivatala városi (urban) településnek tekinti az 5000 főnél magasabb lakossággal rendelkező területeket (az ENSZ honlapja alapján).



1. ábra A magyarországi városok 2013-ban
Forrás: KSH 2011 alapján a szerző saját szerkesztése.

A Kelet-Európai térségben definícióként a jogállás szerinti fogalom a legelfogadottabb, „városnak minősül mindazon település … amely közigazgatásilag városi státusszal, jogokkal, hatáskörökkel és intézményekkel rendelkezik" (Illés 2008, 138. old). A városfogalom rendkívüli sokrétűsége a kisvárosokkal kapcsolatban is megjelenik. Egyrészről tapasztalható egy negatív, kritikai hangvétel az 1990 után várossá váló települések köréről (Beluszky–Győri 2005, 2006), valamint a kisvárosok köre megjelenik úgy is, mint „elfeledett kategória" (Bácskai 2002), és olvashatunk olyan kijelentéseket, miszerint „nem megérdemelt helyen szerepelnek" (T. Mérey 1989). A várossá nyilvánítás egyrészről kiugrási lehetőség a községek számára (Gyüre 2010), másrészről fejlettségük elismerése. Kutatásaim során én elsősorban a „várossá érési" folyamatra koncentrálok, a ma városi rangú települések várossá válásukig bejárt útja érdekel, az a gazdasági, társadalmi, kulturális sajátosság, ami kiemelte az adott községet környezetéből és fejlődését elősegítette. Kisvárosként értelmezem azokat a településeket, amelyek 2011-ben városi ranggal rendelkeztek, népességszámuk 1870 és 2011 között átlagosan 10 000 fő alatt volt, a városi rangot 1989/90 után kapták, illetve a városi lakosságon

belül létezik és elkülöníthető egy társadalmi csoport, amely a városfejlődésért felelősnek mondható; kialakult polgári rétegnek tekinthető. Mindezeken felül a település történelme során központi funkciókat ellátó községként szerepelt. A kisvárosok vizsgálata szerintem aktuális és kihívásokkal terhes kutatási téma, nemcsak hazánkban, hanem a szomszédos országokban. Így az Európai Unió egészén belül is egyre fontosabb szegmenssé válik, a kisvárosok lehetnek a nagyváros-vidék közötti közvetítő egységek alapkövei.

Az Integrált Városfejlesztési Stratégia fogalma, céljai

Az Európai Unióban a várospolitika tekintetében a „Lipcsei Charta az európai fenntartható városokért" című dokumentum mérföldkőnek tekinthető. A legutóbbi (2007-2013) költségvetési időszakban kiemelt szerepet kapott a fenntartható városfejlesztés, amelyet a gazdasági – társadalmi – környezeti célkitűzések integrált szemléletét biztosította. A nagyvárosok élhetőségének javításán túl szerepet kapott a vidéki területek támogatása is, a vidéki térségekben található városok fejlesztése. A versenyképességen túl már célként fogalmazódik meg a kisvárosok valós funkciókkal történő felruházása.

Az Integrált Városfejlesztési Stratégiák (továbbiakban IVS) célja, hogy elősegítse a – fent említett – hármas cél megvalósulását. Az IVS több szakpolitikai elképzelést foglal magába, tartalmazza az önkormányzati döntéshozók, a civil szféra, a lakosság és a kormányzat megközelítéseit is. A tervezet összefüggéseiben mutatja be az egyes fejlesztési elképzelések finanszírozási és a fenntartási alternatíváit. Hazánkban 2009-ig kötelezően csak az 50 000 főnél népesebb városoknak kellett IVS-t készíteniük (314/2012. kormányrendelet). 2010-ben viszont a hazai pályázati rendszer miden olyan város számára előírta az IVS kidolgozását, amely pályázatot kívánt benyújtani város rehabilitáció címén (Földi 2011)

Az IVS főbb elemei a területi szemlélet követésén túl: a középtávú városfejlesztési célok értelmezése és a forrásszerkezetek reális becslése. A stratégiának ezen felül tartalmaznia kell egy átlátható problémaelemzést, a lehetséges fejlesztési alternatívák felsorolását, a kijelölt célokhoz való városmenedzselési feladatok hozzárendelését és az érintettek bevonását elősegítendő stratégiákat (Földi 2010, Péti 2009). A fejlesztési program indítását a dél-dunántúli régióban több tényező is indokolta: számos kis- és középváros funkcióhiányos, nem képes megfelelő mértékben megszervezni térségét gazdasági, kulturális értelemben és megfelelő szolgáltatásokkal ellátni a vidéki településeket. A régió városainak, főleg a régióközponttól távolabb eső kisvárosoknak a népességmegtartó képessége igen gyenge, amely többnyire annak

köszönhető, hogy ezek a városok nem képesek megfelelően kielégíteni városi (közigazgatási, gazdasági, kulturális) funkcióikat. Ez az állapot kiemelten igaz azokra az elmaradott kistérségeknek a városaira, amelyek mikrotérségi szerepkört betöltve igyekeznek megoldani gazdasági problémáikat. A gazdasági problémákon felül gyakori nehézséget jelent a munkalehetőségek, közösségi élet hiánya, a lakónépesség elöregedése és fogyása. Egyes IVS-ekben (pl. Simontornya, Nagybajom) ez az állapot fő problémaként fogalmazódik meg. Kijelenthető, hogy szükségesek olyan fejlesztési elképzelések, amelyek hozzájárulnak/hozzájárulhatnak a kisvárosok gazdasági, turisztikai, társadalmi, környezeti, kulturális és közösségi életének fellendítéséhez.

A táblában + jellel jelöltem, melyik kisváros rendelkezik integrált városfejlesztési stratégiával. Baranya megyében öt, főként a turisztikai vonzerőre építő kisváros készítette el IVS-ét. Somogy megyében szintén öt, többségében Balaton-parti kisváros rendelkezik városfejlesztési stratégiával. Tolna megyében két városnál találunk ilyen dokumentumot. A fennmaradó kisvárosok azonban ha integrált stratégiával nem is, de minden esetben rendelkeznek gazdasági programmal, kulturális vagy közoktatási tervekkel, illetve területfejlesztési, területrendezési koncepcióval.

Baranya megye		**Somogy megye**		**Tolna megye**	
Bóly	-	**Balatonboglár**	**+**	**Bátaszék**	**+**
Harkány	-	**Balatonföldvár**	**+**	Dunaföldvár	-
Kozármisleny	-	Balatonlelle	-	Gyönk	-
Mágocs	**+**	Csurgó	-	Nagymányok	-
Pécsvárad	**+**	Fonyód	-	**Simontornya**	**+**
Sásd	**+**	**Igal**	**+**	Tamási	-
Sellye	-	Kadarkút	-		
Szentlőrinc	-	Lengyeltóti	-		
Siklós	**+**	**Nagybajom**	**+**		
Villány	**+**	Tab	-		
		Zamárdi	**+**		

2. ábra: A régió IVS-sel rendelkező 10 000 főnél nem népesebb kisvárosai
Forrás: a szerző saját szerkesztése.

A kisvárosok fejlesztési elképzeléseit minden esetben összefüggéseiben is vizsgálni érdemes, azaz mennyiben illeszkedik a kistérségi, megyei és regionális fejlesztési elképzelésekhez. A kisváros fejlesztési elképzeléseihez a legtöbb esetben illeszkedik a városkörnyék fejlesztéseinek elgondolása.

Baranya megye kisvárosainak fejlesztési elképzelései

Baranya megye legfontosabb fejlesztési pólusa Pécs, mint regionális központ. Pécs vonzáskörzetében található településeken sokkal dinamikusabb fejlődés prognosztizálható, mint a fejlesztési tengelyektől távolabb eső pl. Belső-Somogyi kisvárosokban (Baranya megyei Területfejlesztési Koncepció 2013). A megye településeire végzett kérdőíves felmérés adatai alapján (Buday-Sántha 2012) kirajzolódnak bizonyos a gazdaság fejlesztésére vonatkozó elképzelések. A régió településeihez eljuttatott kérdőív célja az volt, hogy az adott településen élők – főként településvezetők – milyen elképzeléssekkel élnek a településre vonatkozóan, illetve mennyiben tudják ezeket a fejlesztési elképzeléseket a kistérségi, megyei, regionális tervben megfogalmazott célokhoz igazítani.



3. ábra: Baranya megyei városok, 2014
Forrás: a szerző saját szerkesztése.

Baranya megyében volt a legnagyobb a válaszadási hajlandóság, ezért a megye kisvárosi és városkörnyéki fejlesztési elképzeléseket hasonlítottam össze és elemeztem. A megyében a gazdaság fejlesztésére vonatkozó kérdé-

sekből minden település – kivétel nélkül – a múltbéli adottságokat emelte ki, mint lehetséges „jó gyakorlatot". A települések több mint háromnegyede a mezőgazdaság dominanciáját jelölte meg, mint a fejlesztés mozgatórugója, amely képes értékteremtésre és foglalkoztatás bővítésre. A kérdőíves elemzésből elsősorban azon települések válaszaira voltam kíváncsi, amelyek az IVS-sel rendelkező kisvárosok közvetlen szomszédságában terülnek el, azaz Mágocs, Sásd, Pécsvárad, Siklós és Villány közeli településeket vizsgáltam.

		Pécsvárad	Mágocs	Sásd	Siklós	Villány
Várossá nyilvánítás éve		1993	2009	1995	1977	2000
Lakónépesség a várossá nyilvánítás évében, fő		4 076	2 696	3 558	10 625	2 474
Lakónépesség 2011-ben, fő		4 022	2 388	3 282	9 631	2 474
Lakásállomány az év végén		1 488	971	1 399	4 007	1 013
Közüzemi ivóvízvezeték-	hálózatba bekapcsolt lakások aránya (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	92,7
Közüzemi szennyvíz-gyűjtő-		89,7	88,1	89,1	59,2	82,0
Regisztrált vállalkozások száma 2011-ben, db		584	378	423	1 630	709

2. táblázat: A Baranyai megyei IVS-sel rendelkező kisvárosok főbb adatai. Forrás: KSH 2011 alapján a szerző saját szerkesztése.

A kisvárosok közvetlen szomszédságában található települések vezetői tudják, hogy a jelenlegi üzemi struktúrában a mezőgazdaságuk nem fejlődőképes, de lehetőségeket látnak az intenzív fejlesztésben a nagymértékű tőkeigény ellenére. Ezen kistérségekben az érdekeltségi hálók rendkívül beszűkültek, egy-egy jelentősebb vállalkozás „tartja életben" a településeket (Kérdőíves felmérés mezőgazdasági fejezete alapján).

A jelenlegi regionális tervekben a járási székhelyek, mint térségi piacok szerepét kívánják növelni. Az agrárium szempontjából ez egy „dinamizáló erő" lehetne, amely a mezőgazdaságban az élelmiszerláncok rövidüléséhez vezethetne, a helyi termékek eladhatósága javulna. A helyi feldolgozóipar létesítése több település gazdaságfejlesztési elképzeléseiben előfordul (pl. Villány és Siklós esetében). Baranya megye Ormánsági területein már történtek kezdeményezések a rövid ellátási láncok és egyéb fejlesztési lehetőségek fel-

térképezésére IPA programok keretében (IPA REGPHOSYS, IPA-DUPLO).

A mezőgazdaság életképessé tétele bár fontos tényező a Dél-Dunántúlon, erőteljes az idegenforgalom és a turizmus szolgáltatásainak növekedése. Főként a Siklós és Villány közeli falvak említik az idegenforgalmat, mint lehetőséget a fejlődésre. A Siklós közeli kegyhelyeken, túraösvényeken illetve a Villány közeli pincészetekben már tradicionális a komplex programok szervezése, de még számos településnek csak mellékjövedelemként funkcionál a falusi turizmus. Térségi szerepkörben Harkány funkcióit hangsúlyozták a kérdőívet kitöltők, de belátták azt is, hogy a fürdőfelújítás – költségei mellett – kiutat jelenthetne nemcsak a város, hanem térsége számára is. Üde színfoltot képvisel a Bikali turisztikai látványosság, de nem kapcsolódik szervesen a kistérségi, illetve járási rendszerhez, nem kíván együttműködést kötni egyéb programok irányába.

A turisztikai vonzerőre épülő Villány városfejlesztési koncepciója részlegesen tartalmazza a város és környezete jelenlegi (2009-es) állapotát, több utalást is találhatunk az együttműködésre a szomszédos településekkel. Villány a régió egyik legkisebb lakosú városa (csupán Igalt előzi meg), mégis nemzetközileg ismert. Közlekedési szempontból kedvezőtlen helyzetű, hiszen főutak nem haladnak át rajta, vasúti szempontból a Pécs-Mohács vonal egyik megállóhelye. Villány hasonló koncepciót követ, mint a Balaton-parti városok, jövőjét a turizmus és az üdültetés megfelelő színvonalú fejlesztésében és megteremtésében látja. Az elkövetkezendő 7-8 évben három fő koncepciót tart megvalósíthatónak a város, melyeket hangzatos szlogenekkel is hirdet: „Villány a bor városa; Villány a rendezvények városa; Villány élő és élhető város” (Villány IVS 2009). Ezen jövőképek ágazati aspektusai: a borászat, a turizmus, a városkép kialakítása, foglalkoztatás megoldása. A város stratégiája kidolgozottnak tekinthető, jövőképében nemcsak a város, hanem közvetlen térsége gazdasági növekedésére is számít. A város céljainak számszerűsítése is megtörtént, hiszen a városfejlesztési koncepcióban meghatározott célokat mérhetővé kell tenni, hogy a monitoring során a célok megvalósulása ellenőrizhető legyen. A turizmussal kapcsolatban a vendégéjszakák számának növelését határozták meg fő célként, a jelenlegi 21 000 fő/vendégéjszaka 20 %-os gyarapodását. Az idelátogatók bevonzása a turisztikai szolgáltatások minőségének növelésével valósulna meg, valamint új szolgáltatások megjelenését is tervezik; az IVS tanúsága szerint. Ezzel összhangban a város fejleszteni kívánja a szálláshelyeket, mind minőségi mind mennyiségi értelemben, közel 200 új szálláshelyet tervez a jelenlegi 1023 szálláshely mellé. A város harmadik feladataként az élő és élhető város képét fogalmazta meg, amely a városi lakosságra koncentrál. Az elmúlt öt évben

már jelenlévő probléma Villányban a népesség folyamatos csökkenése. A fejlesztések közvetett eredményeként a népességfogyás megállítását vagy csekélyebb ütemű népességcsökkenést prognosztizálnak. A területi célok között általánosabb, komfortérzetet javító feladatok szerepelnek, pl. a közutak és járdák egyötödének felújítása 2015-ig, az iparűzési adóbevételek növelése 10 %-kal, a közösségi terek fejlesztése, 3 helyszínen parkfejlesztés. A fejlesztések során alapkövetelményként fogalmazódik meg a fenntarthatóság, valamint a társadalom, civil szervezetek bevonása is megjelenik; csak azok a fejlesztési elképzelések kerültek bele a végső városfejlesztési stratégiába, amelyek a társadalmi egyeztetés fázisában pozitív visszacsatolást kaptak.

Villány világos fejlődési pályájával szemben Mágocs általánosabb, könnyen megvalósítható feladatokat jelölt ki stratégiájában. A kisváros legfőbb célja, hogy „Mágocs periférikus helyzetén változtatni tudjon és fejlődő pályára álljon; egy vonzó, gazdaságilag prosperáló kisvárossá váljon" (Mágocs IVS 2010, 83. old.). Urbanizációs szempontból a város a közigazgatási és humánszolgáltatások minőségén kíván javítani, a szolgáltatási és a kiskereskedelmi szektor bővülését prognosztizálja. Mágocs az a település, amely a proaktivitást, mint egyetlen megoldást említi, hiszen építeni kell a külső támogatásokra, de azokat a belső erőforrások dinamizálására kell felhasználni. E koncepció alapján alakítja ki a célrendszerét a város: melyben a mikrotérségi szerepkörét úgy kívánja növelni, hogy térségi együttműködésekben vállal aktív szerepet, támogatja a betelepülő vállalkozásokat, amelyekkel a munkahelyteremtést dinamizálhatja; lakosságbarát intézkedései révén lakossággyarapodást érhet el. Számos probléma nehezíti a célok elérését, de a kisváros koncepciójában alaposan elemzi ezeket a nehézségeket és számos megoldási alternatívát, fejlesztési lehetőséget kínál mindezekre, bár szerintem meglehetősen optimista – és nem reális – felfogásban.

Siklós városa a történelmi értékekre és hagyományokra alapozza fejlesztési elképzeléseit, főként a turisztikai szolgáltatásait kívánja fejleszteni (Siklós IVS 2009).

Sásd, hasonlóan több somogyi kisvároshoz, a mikrotérségi szerepkört jelölte meg főbb fejlesztési elképzelésként. A kisvárosban meginduló könnyűipari fejlesztések lehetővé tették, hogy jövőbeli fejlesztési forrásokat tervezhessen a város vezetősége. A vállalatok többsége az elmúlt pár évben foglalkoztatottai számát növelte, illetve telephelyeit korszerűsítette (Sásd IVS 2007).

További fejlesztési irányok

A mezőgazdaság és a turisztikai szolgáltatások fejlesztésén túl a kistelepülések többségénél megjelent az alternatív energia hasznosításának, a szociális ellátások javításának, a helyi bevételek növelésének igénye. Az alternatív energia hasznosítását az önkormányzatok mindig állami vagy Európai Uniós források elérhetőségétől tették függővé. A megyében több város, illetve mezőgazdasági üzem már működtet ilyen rendszereket, pl. termálfűtést alkalmaznak Mohácson és Harkányban a fürdők, Szigetváron a lakótelepek, Szentlőrincen és Bólyban az ipartelepek fűtésére. Villányban komoly tervekkel rendelkeznek a venyigével való fűtés megvalósítására, míg Sombereken egy szélerőmű-park építését tervezik.

Az energiahordozók hasznosításán túl a közlekedési ágak fejlesztése is kiemelendő a kérdőívre érkezett válaszok szerint. A települések és a kisvárosok is a legtöbb esetben csak az őket közvetlenül érintő utak állapotával törődtek: a szomszédos falvakat összekötő illetve a belterületi utakkal. A tömegközlekedés sűrűsödése a kistelepülések, főként az 500 fő alatti lakosságszámmal rendelkező települések elképzelt fejlesztési ideája, hiszen az átszállások számának növekedése számos problémát okoz ezen településen élőknek. A vasúti közlekedés fejlesztését Villány-Pécs vonalban tartja több település is fejlesztendőnek.

A kisvárosok az egészségügyi ellátást általában véve jónak tartják, de fontos feladatként kezelik az intézmény-felújításokat, az eszközellátás javítását, a gyermekotthonok, kórházak fejlesztését. A sürgősségi betegellátás hiányosságait kezelendő Sásdon mentőállomás létesítését javasolták, melynek alapkőletételére ez év augusztusában sor került.

A településeken általános vélemény, hogy a helyi bevételek növelésére nincs, vagy nagyon csekély lehetőségük van. Ezért a lehetséges fejlesztéseket „csak pályázati forrásból" kívánják megvalósítani. Harkány helyzete – a sikeres fürdőfejlesztési pályázat miatt ettől eltérő lehet, hiszen a vendégforgalom növelése húzná magával a bevételek növekedését; valamint egy hatékony energetikai pályázat a működtetési költségeket is csökkentené.

Összegzés

A tanulmányban az integrált városfejlesztési stratégia szemléletét vetettem össze a dél-dunántúli régióban található fejlesztési tervekkel, valamint a Baranya megyei kisvárosok és a szomszédos települések fejlesztési

elképzeléseit ismertettem. A kisvárosok stratégiái rámutatnak az országos településhálózat problémáira is: a csomópontok gyengeségére, a hálózat, hálózati kapcsolatok hiányára, a szuburbanizációra. A városhiányos területek az országban, Baranya megyében is telítődnek, amely a településhálózatban megjelenő gyenge kisvárosi struktúrát eredményezett. Bár számuk elégséges, városi funkcióikat nem vagy csak részlegesen képesek betölteni, ellátni a térségközponti szerepkört. A közszolgáltatásokhoz, közintézményekhez való hozzáférés sem biztosított minden kisváros esetében, ami negatívan érinti a településen élőket és rombolja az amúgy sem túl pozitív városimázst (Salamin 2008, Rechnitzer 2008).

A kisvárosok integrált városfejlesztési stratégiájukban kiemelik a mikrotérségi szerepkör fontosságát, valamint reálisan látják a régióban jelen lévő vidéki térségek kisvárosainak fennálló problémáit. Általános problémának tekinthető a munkahelyhiány, forráshiány és az ezekből adódó elvándorlások magas száma. Az ingázások okozta logisztikai problémák miatt a nem helyben keletkező jövedelmek nagy része a megyeszékhelyen, vagy a megyén kívül kerül elköltésre, amely a kisvárosok szolgáltatási és kiskereskedelmi szektorát rendkívül negatívan befolyásolja.

A városi funkciókat csak részlegesen betöltő települések fejlesztési elképzelései minden esetben tartalmazzák a közszolgáltatások bővítését, minőségi javítását; de ez a kisvároson kívül álló tényező. Számos esetben központi döntés eredménye az egyes intézmények, szolgáltatási ágak centralizációja. Minden esetben a stratégia megfogalmazza, hogy a település „a jövőben egy élhető, jó életminőséget biztosító vidéki kisvárosként funkcionál majd, amely kiegyensúlyozott gazdasággal (esetenként fejlődő, stabil gazdasággal) és aktív társadalommal lép a felzárkózás útjára."

Felhasznált források:

1. 1996. évi XXI. törvény a területfejlesztésről és területrendezésről.
2. 97/2005. (XII. 25.) Országgyűlési határozat az Országos Területfejlesztési Koncepcióról.
3. 1254/2012. (VII. 19.) kormányhatározat az Országos Fejlesztési és Területfejlesztési Koncepcióról.
4. 314/2012. (XI. 8.) Kormányrendelet a településfejlesztési koncepcióról, az integrált településfejlesztési stratégiáról és a településrendezési eszközökről, valamint egyes településrendezési sajátos jogintézményekről.

5. Baranya megyei Területfejlesztési Koncepció, 2013. Helyzetértékelő munkarész. Baranya Megyei Önkormányzati Hivatal, 2013
6. Beluszky Pál (1999): Magyarország településföldrajza. Általános rész. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
7. Beluszky Pál – Győri Róbert (2006): Ez a falu város! Avagy a városi rang adományozásának gyakorlata s következményei 1990 után. Tér és Társadalom, 2. szám. 65–81. old.
8. Beluszky Pál – Győri Róbert (2005): Magyar városhálózat a 20. század elején. Dialóg Campus, Budapest–Pécs.
9. Buday-Sántha Attila (2012): Dél-Dunántúl településeinek fejlesztési lehetőségei című kérdőíves felmérés eredményeiről. Pécs, kézirat
10. Egyesült Nemzetek Szervezetének honlapja: https://unstats.un.org/unsd/databases.htm (letöltve: 2014.01.09.).
11. Enyedi György (2012): Városi világ. Akadémiai kiadó, Budapest.
12. Földi Zsuzsa (2011): A stratégiai szemléletű városfejlesztés és menedzsment hatékonysági kérdései a hazai gyakorlatban. Comitatus – Önkormányzati Szemle. 2011/1. szám. 32-40. old.
13. Földi Zsuzsa (2010): Rémségek kicsiny boltja: stratégiai várostervezés az IVS-en innen és túl. In: Régi-Új Magyar Építőművészet - Post Scriptum, 2010. 6. sz. 7-14 old.
14. Gyüre Judit (2010): Urbanizáció alulnézetből: Adalékok várossá nyilvánítások belső motivációinak feltérképezéséhez. In: Görcs N. L. – Pirisi G. (szerk.): Tér - Tálentum - Tanítványok II. IDResearch Kft./Publikon, Pécs, 289–300. old.
15. Illés Iván (2008): Regionális Gazdaságtan. Területfejlesztés. Typotex Kiadó, Budapest
16. Péti Márton (szerk.) (2009): Kézikönyv a Területi Kohézióról, NFGM – Váti Nonprofit Kft, Budapest
17. KSH (2011): Népszámlálás, 2011. 3. Területi adatok. KSH, Budapest.
18. KSH: Helységnévtárak 1990–2011, http://www.ksh.hu/apps/hntr.main?p_lang=HU (letöltés: 2012. április 5. 15:00)
19. Magyarország közigazgatási helynévkönyve, 2012. január 1. KSH, Budapest http://mek.oszk.hu/10900/10991/10991.pdf (letöltés: 2013. 01.21. 15:40)
20. Mágocs város Integrált Városfejlesztési Stratégiája (Mágocs város 3/2010 /01.19./ sz. határozata), Völgyzugoly Műhely Kft., Solymár

21. Rechnitzer János (2008): Modellek a településhálózat lehetséges fejlesztési irányaira. Falu Város Régió, 3. szám. 43-50. old.
22. Salamin Géza – Radvánszki Ádám – Nagy András (2008): A magyar településhálózat helyzete. Falu Város Régió, 3. szám. 6-26. old.
23. Sásd Város Integrált Városfejlesztési Programja, 2007. Szigetvári Kultúr- és Zöld Zóna Egyesület. Szigetvár
24. Siklós Integrált Városfejlesztési Stratégia, 2009. Corex Projektfejlesztési Kft., Budapest
25. Szigeti Ernő (2002): Község, város, jogállás. A magyar településhálózat közigazgatási térszerkezetének néhány kérdése. Magyar Közigazgatási Intézet, Budapest.
26. Villány Város Önkormányzatának Integrált Városfejlesztési Stratégiája, 2009. Eco-Cortex Tanácsadó Iroda, Pécs

A SZÉKHELYÁTHELYEZÉS KÉRDÉSEI AZ EURÓPAI UNIÓ TÁRSASÁGI JOGÁBAN

Horváth Adrienn
Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Debrecen, Magyarország

Absztrakt

Jelen tanulmány célja a gazdasági társaságok székhelyáthelyezésének vizsgálata az Európai Unió közös piacán. A globalizálódó világgazdaságban egyre jelentősebbek a tevékenységüket országhatárokon átívelő módon optimalizáló vállalatok, amelyeknek ideális körülményeket teremtve Európa saját versenyképességét javíthatja. A székhelyáthelyezés elméleti hátterét áttekintve, és az Európai Unió Bírósága joggyakorlatát is figyelembe véve megállapítható, hogy az elsődleges letelepedési szabadság gyakorlásának feltételei ma sem adottak. A leírt probléma megoldására születtek a szupranacionális társasági formák, amelyek azonban napjainkig nem hozták el a tőlük várt áttörést.

Kulcsszavak: társasági jog, Európai Unió, székhelyáthelyezés

A székhelyáthelyezés elmélete és gyakorlata

A globalizációs folyamatok hatására az országhatárokon átívelő gazdasági tevékenységet folytató társaságok száma és jelentősége is megnövekedett az utóbbi években, emiatt az Európai Unióban zajló jogharmonizációs folyamatokban kiemelt szerepe van a társasági jognak is *(Sandberger 1997)*. A társaságok székhelyáthelyezésének jogi alapját a Római Szerződés tartalmazza, mely a személyek szabad áramlását kiterjesztően értelmezi, ugyanakkor a jogi személyek szabad letelepedésének feltételei napjainkban sem teljesülnek.

A másodlagos letelepedési szabadság azt jelenti, hogy a gazdasági társaság nem helyezi át a székhelyét a tagállamok között, hanem a tevékenységét **úgy terjeszti ki** egy másik tagállamra, hogy ott fióktelepet, vagy leányvállalatot alapít. Az elsődleges letelepedési jog szabad gyakorlása során a **társaság** alapításkori jogi személyisége megőrzése mellett helyezi át egy másik tagállamba **a székhelyét** *(Fazekas 2009)*. Ez utóbbi értelmezésekor **célszerű elkülöníteni egymástól a társaság fo**rmális, és tényleges székhelyét: az angol hagyományokban gyökerező formális székhely arra szolgál, hogy a társaság harmadik személyek és hatóságok számára elérhető legyen, míg a tényleges székhely a központi irányítás helye *(Metzinger 2009)*. A kétféle székhely egybe is eshet, a tagállamok közötti székhelyáthelyezés kapcsán azonban jelentősége van annak az esetnek is, amikor elkülönülnek egymástól.

A székhelyáthelyezés felveti a honosság kérdését, hiszen a társaságokra irányadó jog meghatározása vonatkozásában két, eltérő **történelmi hagyományok eredményeként** kialakult gyakorlat különíthető el. A bejegyzés elvét követő államok – pl. Nagy- Britannia – szabályozása szerint az adott társaságra mindig annak az **államnak a jogát** kell alkalmazni, amelynek jogrendje szerint létrejött. Az elsődleges letelepedés jogának gyakorlása így nem jelenthet problémát ezekben az országokban, hiszen ha egy társaság valamely állam joga szerint érvényesen létrejött, akkor azt elismerik, függetlenül a későbbi székhelyáthelyezésektől. A székhely elvét követő államok – pl. **Németország -** gyakorlata szerint a társaság személyes jogát a **tényleges székhely határozza meg, vagyis** csak akkor van lehetőség egy másik tagállam társaságának elismerésére, ha az a tényleges székhely joga szerint újra megalakul *(Fazekas 2009)*.

A Daily Mail ügyben[36] az Európai Bíróság először találkozott az elsődleges letelepedés kérdéseivel. A brit cég tényleges székhelyét kívánta

36 C-81/87 Daily Mail plc. EBHT

áthelyezni az Egyesült Királyságból Hollandiába, míg a társaság formális székhelye továbbra is angol területen maradt volna. Az áthelyezést a társaság által felhalmozott jelentős adóhátralék, illetve Hollandia kedvező adózási szabályai motiválták. Az angol társasági jog hatósági engedélyhez kötötte a székhelyáthelyezést, amit a Daily Mail, tartozásaira tekintettel, nem kapott meg. Emiatt került az eset az Európai Bíróság elé, amely döntésében kimondta: ez a fajta tagállami gyakorlat jogszerű lehet, így a megfelelő hatósági engedély hiányában a Daily Mail nem helyezhette át székhelyét. A magyar vonatkozású Cartesio ügyben[37] a Cartesio Bt. Olaszországba kívánta helyezni a székhelyét úgy, hogy a társaság honossága továbbra is magyar maradjon. Az ügyben eljáró Szegedi Ítélőtábla kért előzetes döntést az Európai Bíróságtól, amely minden előzetes várakozás ellenére úgy foglalt állást, hogy nem ellentétes a közösségi joggal az a tagállami gyakorlat, amely megtiltja, hogy az adott tagállam joga szerint létrejött társaság eredeti magánjogi státuszának megőrzése mellett egy másik tagállamba helyezze át a székhelyét, tehát az ítélkezési gyakorlat szigorúbbá vált.

A Centros ügy[38] a másodlagos letelepedéshez kapcsolódik, melyben egy dán házaspár által Nagy- Britanniában megalapított Centros Ltd. fióktelepet kívánt létrehozni Dániában. A fióktelep bejegyzését a dán hatóságok azonban elutasították, arra hivatkozva, hogy a fióktelep kizárólag a magas dán tőkekövetelmények kijátszását szolgálta. A Bíróság álláspontja szerint azonban a fióktelepet be kellett jegyezni, hiszen a dán hatóságok nem hivatkozhattak jogszerűen a hitelezővédelemre, mint közérdekre, hiszen önmagában az, hogy a fióktelepet nem jegyzik be, nem elegendő a hitelezők védelmére. Az Inspire Art ügy[39] tényállását tekintve nagyon hasonlít a Centros ügyre. Ez esetben ugyanis egy holland festőművész alapított társaságot Angliában, majd ennek amszterdami leányvállalatán keresztül kívánta a képeit értékesíteni. Célja a magas holland tőkekövetelmények megkerülése volt. Ebben az esetben a fióktelep bejegyzését nem tagadták meg a holland hatóságok, csak feltételekhez kötötték, az Európai Bíróság azonban kimondta, hogy ezek a rendelkezések ellentétesek az uniós joggal, hiszen diszkriminatívak, és indokolatlan mértékben korlátozzák a letelepedés szabadságát.

Király szerint *(Király 2004)* az Európai Bíróság tevékenysége megnyitotta az integráción belüli társasági jogok versenyét, ez pedig egyértelműen az angolszász jogoknak kedvez, hiszen ezek jelentik a leginkább megengedő szabályozást az Unión belül, illetve ezekben az országokban a bejegyzés elvének követése miatt eleve meg voltak a hagyományai annak, hogy egy másik állam joga szerint létrehozott társaságot elismerjenek.

37 C-210/06 Cartesio Oktató és Szolgáltató Bt. EBHT
38 C-212/97 Centros Ltd. EBHT
39 C-167/01 Inspire Art Ltd. EBHT

Egy lehetséges megoldás: a szupranacionális társaságok

A tagállamok közötti székhelyáthelyezés problémáinak feloldására jöttek létre a rendeleti úton létrehozott sui generis társasági formák: az európai gazdasági egyesülés (EGE), az európai részvénytársaság (SE), és az európai szövetkezet (SCE). Ezek a társasági formák közvetlenül az őket létrehozó európai uniós jogforrásból nyerik jogalapjukat, ezért rájuk az őket létrehozó rendeletek szabályait kell alkalmazni, a működés szerint illetékes tagállam szabályai csak kiegészítő jelleggel alkalmazhatók. Legfontosabb sajátosságuk pedig, hogy az Európai Unió közös piacán belül korlátlanul áthelyezhetik székhelyüket az alapításuktól eltérő tagállamokba is.

Az elsőként létrehozott szupranacionális társasági forma 1986-ban az európai gazdasági egyesülés volt. A rendelet megalkotásakor a közösségi ipari körök támogatták a társasági formát, és vonzónak ítélték a kötöttségek és részletes előírások viszonylagos hiányát. Éppen ezért a várakozás az volt, hogy az EGE erősíti a tagállamok vállalatai közötti együttműködést *(Martonyi 1986)*. Az Európai Gazdasági Egyesülésre vonatkozó rendelet[40] tanulmányozása alapján megállapítható, hogy egy koordinációs jellegű szervezetről van szó, amelynek célja tagjai határokon átívelő gazdasági tevékenységének elősegítése. A rendeletben foglalt szabályok erőssége, hogy viszonylag széles körű mozgásteret biztosít *a tagoknak*, továbbá, nincs előírva az alapításhoz szükséges minimális tőke, így a társasági forma kisvállalkozások számára is elérhető. Mivel ez a legrégebbi szupranacionális forma, viszonylag széles körű tapasztalatok *állnak rendelkezésre*. Jelentős probléma ugyanakkor, hogy a tagállamok szabadon döntenek arról, hogy a társaság jogi személyiséggel rendelkezzen- e. Emellett az új székhely szerinti tagállamban való bejegyzés szigorú feltételei miatt előfordulhat, hogy a társaság rövid ideig akár mindkét tagország nyilvántartásában is szerepelhet, ami véleményem szerint csökkenti működésük átláthatóságát.

Az *európai társaság* megteremtése érdekében Pieter Sanders munkacsoportja már 1966-ban kidolgozta az Európai Társaság statútumát, de csak 2000 decemberében vált biztossá az Európai Részvénytársaság tervezetének elfogadása *(Horváthy 2003)*. A társasági forma megalkotása válasz volt a gazdasági szférából érkező egyre jelentősebb igényre: a tagállamok közötti székhelyáthelyezés egyszerűbbé tételére. A rendelet[41] és így a társasági forma számos kedvező vonással rendelkezik. Inotai *(Inotai 2007)* szerint egyszerűbben lehet a társaság versenyképessége szempontjából döntő fontossá-

40 A Tanács 2137/85/EGK rendelete az európai gazdasági egyesülésről

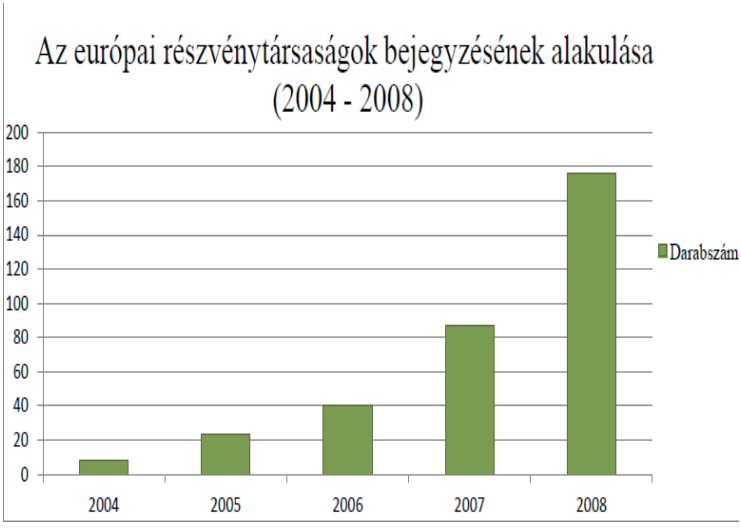
41 A Tanács 2157/2001/EK rendelete az európai részvénytársaságról

gú áthelyezéseket és átszervezéseket megvalósítani, és az egységes forma az adminisztratív költségeket is csökkenti. A tagállamok eltérő gyakorlatára tekintettel kedvező, hogy választható opcióként jelenik meg az egy- és kétszintű vállalatirányítási modell *(Szanyi 2007)*. Véleményem szerint a legnagyobb problémát a rendelet kiüresedése jelenti: az elhúzódó egyeztetések eredményeként ugyanis számos lényeges kérdés visszakerült a tagállami jog hatáskörébe. A magas tőkekövetelmény miatt a társasági forma a kisvállalkozások számára elérhetetlen, emellett a társaság tőkéjét euróban kell meghatározni, ez pedig a nem euróövezeti országok vállalatait kedvezőtlenül érintheti. Eidenmüller és társai tanulmányukban azt vizsgálták, hogy a jogi szabályozás sajátosságai miatt megszerezhető előnyök mennyire befolyásolják a társasági forma megválasztását *(Eidenmüller et al. 2011)*. Eredményeik alapján az európai részvénytársasági forma azokban az országokban volt népszerű, amelyek esetén a munkavállalói részvétel szabályai szigorúbbak, mint az irányelv előírásai.

Az Unión belül, és nemzetközi dimenzióban is nyomatékosan megfogalmazódott az elvárás, hogy a helyi igényeket kielégítő szervezeteken túl határokon átívelő szövetkezetek alapításra is legyen lehetőség *(Réti 2007)*. Az *európai szövetkezet*re vonatkozóan 2003-ban fogadták el az egységes szabályokat. Előnyös vonása, hogy lehetővé teszi a származékos alapítást, illetve kellően rugalmas keret biztosít a működéshez. A tagállamok közötti székhelyáthelyezés problémáján túl azonban ez esetben is a tőkeminimum euróban való meghatározását tartom kifogásolhatónak.

Annak ellenére, hogy jogi szempontból a fenti konstrukciók alapvetően kedvezőek, a tőlük várt áttörés a gyakorlatban nem következett be. Ezt bizonyítja az alábbi ábra is, amely a leginkább elterjedt szupranacionális forma, az európai részvénytársaság bejegyzésének alakulását szemlélteti. *Míg* 2004-ben alig nyolc ilyen társaságot jegyeztek be az Európai Unió egész területén, addig 2008-ban ez az érték már 176 volt, összesítésben pedig négy év alatt 334 ilyen társaság jött létre, ami az Unióban működő összes társaság többmilliós nagyságrendjéhez képest elenyészőnek tekinthető.

1. ábra: Az európai részvénytársaságok számának alakulása[42]



Az európai részvénytársaságok térbeli eloszlását tekintve elmondható, hogy a legtöbb ilyen társaság a Cseh Köztársaság, illetve Németország területén került bejegyzésre. Tíz tagország területén 2009-ig egyetlen európai részvénytársaságot sem jegyeztek be. A társaságok közel 10%-a helyezte át a székhelyét működése során. A legnépszerűbb célpontokat Nagy- Britannia, és Ciprus, jelentették, míg a legtöbb társaság Németországból, Hollandiából, és a skandináv országokból helyezte át a székhelyét *(Ernst & Young 2009)*. Az Európai Unió jogalkotásában kezdettől fogva megfigyelhető volt a szabályozási verseny, vagy Delaware- jelenség elkerülésére való törekvés, az európai részvénytársaság koncepciója miatt azonban – mint az a fenti adatokból is kiderül – felmerül ez a probléma. Éppen ezért szorgalmazni kell a közös adózási szabályok, elsősorban az egységes társasági adóalap bevezetését.

A szupranacionális formák elterjedése Magyarországon megfelel az Európai Uniós tendenciáknak: országszerte mindössze 14 szupranacionális társaság létrehozására került sor 2012 októberéig. Ezek a társaságok általában a szolgáltatói szektorban tevékenykednek, így például oktatással, tanácsadással és ingatlanok üzemeltetésével foglalkoznak, térbeli elhelyezkedésüket tekintve pedig Pest megye domináns szerepe szembetűnő.

Aszupranacionálistársaságiformákviszonylagosnépszerűtlenségének okát abban látom, hogy működésükkel kapcsolatban kevés tapasztalat áll rendelkezésre, ezért a vállalatok inkább másfajta, a közös piacon nagyobb

42 Az adatok forrása: Eidenmüller et al. (2010), saját szerkesztés.

múlttal rendelkező, így kiszámíthatóbban szabályozott szervezeti megoldást választanak. Emellett a rendeleti úton létrehozott társaságokra vonatkozó jogszabályi rendelkezések megismerése nem feltétlenül olcsóbb, és kevésbé kockázatos, mint az, ha egy másik tagállamban, az ottani jog hatálya alá tartozó új társaságot, vagy szervezeti egységet, például fióktelepet létesítenek.

Összegző értékelés

A kutat**ás eredményei alapján** a székhelyáthelyezés hatékonyabb szabályozásához a gazdaságos működés alapvető **követelményeit** szükséges előtérbe helyezni, vagyis arra kell törekedni, hogy a székhelyáthelyezés valós alternatíva legyen a határokon átívelő tevékenységet folytató v**állalatok számára.** A szabályozás kialakításakor lényeges szempont, hogy a székhelyáthelyezés folyamata ne legyen túl költséges, vagy túl komplikált, és vegye figyelembe a vállalatok **érdekeit is.** A székhelyáthelyezés során számos adójogi és munkajogi kérdés is felmerül, amelyek megválaszolásra várnak.

Hivatkozásjegyzék

A Tanács 1435/2003/EK rendelete az európai szövetkezet statútumáról
A Tanács 2137/85/EGK rendelete az európai gazdasági egyesülésről
A Tanács 2157/2001/EK rendelete az európai részvénytársaságról
C-81/87 Daily Mail plc. EBHT
C-167/01 Inspire Art Ltd. EBHT
C-210/06 Cartesio Oktató és Szolgáltató Bt. EBHT
C-212/97 Centros Ltd. EBHT
Eidenmüller, H. – Engert, A. – Hornuf, L. 2009. *Incorporating under European Law: The Societas Europaea as a Vehicle for Legal Arbitrage*. European Business Organization Law Review 1: 1- 33.
Ernst & Young. 2009. *Study ont he operation and the impacts of the Statute for a European Company*. http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2010/se/study_ SE_9122009_en.pdf, letöltés ideje: 2011-11-19.
Fazekas Judit. 2009. *Quo vadis, Cartesio? – Gondolatok a székhelyáthelyezésről és a letelepedési szabadságról az Európai Bíróság Cartesio-* döntése nyomán. Európai Jog 2: 16-25.
Fazekas Judit. 2011. *Az európai Unió jogforrási rendszere és jogalkotási eljárásai a Lisszaboni Szerződés után*. Miskolci Jogi Szemle, különszám: 78-93.

Horváthy Balázs. 2003. *Megjegyzések a Societas Europaea koncepciójához*. Jogtudományi Közlöny 1: 33-45.
Inotai András. 2007. *Javíthatja –e az európai részvénytársaság (Societas Europaea) Európa globális versenyképességét?* Európai Tükör 6: 9-28.
Király Miklós. 2004. *A Daily Mailtől az Inspire Artig- az Európai Bíróság ítéleteinek hatása a társasági jog értékválasztásaira*. Magyar Jog. 7: 680-687.
Martonyi János. 1986. *A társasági jog egységesítése az Európai Gazdasági Közösségben*. Jogtudományi Közlöny 10: 485- 491.
Metzinger Péter. 2009. *A társaságok szabad letelepedése a Cartesio ügy után: Hogyan tovább nemzetközi székhelyáthelyezés?* Európai Jog 2: 8-15.
Réti Mária. 2007. *Az európai szövetkezet (SCE) statútumáról szóló tanácsi rendeletben foglalt általános jellemvonásokról, figyelemmel a szövetkezetekről szóló 2006. évi X. törvényre*. Európai Jog 1: 33-42.
Sandberger, G. 1997. *A társaságokra irányadó jog az Európai Közösségben. A székhely és a bejegyzés elvének kritikai értékelése az Európai Közösség jogának tükrében*. Magyar Jog, 9: 550-558.
Szanyi Miklós. 2007. *Az európai vállalat: működés és környezet*. Európai Tükör 7-8: 59-75.

MIKRO-, KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSI ÉLETPÁLYA MENEDZSMENT KIHÍVÁSAI

Horváth András
Széchenyi István Egyetem, Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr, Magyarország

Absztrakt

Napjainkban a magyarországi kkv-k egyik legfontosabb menedzsment kihívása az általános növekedési problémák megfelelő kezelése és koordinálása. Az elmúlt évek kutatásai nyomán megállapítható, hogy e vállalkozások számára az életpálya alapú elemző rendszerek egyre inkább megalapozott eszközként állnak rendelkezésre a mindennapos erőpróbák megvívásához. Ahhoz, hogy a növekedési anomáliák elkerülhetőek legyenek, szükség van olyan rendszerező eszközökre, melyek segítségével a vizsgált vállalkozások homogenizálhatóvá válnak, és az azonos tulajdonságokkal rendelkező csoportokra jellemző karakterisztikus jegyek alapján a sokaságtól tisztán elkülöníthetők.

Ha a vállalkozások életútja nyomon követhetővé válik, akkor az azonos életpályaciklusban lévő, ám egyenként individuálisan működő vállalkozások egymással összemérhetők lesznek, így az életpályamodell egy jóval komplexebb vizsgálódási bázis alapját képezheti.

Tanulmányomban összefoglalom a korábbi neves kutatók által megalkotott életpályamodelleket, valamint bemutatom saját „malomkerék-modellem".

Kulcsszavak: életpálya modell, növekedési életpálya ciklusok, életpálya menedzsment, malomkerék életpálya modell, kkv

Bevezetés

Napjainkban a magyarországi mikro-, kis- és középvállalkozások (továbbiakban: kkv-k) talán egyik legfontosabb menedzsment kihívása az általános növekedési problémák megfelelő kezelése és koordinálása. Az elmúlt évek kutatásai nyomán megállapítható, hogy e vállalkozások számára az életpálya alapú elemző rendszerek egyre inkább megalapozott és segítőkész eszközként állnak rendelkezésre a mindennapos erőpróbák megvívásához.

Ahhoz, hogy a derogáló hatású növekedési anomáliák elkerülhetőek legyenek, szükség van olyan rendszerező eszközökre, melyek segítségével a vizsgált vállalkozások homogenizálhatóvá válnak, továbbá az egyes, azonos tulajdonságokkal rendelkező csoportokra jellemző karakterisztikus jegyek alapján a sokaságtól tisztán elkülöníthetők.

Az életpálya alapú elemző rendszer alkalmazása az elmúlt évek tapasztalatai során egyre inkább megalapozottnak bizonyul mindezen feladatok ellátására, és a legtöbb, a vállalatok növekedési problémáival foglalkozó szakember megfelelőnek ítéli e kutatási instrumentumok alkalmazását.

Ha a vállalkozások életútja nyomon követhetővé válik, az egyes homogenizált növekedési ciklusokhoz hozzárendelhetők olyan változási ismérvek, melyek önmagukban szintén egységes rendszert alkotnak. Ezáltal az azonos életpályaciklusban lévő, ám egyenként individuálisan működő vállalkozások egymással összemérhetők lesznek, így az életpályamodell, mint elemzési eszköz egy jóval komplexebb vizsgálódási bázis alapját képezheti.

E tanulmányban összefoglalom a korábbi neves külföldi és hazai kutatók által megalkotott életpályamodelleket, valamint bemutatom saját „malomkerék-modellem", mely célja a korábbi modellek által létrehozott tudástár – azok esetleges rugalmatlanságainak megszüntetésével kiegészített – együttes alkalmazása.

A kkv-k életpálya útjainak vizsgálata mellett egy másik aktuális kkv-s – eddig legtöbb vállalkozás életében még csak elméleti síkon felmerült – gócpont feltárására is kísérletet teszek: vajon a hazai kkv-k tulajdonosi körének generáció váltási paradigmái milyen jövőképet vetítenek vállalkozásaik jövőbeli életútjára? Azaz merre tovább kkv-k, ha a jelenlegi tulajdonosok már nem tudják, nem képesek netán nem kívánják tovább irányítani vállalkozásuk mindennapi üzletmenetét.

A fenti kérdéskörök elméleti szakirodalmainak feldolgozásán túl az elmúlt évek során saját pilot kutatási programom keretén belül közel kétszázharminc vállalkozás kérdőíves lekérdezését valósítottam meg

a Nyugat-Dunántúli Régióban, illetve harminc további vállalkozással készítettem személyes mélyinterjúkat. A felmérések középpontjában szintén a hazai kkv-k életpálya útjainak sajátosságai illetve a vállalkozások tulajdonosi hátterének jövőbeli generációváltási (öröklési és utódlási) alternatívái álltak. E primer kutatások előzetes eredményeképp már számos érdekfeszítő összefüggés bizonyosodott be, azonban a végleges eredmények publikálását a teljes feldolgozást követően tervezem a közeljövőben.

Életpályamodellek

„Aki nem tud szembenézni a múltjával, Arra van ítélve, hogy örökké megismételje” vallja George Santayana, amerikai filozófus, költő.

Az életpálya modellek legtöbbje a vállalkozások születési (gondolatának) pontjától a vállalat által bejárható életszakaszokon keresztül a vállalkozás megszűnésének időpontjáig mutatja be az adott vállalkozás előre menetelét. *„Ahogy a termék-életgörbe, az iparági életgörbe létezik, és szemléletessé teszi az idő függvényében az életciklus alakulását, úgy a vállalat életútjára is felrajzolható egy ilyen függvény.”* (Zsupanekné 2007, 45.o.). Ezt a függvényt nevezzük a vállalat életútjának, mely pályagörbe szinte minden ismert modellben további két nagy részre tagolható: a növekedési illetve a hanyatló szakaszokra. E két nagy gyűjtőág elméleti feltérképezése és gyakorlati kutatásai már hosszabb ideje zajlanak, és az eredmények tükrében a kutatók e két kategóriát már-már két eltérő tudományágként is definiálják az életpálya menedzsment területén belül. A növekedési szakaszok menedzsmentje a vállalatok pozitív meredekségi szakaszait – azaz a fejlődési, fejlettségi lépcsőfokait – vizsgálják, míg a hanyatló ág a negatív meredekségi szakaszokkal – azaz a vállalkozások leívelő, haldokló stádiumaival – foglalkozik tüzetesebben.

Kutatásaim leginkább a növekedési ciklusokra fókuszálnak, mivel ezen életpálya szakaszok mélyebb feltárásával kaphatunk választ a vállalkozások profitorientált működésének biztosításához szükséges állandó – legtöbbször menet közben felbukkanó – fejlődési dilemmáinak kérdéseire, míg a hanyatló ág vizsgálatainak esetében leginkább már egy másik szélesebb menedzsment tudományágazat témaköreiből, a válságmenedzsment illetve krízishelyzetek kezelésének tárházából keressük a megfelelő elemző és beavatkozó módszert a működési fenntarthatóság lehetőség szerint mielőbbi ismételt visszaállítására.

A hazai kkv-s vizsgálódások mind sorra bizonyítják, hogy Magyarországon a napjainkig is sikeresen működő vállalkozásokat a

nyolcvanas évek végén illetve a kilencvenes évek elején alapították meg. Ez a tény tovább erősíti az életpálya alapú elemző rendszer megbízhatóságát, ugyanis a vizsgált vállalkozások így elegendő múlttal rendelkeznek már ahhoz, hogy működésük életpályaciklusokon keresztül modellezhetővé váljon. Ha a vállalkozások életútja nyomon követhetővé válik, az egyes homogenizált növekedési ciklusokhoz hozzárendelhetők olyan változási ismérvek, melyek önmagukban szintén egységes rendszer összetevőket alkotnak. Ezáltal az azonos, közös életpályaciklusban lévő, ám egyenként individuálisan működő vállalkozások egymással mégis összemérhetők lesznek, így a növekedési életpályamodell, mint elemzési eszköz egy jóval komplexebb vizsgálódási bázis alapját képezheti. A vizsgálat nehézsége abban rejlik, hogy a szakemberek különböző álláspontokat képviselnek e periódusok határainak tagolásáról, így jelenleg nincs egy mindenki által elfogadható egységes modellrendszer, aminek a segítségével egy, az összes vállalatra együttesen alkalmazható általános gyakorlati menedzsment svájci bicskát kaphatnánk.

A legelterjedtebb hazai és külföldi életpályamodellek[43]

Az egyes vállalkozások életpályái a vállalatok egyéni külső és belső adottságaik alapján differenciáltan alakulhatnak. Több kutatás is bizonyítja azonban, hogy a vállalatok túlnyomó többségénél különböző életciklus periódusok figyelhetők meg és különíthetők el. A vizsgálat nehézsége abban rejlik, hogy a szakemberek különböző álláspontokat képviselnek e periódusok határainak tagolásáról, így jelenleg nincs egy univerzálisan elfogadható egységes modellrendszer, aminek a segítségével az összes vállalatra azonos szűrőfeltételek mellett együttesen vonhatnánk le a következtetéseinket.

Noha az egyes modelleket különállóan széles körben alkalmazzák, tapasztalataim szerint a gyakorlati vizsgálódásoknál érdemes lehetőség szerint minél több modell kiértékelése egy-egy vizsgált vállalaton, hogy a különféle modellek által a lehető legteljesebb képet kaphassuk az adott vállalat továbbfejlesztési alternatíváinak kidolgozásának alapjául. Mivel a modellek felépítésének koncepciói sem teljesen függetlenek egymástól, illetve néhol a modellek életpályaszakaszainak azonos tulajdonságai révén a modellek közötti átjárhatóság is biztosított, így a többmodelles tesztelés egyre nagyobb pontossághoz vezethet, köszönhetően a különböző modellek hasonlatos módszertani alapszemléleteinek.

43 Zsupanekné 2007 nyomán

A vállalati életpályaciklus alapú modellek kezdőkövét a három alappillérre támaszkodó elméletével Jeffry Timmons professzor fektette le. Modellrendszerében a vállalati növekedési életciklus-görbét öt fő szakaszra osztotta, melyekhez a tudós konkrét élethosszokat is rendelt, ám a hanyatló ág lépcsőfokait a 2008 áprilisában hatvanhat évesen elhunyt kiváló vállalati szakember modelljében nem taglalta. Ezt követően Robert D. Hirsch és Michael P. Peters Vállalkozás című könyvükben karolják fel Timmons alapmodelljét, és további négy-négy részre tagolják a korábbi felmenő modell első két szakaszát (Hirsch-Peters 1994). Az igazi áttörést azonban Ichak Adizes 1988-ban megjelent Hogyan és miért növekednek, illetve haldokolnak a vállalkozások és mit tehetünk velük? című könyve hozza meg, melyben a korábbi modellekkel szemben a vállalkozások teljes – mind a növekedési és mind a hanyatlási ciklusokat magában foglaló – életgörbét alkot meg a szerző. Napjainkban még mindig talán e modell képes a leginkább gyakorlati segítséget is nyújtani a vállalatok életpálya analízise során , sokak szerint azért, mert a modell az emberi életút egyes mérföldköveihez hasonlítja a vállalatok előre menetelét, kicsit ez által talán megszemélyesítve is a vállalatokat. Az Adizes-féle életút növekedési szakaszai hat ciklusból épülnek fel, melyet további négy öregedési fázis követ a vállalati halál beállta előtt (Adizes 1992). Az Adizes-modell mellett Larry E. Greiner az evolúciós és revolúciós ciklusokat váltogató növekedési életpályamodellje tekinthető még szintén széles körben elterjedt modellnek. Greiner elmélete szerint öt növekedési szakasszal jellemezhetők a vállalkozások életpályái, ahol az evolúciós szakaszok a fejlődési periódusok, míg a revolúciós időszakok a vállalkozások életpálya határokon realizálódó továbblépési problémáit tükrözik.

A magyarországi modellek tekintetében Jávor István és Szerb László elméletei a vállalkozások alapítása előtti időszakok életpálya görbébe integrálásának létjogosultságát firtatják. A Jávor-féle modell tizenkét növekedési életpálya szakasza talán a leginkább differenciált és sokszínű az ismert modellek között. Jávor így elméletével a vállalati fejlődés lépcsőfokainak talán a legfelépítettebb modelljét alkotta meg. Szerb modellje ezzel szemben leginkább Timmons modelljét eleveníti fel, kiegészítve a születés előtti két elengedhetetlen periódussal és az életút végén mindössze két lehetséges kimenetelű hatodik életpálya szakasszal. A Jávor-féle és a Szerb-féle eszköztár mellett Szirmai Péter fókuszáló modellje három, makro-, mezo-, és mikroszint felállítása mellett jeleníti meg az Adizes-modell nyomán felvetett életpálya szakaszokat.

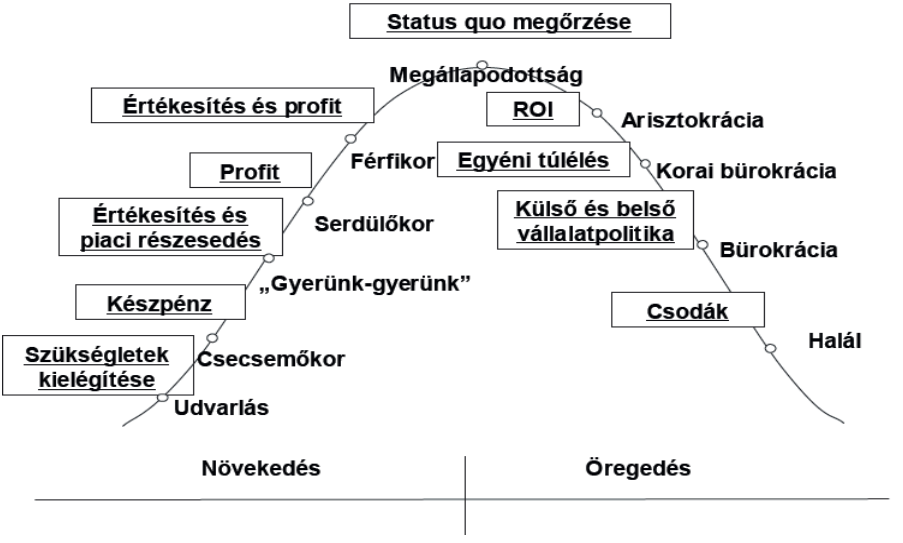
Kutatómunkám hazai elméleti szakirodalmának gerincét képező Salamonné Huszthy Anna életpálya modellje számomra azért kiemelt

jelentőségű, mert ezen – Adizes és Greiner modelljeiből hibrid életpálya ciklusokat generáló – modellt szerzője már kifejezetten a kkv-k sajátosságait is figyelembe vevő ismérvek alapján alkotta meg, egyben implementálva a korábban ismertetett összes hazai és külföldi modellek tudástárát. A Salamonné-féle modell tulajdonképp az Adizes és Greiner modellek által megfogalmazott életpályaciklusokból egy sajátságos egyveleget alkot, és öt fázisba tömörítve ötvözi a két külföldi modell legelőnyösebb tulajdonságait. Az elméleti modellképzésen túl Salamonné az első a hazai kutatók között, aki már empirikus kutatási eredményeket is publikált a hazai kkv szektorra vetítve.

Az Adizes modell a kkv-k tükrében

A szakirodalmak alapján – valamint saját tapasztalataimnak megfelelően is úgy gondolom – az egyik legkidolgozottabb és legelterjedtebb életpálya modell dr. Ichak Adizes nevéhez fűződik. A legtöbb életpálya modell csak a vállalatok fejlődési szakaszaival foglalkozik, azonban az ő modelljében a vállalati életpályaciklusok a vállalat megalakulása előtti időszaktól egészen a vállalat haláláig nyomon követhetők. Talán azért vált ennyire közkedveltté ez az életút típus, mert az egyes periódusokhoz rendkívül részletes elemzéseket készítettek, továbbá a vállalatokon való gyakorlati alkalmazás során az alanyok mindegyike szinte száz százalékos biztonsággal besorolható az egyes kategóriákba (Adizes 1992; Göblös–Gömöri 2004).

A következő ábrán az Adizes–modell életpálya szakaszai figyelhetők meg:



1. ábra: Az Adizes életpályamodell
Forrás: Farkas, 2005.

Az *udvarlási* korszakban a vállalat még születő félben van, és keresi az adott környezethez való legmegfelelőbb indulási stratégiát. Legfőképp a *„termékközpontúság és a hozzáadott értékre fókuszálás”* (Göblös–Gömöri 2004, 44. o.) a jellemző. Óvatosan kell kezelni ezt a periódust, ugyanis ha a vállalat menedzsmentje a cégalapítás után nem megfelelő taktikát épít ki, akkor könnyelműsége könnyen a vállalat korai megszűnéséhez is vezethet, mivel a kezdetekben általában mind az erőforrások, mind a döntési lehetőségek tárháza korlátozott.

Ezután következik a *csecsemőkor*, ami a kis- és középvállalkozások legdinamikusabb periódusa az Adizes modell szerint. A fokozatos fejlődés korszaka ez, miképp egy csecsemő is felfedezi a maga körül forgó világot, és egyre több tapasztalatra tesz szert az őt ért impulzusok alapján. Megtanulja az alapvető koordinációs folyamatok rendeltetésszerű használatát, és noha több sérülést is szerezhet, de a korszak végére rendelkezik saját öntudattal és akarattal.

A *Gyerünk–gyerünk!* korszak ismét a következő emberi fejlődési lépcsőfokhoz kapcsolható, amikor a csecsemő gyermekké válik. A kis- és középvállalkozásokon belüli csapatszellem egyre dominánsabb szerepet játszik a vállalat fejlődésének feltörekvő útján, és az egyes sikerek tovább ösztönzik a vállalatot a növekedés felé.

A *serdülőkorban* a fejlődés mértéke lassul, és a hangsúly inkább a hogyanokra és a minőségi változásra kerül át. Egyre inkább előtérbe kerülnek a döntési nehézségek, melyek akár veszélyes konfliktusokhoz vezethetnek. Jellemző továbbá a vállalat humánerőforrásainak és tőke– és készlettartalékainak átszerveződése, megújítása.

A *felnőttkor* (avagy a férfikor) a *„szervezetek legjobb teljesítményt nyújtó növekedési pályán lévő korszaka”* (Göblös–Gömöri 2004, 45.o.). Ekkorra a vállalatirányítási rendszerek kiforrottan működnek, és a vállalat flexibilitása irigylésre méltó. Minden folyamat szervezett és jól irányítható, így a vállalat egyetlen legfőbb céljára tud koncentrálni: a nyereségesség növelésére.

A *megállapodott* kor az életút csúcspontja. A vállalat kész a mindennapi kihívásoknak megfelelni, azonban kreativitása egyre csökken, és kevésbé képes új dolgok bevezetésére, megalkotására, inkább a meg lévő rendszerekbe kapaszkodva próbál megoldást találni az egyre bonyolódó menedzsmentváltozásokra.

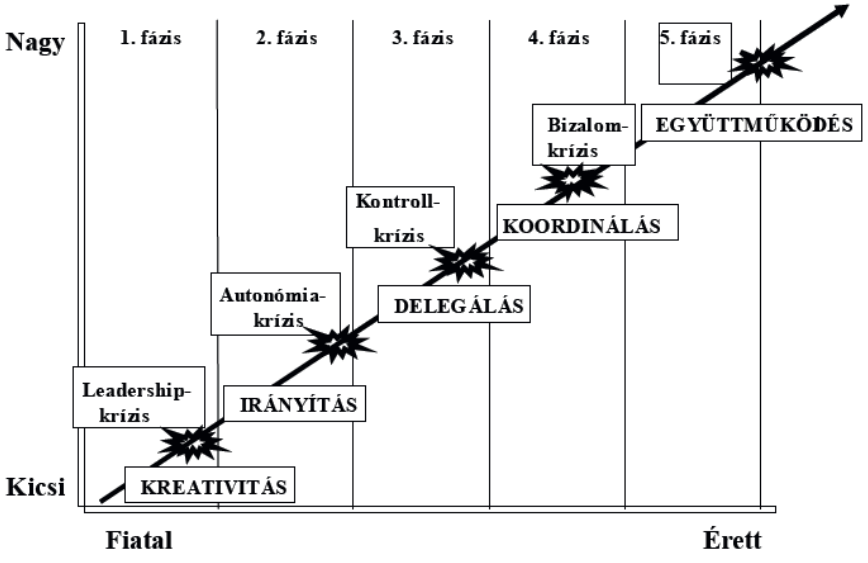
A növekedési életpálya menedzsment vizsgálatokhoz az Adizes–féle életpálya modell leágazó ciklusai nem képeznek szükségszerű ismeretet, mivel azon korszakok kezelésére leginkább már a válságmenedzsment kelléktára nyújthat megfelelő segítséget (Pataki 2004).

A Greiner modell a kkv-k tükrében

Larry Greiner 1972-ben készítette el a vállalkozások növekedési életútjának az óta is a világ minden pontján elismert modelljét. Grafikonján öt elkülönülő szakaszra bontja az életút állomásait, és az egyes periódusokon belül evolúciós és revolúciós időszakok váltakozását jeleníti meg, amiket a rajzokon az egyenes, illetve tört szakaszok illusztrálnak. Az evolúciós időtartamok nyugodt, kiegyensúlyozott fejlődést mutatnak, míg a revolúciós szakaszokat a krízisek jellemzik (Papp-Szabó 2008).

Véleményem szerint a Greiner modell e két váltakozó szakasz által válik élővé, hiszen természetes módon közelíti meg az egyes ciklusok problémakörét a krízis időszakok által. Elsősorban az emberi életpálya válságos szakaszaira asszociál: a problémák maguktól is felmerülnek, a megoldás azonban általában mindig várat magára (Farkas 2005).

Az első fázisban a *kreativitásé* a főszerep. A vállalat elindul az életútján, és a kezdeti problémák leküzdésére koncentrál. Az apró sikerek elérése exponenciálisan motiválja a vállalatot a továbblépésre, így a fejlődés ebben a szakaszban rendkívül robusztus.



2. ábra: A Greiner életpályamodell
Forrás: Greiner, 1995.

Ezután következik az *irányítási* szakasz, melyben a vállalatnak előtérbe kell helyeznie a menedzsment tevékenységet, mivel a folyamatos működés biztosításához már nem elég a problémák önmegoldó protokolljára hagyatkozni. Bevezetésre kerülnek a vállalatirányítási szabályzatok és rendszerek, melyek segítségével a koordinációs folyamatok felgyorsulnak. Ez ad újabb lökést a továbblépéshez.

A harmadik (középső) időszak a *delegálási* (átruházási) fázis. Ebben a szakaszban a vállalat általában arra ébred rá, hogy túl bürokratikussá vált a szervezés, így újra fel kell osztania a szerepköröket, és decentralizált működést kell folytatnia. Ezt legjobban úgy éri el, hogy az egyes feladatokhoz felelőst rendel, és megszűnik a klasszikus egy kézből történő irányítás.

A negyedik, *koordinációs* periódus során az előző szakaszban önálló felelősséget kapott egységek újra egyesülnek, és a csoportszintű, jövőbeli terveket kidolgozó teamek veszik át a kényesebb területek felett a teljes felelősségvállalást. Lényeges szemponttá válik a vállalatnál tevékenykedők érdekeltté tétele, amely legtöbbször a nyereségrészesedések kiterjesztésével valósul meg.

A modellt az *együttműködési* ciklus zárja, ami a csapatfolyamatok további minőségi együttműködésének javítását célozza. A továbblépés ködös

jövője érdekében a vállalkozás kész minden – akár egészen szélsőséges, teljesen új, kreatív – ötlet kipróbálására, noha ez előre nem kalkulálható, bizonytalan pályákra is vezethet.

Általános tapasztalatok az ismertetett modellek alapján

A modellek tanulmányozása során több közös és több ellentétes szempont mutatkozott meg az egyes kutatók saját elképzelései alapján. Ezek közül a két legkiemelkedőbb ismérv az életszakaszok közötti átmenet módja, valamint az életpályák időbeli folytonosságának kérdésköre. Néhány kutató azon az álláspontón van, hogy az életpálya fázisok kötelezően csak egymást követő sorrendben követhetik egymást, azaz nem lehet egyik ciklust kihagyva egy másikra ugrani. Mások szerint azonban egyes lépcsőfokok bejárásától eltekinthetünk, mert ez által tovább növelhetők a modellek rugalmasságai.

A modellek fejlesztői a kezdeti korszakok tekintetében általában osztják azt a nézőpontot, hogy a vállalat előrehaladási iránya az érés folyamata, azaz előre mutató irányban kell haladni az idő egyenesén. Azonban minél jobban fogynak a létrafokok, úgy merül fel az „utolsó szakaszt követő életfázis" mikéntje. Éppen ezért megszületett a visszafiatalítás fogalma, ami azt jelenti, hogy nem csak egy irányban (előre felé irányban) fejlődhet egy vállalkozás, hanem adott esetben a „nincs más előre, mint hátra" stratégia lehet a nyerő, azaz a vállalat visszafiatalítható, és így többször is bejárhat egy adott útvonalat (Pataki 2004). Az egyes tisztázatlan területektől eltekintve azonban általánosságban elmondható, hogy az egyes modellek önállóan is alkalmasak a vállalatok tesztelésére, és segíthetnek a menedzsment javításában, a kritikus periódusokban.

Továbbá mivel az elméleti felvetések általános gyakorlati tapasztalatokkal és felmérésekkel is alátámasztottak, így valamelyest lehetővé válhat a modellek alkalmazásával a vállalatok rövid távú alternatív jövőinek tervezése is. Ez azt jelenti, hogy előre kalkulálhatók a krízisidőszakok ideje és várható lefolyásai, így nem kell tűzoltásszerű munkát végezni a továbblépés nehézségeinek leküzdésekor a ciklushatárok elérésénél, hanem előre kialakíthatók az alternatív stratégiák, és a végleges alkalmazásuk előtt még bőven adódhat idő azok szimulációjára is. Ha nem megfelelő a végkifejlet, a paraméterek újra megválaszthatóak, majd ismételt tesztelések során kialakítható a legmegfelelőbb allokáció. Szintén a pozitívumok oldalán kell feltüntetni az egyes modellek kompatibilitását. Ez azt jelenti, hogy a sokféle metódus révén célszerű a lehető legtöbb életpálya modell alkalmazása, mert az

adott problémacsokor alternatív megoldásai közül a többdimenziós tesztelés után általában könnyebb kiválasztani a megfelelő folytatási stratégiát, mivel több oldalról kaphatunk megerősítést az egyes eredmények összevethetősége alapján.

Vertikális szemléletmód vs. folyamatcentrikus megközelítés – saját életpályamodell

„Amikor azt mondod: ‚Feladom!', gondolj arra, hogy ilyenkor másvalaki azt mondja:'Egek, micsoda lehetőség!'" vélekedik H. Jackson Brown, amerikai bestseller író.

Azt gondolhatnánk, hogy szinte törvényszerű a fent megismert modellek tanulmányozása és elemzése után egy új, jobb, saját modell megalkotása. Azonban modellem megszületésének apropója nem arra vezethető vissza, hogy szemléletmódom nem egyezik a korábban ismertetett modellek valamelyikével.

A kezdeti modellek vizsgálata után én is vertikális irányú és hatású módszerben gondolkodtam. Az alábbi táblázat alapján képzeltem el a Salamonné-féle modell kisebb módosítását, amit a vizsgálataim során is alkalmazni szerettem volna:

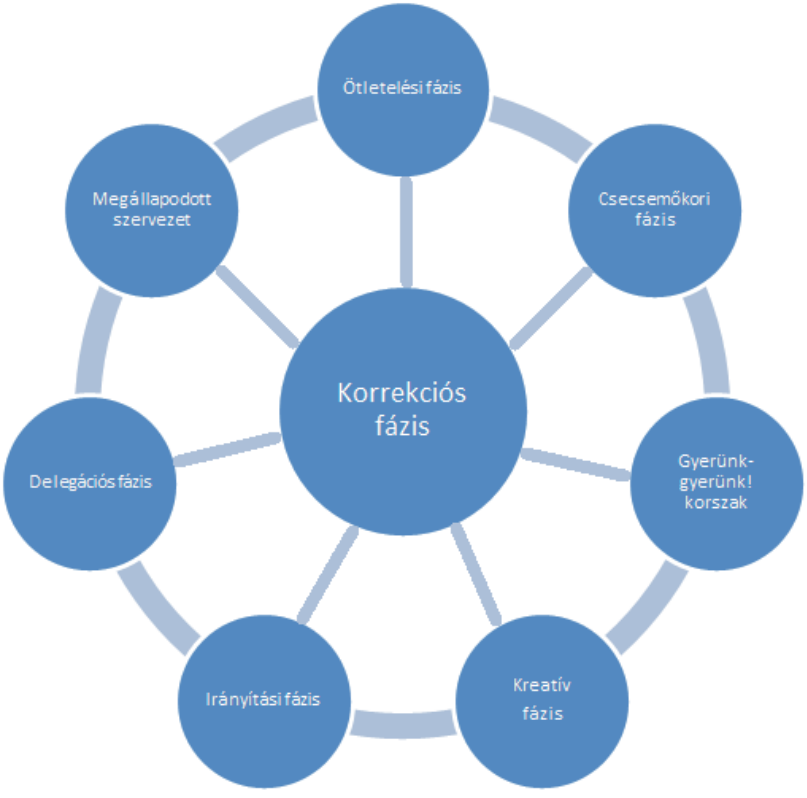
Fázis	Timmons	Adizes	Greiner	Salamonné Huszthy Anna	Saját modell
1.	K&F fázisa	Udvarlási fázis	-	-	Ötletelési fázis
2.	Indulás fázisa	Csecsemőkori fázis	Kreativitás	Elindulás fázisa	Csecsemőkori fázis
		Gyerünk-gyerünk! korszak		Kreativitás fázisa	Gyerünk-gyerünk! korszak
					Kreativitás fázisa
3.	Korai növekedés fázisa	Serdülőkor	Irányítás fázisa	Irányítás fázisa	Irányítás fázisa
4.	Érettség fázisa	Felnőttkor	Delegálás fázisa	Delegálás fázisa	Delegálás fázisa
			Koordinációs fázis		
5.	Stabilizálási fázis	Megállapodott szervezet	Együttműködés fázisa	Megállapodottság fázisa	Megállapodottság fázisa
					Korrekciós fázis

1.táblázat: Saját modellel korrigált növekedési életpályamodell fázisok
Forrás: Timmons (1990); Farkas (2005); Salamonné (2006) alapján saját szerkesztés

Miután az előző alfejezetben ismertetett általános vitapontok pro és kontra érveit elemeztem, és egy átfogó megoldás lehetőségét kerestem a kombinációk összességét együttesen felhasználva, az a kérdés merült fel bennem, hogyan lehetne a kutatók kérdéses paramétereinek (mint a folyamatosság és az időbeliség) minden kritériumát egyetlen modellben összesíteni. Elvonatkoztatva minden előzőleg megismert álláspontól arra a következtetésre jutottam, hogy nem egy vertikális, hanem egy folyamat centrikus modellben érdemes gondolkozni, mert a vertikális modellek rugalmatlanok, és csak nagyon szűk keresztmetszetű szűrők beépítésével alkalmazhatók a gyakorlatban. Sokkal inkább egy olyan megoldást kell találni, ahol nem a vállalat alkalmazkodik a modellhez – azaz nem a modellhez szeretnénk megfelelő élő példát találni – hanem a modell tud reagálni a vállalat életútjának alakulásához. Így született meg az alábbi folyamat centrikus előzetes malomkerék modellem, ami nagyfokú szabadságot nyújt a vállalati életpálya megnyilvánulásában. A modellem jelenleg még nem

tekinthető végérvényesnek, mert az empirikus kutatásaim kielemzése után még azok ismeretanyagával mindenképp kiegészítésre kerül.

Ez a modell igazából a Salamonné-féle modell „kétpetéjű ikertestvére" lehetne, ugyanis két beiktatott szakasz kivételével ugyan azon életpályaciklus elemekből áll, csak sajátos elrendezésben. Ez a két új elem az ötletelési és a korrekciós fázis. Az ötletelési fázis a vállalkozás megalakulása előtti vagy a vállalati életpályaút során bekövetkező olyan közbenső időszakot jelent, mely központi szerepét az elindulással vagy új irányokba történő továbblépéssel kapcsolatos intézkedések és perspektívák vizsgálata játssza. A cégtulajdonosok a felmérések alapján például legtöbbször egy kezdő, impulzív ötlet alapján indítják el vállalkozásaikat, mely a későbbiek során akár meghatározóvá is válhat sikerességüket tekintve. Megfigyeléseim alapján általában ez a periódus viszonylag csak rövidebb ideig tart. A korrekciós fázis már kicsit összetettebb mozzanat. Úgy gondolom, hogy amikor a vállalat elérkezik egy életpályaciklus határához, nem minden esetben teljesülhet az összes feltétel egyszerre ahhoz, hogy zökkenőmentesen lépjen át a következő ciklusba. Szükség lehet egy átmeneti időszakra, amíg a változások „belesimulnak" a vállalat mindennapi életébe. Ezt a célt szolgálja ez a fázis, melynek érintése természetesen nem kötelező érvényű az életúton történő haladás során, azonban feltételezhetően a ciklus váltások alkalmával túlnyomórészt bekövetkezik. A vállalat az életpálya szakaszok lépcsőin sorban lépkedhet, azonban egy nagyobb krízishelyzet alkalmával – mintegy joker mezőre lépve – megoldást találhat a korrekciós fázis segítségével. Természetesen előfordulhat az egyes periódusok újbóli érintése, ami által a vállalat újabb és újabb stratégiákkal más és más problémákat semlegesíthet a változásmenedzsment területén.



3. ábra: Malomkerék életpálya modell
Forrás: saját szerkesztés

A malomkerék modell alapvetően nem körforgás jellegű, ezáltal is biztosítva azt a szemléletmódot, hogy a vállalkozások az aktuális életpályaciklust követően szabadon körbejárhassák, hogy számukra mely következő periódus irányválasztása volna a legmegfelelőbb stratégia.

Módszerem segítségével tehát megoldódnak mind a sorrend (fokozatos vagy ugráló), mind az irány (érés vagy visszafiatalítás) kérdései, hiszen teljesen rugalmassá válik a lehetőségek kombinációja, így a modell egyre szélesebb körökben tud biztonságos eredményeket nyújtani a tesztelések során, mivel minimalizálódnak a metódus alkalmazhatóságának keretfeltételei.

Az empirikus pilot kutatásról

Hamarosan egy közel egy éves empirikus kutatási program lépéseit és eredményeit szeretném publikálni. A kutatás jelenlegi feldolgozottság szintje nagyságrendileg a 80%-os szintet közelíti meg, így az eredményeket várhatóan 2014 év nyarán tudom az érdeklődőkkel megismertetni. A kutatási eredmények előzetes feldolgozása során bizonyossá vált számomra, hogy létjogosultsága van a vállalkozásokat életpályamodellekkel vizsgálni, mert ez a módszertár sokszor a vállalatok számára olyan operatív segítséget képes nyújtani a fejlődésük alternatív útjainak feltérképezése során, mely módszertár ismerete nélkül a vállalatvezetési stratégiák háttérben húzódó okokat – mint például az egyféle bizonyos működési elvekhez való „lehorgonyzási" (ragaszkodási) viselkedéseket – a menedzserek, vezetők és tulajdonosok önállóan nem ismernék fel.

A hazai KKV-k életpályaciklus vizsgálataihoz első lépcsőben kérdőíves empirikus adatgyűjtést alkalmaztam. Az adatfelvételre az elmúlt év tavaszán és nyarán került sor, mely keretén belül több mint kétszáz KKV közép- illetve felsővezetője került megkérdezésre, túlnyomó részt a Nyugat-Dunántúli Régióban. A kérdőíves lekérdezés lebonyolításában részt vevők a lekérdezés elvégzése előtt elsajátították az életpálya modellekhez – valamint a kutatási témakörhöz további, a cégvezetési és stratégiai menedzsmentet átfogó, szorosan – kapcsolódó elméleti módszertani alapokat. A lekérdezést végzők a kérdőív egyes moduljainál részletes, személyes konzultáció során egyeztetett szempontlista alapján jártak el. A kérdőív négy nagyobb részből állt. Az első részben a vállalkozások alapadatai kerültek begyűjtésre. A második szakasz a vállalkozások saját életpályájának meghatározására szolgált, ismert életpályamodellekbe (pl. Adizes-modell, Greiner-modell) az azokra jellemző ismérvekkel történő besorolásával, valamint további, egyedi ismérvek megadásának segítségével. A harmadik modul célja az volt, hogy a vállalkozások tapasztalati tényeire alapozva megerősítést nyerjenek az egyes elméleti modellek létjogosultságai, az azokban rejlő bizonytalanságok és rugalmatlanságok illetve az eddig kiaknázatlan további modell továbbfejlesztési lehetőségek, melyekre disszertációm elméleti háttere épül. A negyedik és egyben a kérdőív zárófejezete a disszertációm második, nagyobb lélegzetvételű témakörét, a KKV-k jövőbeli tulajdonosi örökítésének és a vállalkozások általános jövőképének vizsgálataival kapcsolatos kérdéseket tartalmazta.

Bízom benne, hogy a kutatás révén eddig feltáratlan összefüggések kerülnek bizonyításra mind az elméleti életpályamodellek, a hazai KKV-k életpálya sajátosságai valamint a generációs vállalatutódlási kérdések kapcsán.

Irodalomjegyzék

Adizes, Ichak. 1992. *Vállalatok életciklusai*. HVG RT. ISBN 963-7525-05-x.

Farkas Ferenc. 2005. *Változásmenedzsment*. Akadémiai kiadó. Budapest. ISBN ISBN: 963-0582-66-x

Göblös Ágnes – Gömöri Katalin. 2004. *A vállalati életciklus modellről.* Vezetéstudomány. 2004. 10. szám. 41-50.o.

Greiner, Larry. 1995. *Evolution and Revolution as Organizations Grow*. Harvard Business Rewiev. 1995. jan.-feb.

Hirsch, Robert D. – Peters, Michael P. 1994. *Vállalkozás Új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése*. Vezetéstudomány. 1994./25. 6.szám. 50-51.o., ISSN 0133-0179.

Papp Ilona. 2006. *Tanulás és Stratégiaalkotás kis- és középvállalatoknál*. Doktori értekezés.

Pataki Béla. 2004. *Változásmenedzsment*. Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, oktatási segédanyag.

Rab Károly – Szabó József. 2002. *Kihívás – Siker*. Beszámoló egy vállalkozáskutatásról. Vezetéstudomány. XXXIII. 12.szám. 40-46.o.

Salamonné Huszthy Anna. 2006. *Magyarországi kis- és középvállalkozások életútjának modellezése.* Competitio. 5.évf. 1.szám.

Timmons, Jeffry. 1990. *New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s*. Irwin. ISBN 978-0078029103.

Zsupanekné Palányi Ildikó. 2007. *A vállalati növekedés a vállalati életciklus-modellek tükrében.* Budapesti Gazdasági Főiskola. Magyar Tudomány Napja.

ELLENŐRZŐ KÁRTYA-ILLESZTÉSI FOLYAMAT KIDOLGOZÁSA A MÉRÉSI BIZONYTALANSÁG FIGYELEMBEVÉTELÉVEL A STATISZTIKAI FOLYAMATSZABÁLYOZÁSBAN

Katona Attila Imre
Pannon Egyetem, Kvantitatív Módszerek Intézeti Tanszék, Veszprém, Magyarország

Dr. Kosztyán Zsolt Tibor
Pannon Egyetem, Kvantitatív Módszerek Intézeti Tanszék, Veszprém, Magyarország

Absztrakt

A statisztikai folyamatszabályozás széles körben elterjedt eszközei az ellenőrző kártyák Segítségükkel azt vizsgáljuk, hogy a mért értékek ingadozásai csak a véletlennek tulajdoníthatók-e, vagy rendszeres hatások lépnek fel, amelyek a folyamat jellegét megváltoztatják, és kiküszöbölésükhöz beavatkozás szükségeltetik. A napjainkban alkalmazott ellenőrző kártyák sok esetben nem számolnak az alkalmazott mérőműszer mérési bizonytalanságával.

Munkánk első részében ismertetjük a témával kapcsolatos szakirodalmat, valamint irodalomkutatásunk eredményét, amely meghatározza a kártyák azon szegmensét, ahol hiányosságok fedezhetők fel. A második részben bemutatjuk az általunk kidolgozott kártyaillesztési módszert, mely újításként tartalmazza a mérési bizonytalanság figyelembevételét a kártya tervezésekor. Végül a módszer alkalmazhatóságát mutatjuk be egy gázpatron-töltési folyamaton keresztül.

Kulcsszavak: statisztikai folyamatszabályozás, ellenőrző kártya, mérési bizonytalanság, beavatkozási határ, kártyaillesztés

Bevezetés

A statisztikai folyamatszabályozás széles körben elterjedt eszközei az ellenőrző kártyák, melyek a legtöbb esetben nem számolnak a várható pénzügyi kockázattal. Továbbá alkalmazhatóságuk korlátozódik, ha az eloszlás nem normális. E tanulmány célja olyan megoldás kidolgozása, amely segítségével a szabályozó kártyák használata során a pénzügyi kockázatok nagyobb biztonsággal kezelhetővé vállnak.

Munkánk célja olyan kártyaillesztési folyamat kidolgozása a statisztikai folyamatszabályozásban, amely újításként tartalmazza a mérési bizonytalanság figyelembe vételét, és a vizsgált folyamatra kockázatalapon működő ellenőrző kártyát illeszt. További cél a mérési bizonytalanság figyelembe vételének és a beavatkozási határok módosításának bemutatása olyan ellenőrző kártyára vonatkozóan, mely alkalmazása a kockázatalapú kártyák területén újdonságnak tekinthető.

Az ellenőrző kártyák használata az egyes alkalmazhatósági feltételek figyelembe vételével

A témával kapcsolatban irodalomkutatást végeztünk, melynek eredményét az 1. táblázat foglalja össze.

1. táblázat: A méréses ellenőrző kártyák csoportosítása alkalmazhatósági feltételek alapján

		Ellenőrző kártyák			
		Megbízhatóság alapú		**Kockázatalapú**	
	Állandó paraméter	**Változó paraméter**	**Állandó paraméter**	**Változó paraméter**	
Egydimenzió	***Normáleloszlás***	p, np, X-bar, s, R, CUSUM, EWMA, u, c, MA	CUSUM, X-bar, EWMA, T^2, MA, p, np, s	X-bar,	-
	Normálistól eltérő eloszlástípus	X-bar, CUSUM, R, EWMA, MA	X-bar, CUSUM, EWMA, MA	-	-
Többdimenzió	***Normáleloszlás***	T^2, kontrollellipszis (2 változónál), CUSUM, EWMA	T^2, CUSUM, EWMA	-	-
	Normálistól eltérő eloszlástípus	CUSUM, EWMA	-	-	-

A táblázat összeállításakor, azt vizsgáltuk, hogy az egyes ellenőrző kártyák tervezésekor mely területekkel foglalkoztak mélyrehatóbban. A napjainkban alkalmazott ellenőrző kártyák szinte mind megbízhatóság alapúak. A táblázat alapján is látható, hogy egyes területek még hiányosak. Kockázatalapú ellenőrző kártyáról csak az átlag kártya esetében beszélhetünk. Véleményünk szerint, a jövőben érdemes lehet ezekkel a területekkel mélyrehatóbban foglalkozni, illetve fejleszteni őket.

Javasolt módszer bemutatása

Az eddig alkalmazott ellenőrző kártyák nagy része megbízhatóság alapú, ezért a kockázatalapú ellenőrző kártyák fejlesztése további kutatási lehetőségeket jelent. A Pannon egyetem munkatársai a mérési eredményeket nem mérési pontokra, hanem mérési intervallumokra vonatkoztatták és a következő relációkat állították fel:

- megfelelő termék:

$$[y(t) - k_{LSL} \cdot u > LSL] \text{ és } [y(t) + k_{USL} \cdot u < USL] \quad k_{LSL}, k_{USL} \in \mathbf{R} \quad (1)$$

- nem megfelelő termék:

$$[y(t) - k_{LSL} \cdot u \leq LSL] \text{ vagy } [y(t) + k_{USL} \cdot u \geq USL] \quad k_{LSL}, k_{USL} \in \mathbf{R} \quad (2)$$

Ahol y(t) a t-edik időpontban mért érték, u a mérési bizonytalanság, USL, illetve LSL pedig a specifikációs határok.

A k_{LSL}, k_{USL} konstansok meghatározásával az ellenőrző kártya beavatkozási határai a mérési bizonytalanság figyelembe vételével optimalizálhatók *(Kosztyán, Csizmadia, Hegedűs, 2008)*.

A következőkben egy olyan kártyaillesztési folyamatot mutatunk be, amely magába foglalja a mérési bizonytalanság figyelembe vételét, valamint a beavatkozási határok módosítását is k_{USL}, k_{LSL} paraméterek optimalizálásával.

A megfelelő ellenőrző kártya kiválasztásához az alábbi 7 lépésben juthatunk el:

1. lépés: A technológiai folyamat és az ellenőrzés tulajdonságainak összegyűjtése

A kártya illesztéséhez először az adott technológiai folyamatot, és az ellenőrzési módot kell elemezni. Ez a lépés nagyon fontos, mivel a következő lépések is erre épülnek, és a későbbi döntések alapjául szolgálnak az itt kinyert információk. Az első lépésben olyan kérdésekre keressük a választ, mint például:

- Mekkora a tervezett gyártási volumen?
- Melyek a specifikációs határok? (LSL, USL)

2. lépés: méréses és minősítéses ellenőrző kártyák közötti döntés

Az 1. lépés után elegendő információval rendelkezzünk ahhoz, hogy eldöntsük azt, hogy méréses, vagy minősítéses ellenőrző kártyát alkalmazzunk. Itt azt kell megvizsgálnunk, hogy a terméket pontos mért adatokkal tudjuk-e jellemezni. Ha igen, akkor méréses ellenőrző kártyát célszerű alkalmazni, ha valamely okból nem tudjuk, akkor a minősítéses ellenőrző kártyák alkalmazása indokolt.

3. lépés: bemenő paraméterek és korlátozó tényezők meghatározása az egyes kártyák esetében

A következő lépés a bemenő paraméterek és alkalmazhatóságot korlátozó tényezők meghatározása. Ezt sorra mindegyik kártyánál meg kell határoznunk, majd megállapítani, hogy melyek azok a kártyák, amelyek esetében meghatározhatóak a szükséges bemenő adatok és nincsenek alkalmazhatóságot korlátozó tényezők. A bemenő paraméterek vizsgálatához tudnunk kell, hogy a mért értékek milyen valószínűségi eloszlást követnek, ugyanis, ha a normalitás nem teljesül, akkor az a méréses ellenőrző kártyák közül transzformáció nélkül csak a mozgóátlag-, és az exponenciálisan súlyozott mozgóátlag-kártya alkalmazható, mert a centrális határeloszlás tételének megfelelően a mozgóátlagolt értékek akkor is normális eloszlást követnek, ha az eredeti mért értékek attól eltérő eloszlásból származnak.

4. lépés: az eddigi információk figyelembe vételével a megfelelő kártya (kártyák) kiválasztása

Ha minden kártyát megvizsgáltunk a szükséges bemenő paraméterek és alkalmazhatóságot befolyásoló tényezők szempontjából, ki kell választanunk a lehetséges alternatívákat. Így tovább szűkül a szóba jöhető ellenőrző kártyák száma. Célszerű megtervezni a fennmaradó kártyákat a rendelkezésre álló mérési adatok felhasználásával. Így képet kaphatunk arról, hogy az egyes kártyák mennyire illeszkednek a figyelemmel kísért technológiai folyamathoz.

5. lépés: Állandó és változó paraméterek megválasztása

Ötödik lépésként határozzuk meg, hogy a használt kártya mely paraméterei legyenek állandóak, és melyek változóak. Ily módon változtathatjuk a mintavételi időközt (h), a mintaelemszámot (n), és a beavatkozási határokat (k). Így a kártyákat különböző hierarchia szintekre sorolhatjuk be aszerint, hogy a három paraméter mindegyik állandó (FP), egy (VSI, VSL, VSS), kettő (VSSI, VSSL, VSIL) illetve az összes paraméter változik (VP).

6. lépés: a döntéshez társítható költség-, bevétel, és fedezeti értékek meghatározása

Ahhoz, hogy a későbbiekben a mérési bizonytalanságot figyelembe vehessük a kártya beavatkozási határainak számításakor, ismernünk kell döntéseink fedezeti értékét. Döntéseinket tekintve a következő négy alapeset lehetséges:

- D1: helyesen engedjük tovább a terméket
- D2: Helyesen tartjuk vissza a terméket
- D3: Helytelenül tartjuk vissza a terméket
- D4: Helytelenül engedjük tovább a terméket

Ennél a lépésnél először meghatározzuk az egyes esetekhez társítható költséget, majd ugyanígy a bevételt, végül a kettő különbségeként a fedezetet.

7. lépés: A beavatkozási határok módosítása a mérési bizonytalanság figyelembevételével

A gyakorlatban nem mindig valósul meg az egyes mérések állandósága egy adott termékre vonatkoztatva, hiszen a mérésre számos tényező gyakorol hatást.

Ha a mért értékeket mérési intervallumokkal helyettesítjük, akkor az adott intervallum hosszát úgy kapjuk meg, hogy a mérőműszer kalibrálásakor megállapított szórást szorozzuk egy *k* konstanssal. A *k* konstans értéke szimulációs módszerek segítségével meghatározható.

Úgy optimalizáljuk k_{LSL} és $_{k}\mathrm{USL}$ értékét, hogy az összegzett fedezeti érték maximális legyen *(Kovács, Kosztyán, Csizmadia, Hegedűs, 2010)*.

A következő részben szemléltetjük a módszer alkalmazását egy gázpatron-töltési folyamaton keresztül is.

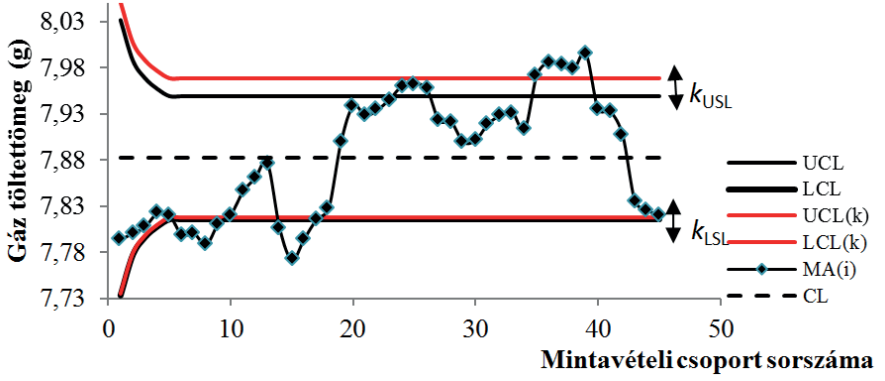
A gyakorlati alkalmazhatóság bemutatása

A vizsgált technológiai lépés célja, hogy a már legyártott, acél-lemezből kialakított patronhüvelybe 8 grammnyi gázt töltsünk. A betöltött gázmennyiség 0,40 g értékkel térhet el a célértéktől mindkét irányban.

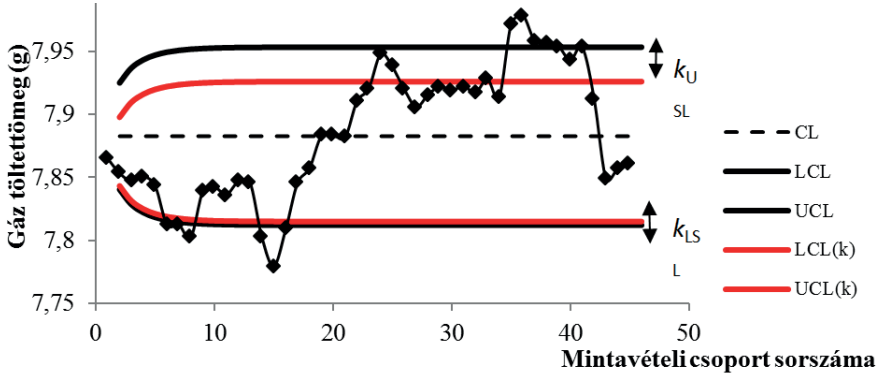
A gyakorlati alkalmazás során végighaladtunk a hét lépésen. A kártyaillesztési folyamat végén, kockázatalapon működő mozgóátlag (RBMA), illetve kockázatalapon működő exponenciálisan súlyozott mozgóátlag (RBEWMA) kártyát kaptunk.

Az alábbi ábrán látható a folyamatra tervezett Mozgóátlag,- és Exponenciálisan súlyozott mozgóátlag kártya. Az ábrán a piros vonalak jelölik a

k_{USL}, illetve k_{LSL} paraméterek optimalizálásával számított módosított beavatkozási határokat.



2. ábra: A folyamatra tervezett Mozgóátlag-kártya



3. ábra: A folyamatra tervezett Exponenciálisan súlyozott mozgóátlag kártya

A beavatkozási határok módosítását 45-szöri mintavétel során végeztük el. A minta elemszám 5, tehát összesen 225 mért adatra vonatkoznak ezen megállapítások.

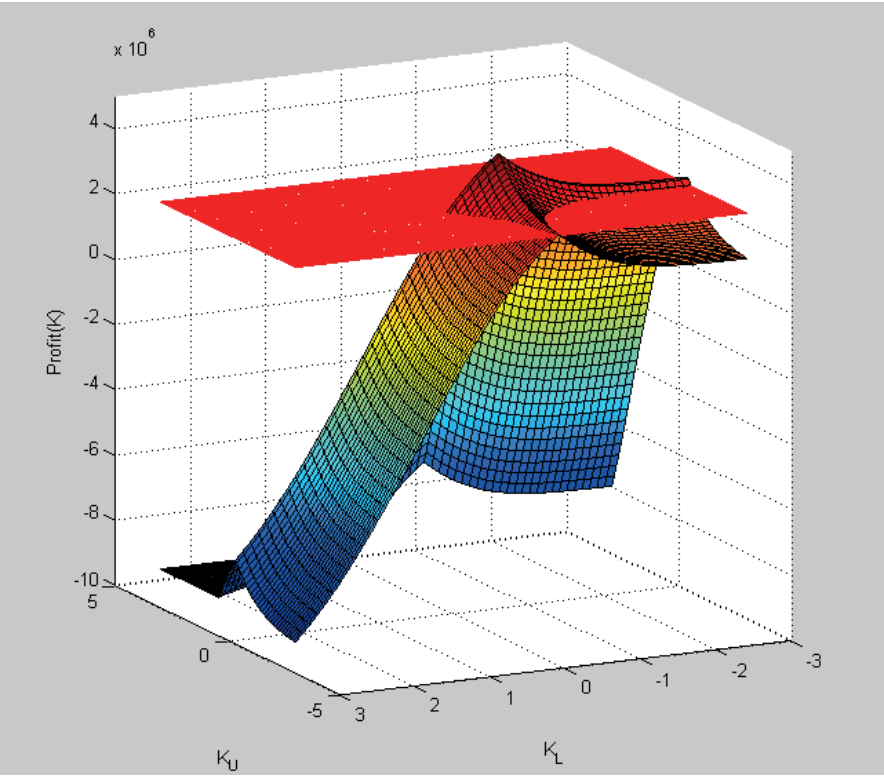
A szimuláció eredményét az alábbi táblázat foglalja össze.

2. táblázat: A kapott eredmények összefoglaló táblázata

			MA	EWMA
Beavatkozási határok módosítása előtt	**Beavatkozási határok, középvonal**	**LCL**	7,81	7,83
		UCL	7,94	7,95
		CL	7,88	7,88
	Első-, és másodfajú hibák száma	n_α	4	0
		n_β	0	3
	Fedezet		**674,25 Ft**	**819,59 Ft**
Beavatkozási határok módosítása után	**Beavatkozási határok, középvonal**	$LCL_{(k)}$	7,81	7,81
		$UCL_{(k)}$	7,96	7,92
		$CL_{(k)}$	7,88	7,88
	Optimalizált paraméterek	k_{LSL}	0,0019	0,00283
		k_{USL}	-0,0134	0,0272
	Első-, és másodfajú hibák száma	n_α	1	2
		n_β	0	0
	Fedezet		**1.144,92 Ft**	**1.050,61 Ft**
Fedezet növekedés			**470,67 Ft**	**231,02 Ft**

Az MA kártya esetében, az elkövetett elsőfajú hibák száma 4-ről egyre csökkent, a másodfajú hibák tekintetében nem következett be változás, az érték mindkét esetben nulla. Az EWMA kártya esetében ugyan megnövekedett az elkövetett elsőfajú hibák száma 2-vel, ezzel szemben a másodfajú hibák száma 3-ról nullára redukálódott. Így az MA kártyánál 470,67 Ft-nyi fedezeti érték növekedést értünk el, míg az EWMA kártyánál ez az érték 231,02 Ft.

A módszer eredményességét 100000 szimulált minta alapján is modelleztük Matlab program segítségével. Az alábbi ábra a fedezet értékének alakulását mutatja be a k_{USL} és k_{LSL} paraméterek függvényében Mozgóátlag-kártya alkalmazásakor, ha a vizsgált minőségjellemzők értéke Weibull eloszlást követ.



4. ábra: A fedezet alakulása a gyakorlati alkalmazás során

A fedezet értéke változatlan abban az esetben, ha nem alkalmazzuk a beavatkozási határok módosítását a mérési bizonytalanság figyelembe vételénél. Ezt szemlélteti az ábrán a vízszintes piros sík. Láthatjuk, hogy k_{LSL} és k_{USL} értékének változásával a fedezet is változik, valamint k_{USL} és k_{LSL} paraméterek optimális megválasztása mellett nagyobb fedezet érhető el, mint a módszer alkalmazása nélkül.

Összefoglalás

E cikkben ismertettük a módszer lépéseit, a folyamat menetét. Bemutattuk, a módszer alkalmazhatóságát egy gyakorlati példán keresztül, kockázatalapon működő ellenőrző kártyákat (RBMA, RBEWMA) létrehozva.

Az általunk továbbfejlesztett módszerben újdonságként jelenik meg a

mérési bizonytalanság figyelembe vétele a kártyák beavatkozási határainak számításakor. A módszert a gyakorlatban is sikerrel tudtuk alkalmazni, és az alkalmazhatóságot alátámasztja a 100000-szeri mintavétellel lefuttatott szimuláció, hiszen ennek során is fedezeti érték növekedést tapasztalhattunk.

Az ellenőrző kártya-illesztési folyamatot tekintve új fejlesztési irányvonalat jelentene, a kiválasztott ellenőrző kártyára vonatkozóan nemcsak az állandó és változó paraméterek kiválasztása, de azok optimális értékének meghatározási módja a vizsgált folyamat függvényében.

Köszönetnyilvánítás

A kutatás az Európai Unió és Magyarország támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program" című kiemelt projekt keretei között valósult meg.

Felhasznált irodalom

Alexander S. M., Dillman M. A., et. al., 1995: Economic decign of control charts using the Taguchi loss function, Computers and Industrial Engeneering, 28(3), pp. 671-679

Chen H., Cheng Y., (2007): Non-normality effects on the economic–statistical design of X charts with Weibull in-control time, European Journal of Operational Research, 176(17)., pp. 986–998

Chen Y. S., Yang Y. M., (2002)[a:] Economic design of x-control charts with Weibull in-control times when there are multiple assignable causes, International Journal of Production Economics, 77(1), pp. 17–23

Chen Y. S., Yang Y. M., (2002)[b:] An extension of Banerjee and Rahim's model for economic design of moving average control chart for a continuous flow process, European Journal of Operational Research, 143(3), pp. 600–610

Chen, Y. K., Hsieh, K. L., (2006): Hotelling's T^2 charts with variable sample size and control limit, European Journal of Operational Research, 182 (3)., pp. 1251-1262

Chou C.-Y., et al. 2006: Economic design of variable sampling intervals T^2 control charts using genetic algorithms, Expert Systems with App-

lications, 30(2)., pp. 233–242
Dadi He. (2010): Engineering Quality Systems: Cost of Quality. Modern Applied Science, 4 (5)., pp.102-104
Epprecht E. K, Simões B. F. T. Simões, Mendes F. C. T., (2010): A variable sampling interval EWMA chart for attributes, The International Journal of Advanced Manufacturing Technology,49 (1-4)., pp. 281-292
Grøn, Hansen, Magnusson, Nordbotten, Krysell, Andersenand, Lund. (2007): Uncertainty from sampling, A Nordtest Handbook for Sampling Planners on Sampling Quality Assurance and Uncertainty Estimation, pp. 7-8.
Haridy Abdellatif M: A., El-Shabrawy Adel Z. (1996): The economic design of cumulative sum charts used to maintain current control of non-normal process means, Computers and Industrial Engeneering, 35 (3-4)., pp. 783-790
Hegedűs Cs., Kosztyán Zs., (2008): Mérési bizonytalanság kezelése a mintavételes minőségszabályozásban. V. Jedlik Ányos Szakmai Napok, Veszprém, 2008. március 27-29.
Kao S.-C., Chuanching H., (2007): Robustness of R-Chart to Non Normality, Communications in Statistics—Simulation and Computation, 36 (5)., pp. 1089–1098.
Kovács Z., Kosztyán Zs., T., Csizmadia T., Hegedűs Cs., (2010): Mérési bizonytalanság figyelembe vétele a megfelelőség értékelésekor. Minőség és Megbízhatóság, 43(8). pp.: 87-93.
Luo Z., Li Z., Wang Z., (2009): Adaptive CUSUM control chart with variable sampling intervals, Computational Statistics and Data Analysis, 53 (7)., pp. 2693-2701
Maravelakis P. E., Panaretos J., Psarakis S., (2005): An Examination of the Robustness to Non Normality of the EWMAControl Charts for the Dispersion, Communications in Statistics - Simulation and Computation, 34 (4), pp. 1069 – 1079
Serel Dog˘an A., Moskowitz H., (2008): Joint economic design of EWMA control charts for mean and variance, European Journal of Operational Research, 181 (1)., pp. 157–168
Wang, H.,(2007): Comparison of p control charts for low defective rate, Computational Statistics and Data Analysis, 53 (12)., pp. 4210-4220
Yu F.-J., Wu H. H., (2004): An economic design for variable sampling interval MA control charts, The International Journal of Advanced Manufacturing Technology, 24 (1-2)., pp. 41–47

PUBLIC ADMINISTRATION FURTHER TRAININGS NOWADAYS IN HUNGARY

Anita Keresztes
Joint Municipal Office of Tiszakürt-Nagyrév
National University of Public Service
PhD in Public Administration

Abstract

The main condition, the high level operation of public administration, is the staff's experience, which has specialised knowledge, organisation skills, sense of vocation and sense of responsibility. The system of further training of civil servants developed in 1998 had also to be reformed. The after more than a decade long operation of the system of further training had emerged a number of structural, functional, financial and organizational problems, which could only be solved through a radical conversion of the system. The Zoltan Magyary Program for the Development of Public Administration specifies the training of the public administration experts. This paper will outline the main directions of the reform.

Keywords: PA, NUPS, PAJO, PAFTC, OSSAT

Introduction

The main condition, the high level operation of public administration (furthermore PA), is the staff's experience, which has specialised knowledge, competence, organisation skills, sense of vocation and sense of responsibility. The current Hungarian government determined ambitious personnel goals in the Zoltan Magyary Program for the Development of PA in order to develop the PA and the training of these experts. Discussing this topic is quite seasonable because the development program includes the training of the experts of Hungarian PA.

The new system of further training was built by strengthening the training centres of county government offices. According to the development program, competence based and module structured system of leaders' training is needed, which infiltrates the promotion system of government officers. All of them are built in a senior civil service training concept. Furthermore the comprehensive, content and methodology renewal of the basic and professional exam was also necessary in order to fit more closely the proficiency and the leader career-concept.

Concept of further training

It is necessary to determine the concept of further training. Further training is education after having started to work. They are usually courses, typically short and practice oriented. Further trainings are in connection with status of civil servants, so they are part of the career of civil servants.

Further training to the application of civil servants is regarded as every other school-based or non-school training without basic skills, which is necessary to carry out their tasks. Management training is called the head of recruitment as accounting for public officials to prepare training under the management tasks for training, while the professional, managerial, organizational and personal development, school-based or non-school education, and further training are determined to be the leadership training for senior civil servants.

Further trainings of civil servants are regulated by the Parliamentary Act CXCIX of 2011 about civil servants and by 273/2012 Decree of the Government about further trainings of civil servants. According to the previously mentioned Act civil servants have the right of advance in seniority and they have to take part in trainings, further trainings, retraining or managerial trainings suggested by a public service organisation.

Further training for civil servants

The training forms can be classified in several ways. The most widely used is the distinction of service and career-related further training. (Lőrincz, 2007:165) The service-related further training - see basic and professional examination courses in PA – occurs during working hours, participation for public officials is for free. The administrative body should finance also career-related further training, which is voluntary; it depends on the ambitions and interests of civil servants.

Further training beyond the school system is organized by the PA, its financial conditions should be provided by the central budget. This category includes the apprenticeship, basic and specialized exam preparation, managerial training, retraining. The school-based training is a higher educational level and give further vocational qualification aims.

Since 1st of January 2014 civil servants should meet a certain amount of public service further training, professional further trainings and managerial training during four years. The further training of civil servants is planned on the basis of further training plans. The further training of the civil servants can perform on the strength of registered programmes which are on the further training programme list. (273/2012. (IX. 28.) Korm. rendelet)

Exclusively National University of Public Service – hereinafter: NUPS – offers public service further training, which ensures general PA knowledge and managerial training. (TVP 2014.)

Professional further training is provided in part by higher education or accredited adult training institutions (qualified professional further training), in part the administrative body itself provides so called internal professional further training for their own or in the sectorial organization system operating officials.

Civil servants with degree and leaders should meet 128 points; civil servants with secondary qualification should get 64 points during four years. (273/2012. (IX. 28.) Korm. rendelet)

In the public service further training civil servants can choose from 108 e-learning syllabuses and from 108 presence consultation from general professional and functional PA theme such as education administration, organisation communication, etc., and from 6 e-learning syllabuses from self-government theme and from 2 professional exams.

NUPS offers electronic information security trainings, post-graduate programs and other specific presence PA trainings, such as professional ethic principle, protection of fundamental rights and sustainable development

among professional further trainings programmes on EU and international theme. Higher education or accredited adult training institutions offer, among professional further trainings, above all programmes for development of IT, language and communication competences. PA institutions provide extensive internal professional further trainings from managing the various databases and programs to DRS (digital radio system) radio marketing skills.

The system of managerial training contains the training of managerial recruitment, the permanent further training of managers and high level prominence training of leaders. Exclusively NUPS is entitled to carry out managerial training programs; it develops and operates them. Civil servants can choose from 4 thematic training programs, such as strategic management and from 5 e-learning programmes, such as self-management, organizational communication, etc. (TVP 2014.)

National further training systems

Public Administration and Judicial Office

The Public Administration and Judicial Office (furthermore PAJO) is a central office, which is led by minister, who is responsible for reconciling the government tasks. In this chapter those tasks of the office will be introduced, which refer to further training of public service.

The Office has the task of coordination, connection, information, financial in connection with Hungarian Public Administration Scholarship Programme. PAJO has method and quality tasks in connection with the PA basic and professional exams.

Institute for Executive Training and Continuing Education of the National University of Public Service

According to Berényi it is a significant issue to guarantee special knowledge, which is expected from any administrative officer in the PA (Berenyi, 1992:164-165). Thus when describing the further training, the Institute for Executive Training and Continuing Education of the NUPS should be mentioned, which is also giving further training outside the governmental body.

The main objective of the Institute is to offer two semesters lasting, specialized post-graduate programs. Currently there are 15 registered subject areas for PA officials. Students receive special certifications after graduating from the Institute. (NKE-VTI 2012.)

The Institute's task is to improve and if it is necessary to make requirement system of basic and professional exam, national education program, curriculum, and exam topics based on the requirement system up to date regarding the changing of acts. (35/1998. (II.27.) korm. rendelet)

PA Further Training College (PAFTC)

PA Further Training College is a college which helps the minister's tasks in connection with further trainings. They usually give him advice. The chairman of the college is the rector of NUPS. The college determines the PA further trainings and the managerial training programmes and their requirements. They decide if the further training programmes are put into or deleted from the programme list. Furthermore they work out the further training system's quality leading tasks and PA exams. The task of the secretary of NUPS are done by the Institute for Executive Training and Continuing Education of the NUPS.

Training institution with quality further training programme

The aim of the further training programmes classification is that there would be wide range of the choice of further training programmes to civil servants. Higher education or accredited adult training institutions develop, hand into classification and maintain the professional and competence developing further training programmes determined by the college. (273/2012. (IX. 28.) Korm. rendelet)

Currently introduced further training programmes

One-stop-shop administration training (OSSAT)

From autumn 2013 certificate offices work as one-stop-shops in district authorities and their administrators becomes one-stop-shop administrators.

Their training has started in spring 2013. NUPS organises two term professional further training for government officials with tertiary degree and organises two term public service further training for those who has Matura examination to take the qualification of one-stop-shop administration. (148/2012. (VII. 6.) Korm. rendelet)

It is blended learning and a campaign like training. (KAB 2012.) Those civil servants who have secondary education get a job after finishing this training as a government administrator. They have to get a public administration degree at NUPS in five years. (148/2012. (VII. 6.) Korm. rendelet)

Further training of public service HR

Further training of public service HR is suitable for increasing the level of HR management in public service, renewal of its method and improvement of people how to work in this field. Its main goal is to widen the professional culture of public service HR and to increase its effectiveness. After this training civil servants will be able to do their tasks correctly, humanely and in high level. It is available on all fields: PA, security and national defence. This training is for workers and leaders of HR and personal department of PA organisation but any kind of degree is necessary.

Post graduate programme for electronic information security managers

The Act L of 2013 about the electronic information security of state and local governments determine the training requirements against those managers who are responsible for the security of electronic information systems. The main objective of the post graduate programme for electronic information security managers is the development of safety-conscious attitude and the transfer of the professional competencies for the task performance of civil servants who are responsible for the electronic information system for PA institutions.

Self-governing consultant post graduate programme

Participants with degree in the self-governing consultant post graduate programme are able to prepare decisions in connection with tasks of self-governments after finishing the training. They will be able to develop optimal forms of organization of local public services, to give advice innovation issues of self-governing management, organization development and settlement planning, tendering and other areas to take a stand on local public policy issues and to the high-level application of competencies which are necessary in such field of work. (NKE-VTI 2014.)

Closing thoughts

The government stated their goals in connection with modernisation of PA in National Cooperation Programme and its details are in the Magyary Programme. One of its aims is the creation of PA faculty which is loyal and has professional knowledge. Systems of further trainings and managerial trainings operate with different training programmes and own capacity. Both the demand of cooperation and better usage of capacity give reasons to be a common integrated system of PA further training and managerial training on the base of PA, security and national defence further trainings and managerial trainings. Strong state can be created with the development of careers of civil servants, armed and other professional staff with common principles and values.

References

Berényi Sándor. 1992. A közigazgatás személyzeti rendszere – közszolgálat. Budapest: 164-165.
Lőrincz Lajos. 2007. A közigazgatás alapintézményei. Budapest: 163-164.
Magyary Zoltán Közigazgatási Fejlesztési-program. 2011.Budapest
2011. évi CXCIX. törvény a közszolgálati tisztviselőkről
148/2012. (VII. 6.) Korm. rendelet a Kormányablakkal összefüggő feladatokat ellátó személyek kiválasztásának és képzésének szabályairól
273/2012. (IX. 28.) Korm. rendelet a közszolgálati tisztviselők továbbképzéséről
KAB 2012. "Járási Kormányablak ügyfélszolgálati munkatársak kiválasztá-

sával és képzésével kapcsolatos információs honlap" letöltés dátuma 2012.09. 25. http://kabkarrier.kormany.hu
NKE-VTI 2012. "Nemzeti Közszolgálati Egyetem Vezető- és Továbbképzési Intézet" letöltés dátuma 2012.10.07. http://www.uni-nke.hu/index.php/hu/intezetek/vezeto-es-tovabbkepzesi-intezet/vezeto-es-tovabbkepzesi-intezet-kuldetese
TVP 2014. "Továbbképzési és Vizsgaportál" letöltés dátuma 2014.02.10. https://tvp.uni-nke.hu
NKE-VTI 2014. "Nemzeti Közszolgálati Egyetem Vezető- és Továbbképzési Intézet" letöltés dátuma 2014.02.10. http://vtki.uni-nke.hu/szakiranyu-tovabbkepzes/projektbol-fejlesztett-szakiranyu-tovabbkepzesi-szakok

MAGYARORSZÁGRA BEVEZETETT KÉT ÚJ GYÓGYSZER TERJEDÉSÉRE HATÓ TÉNYEZŐK AZONOSÍTÁSA COX MODELLEL

Keresztúri Judit Lilla
Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, Magyarország

Lublóy Ágnes
Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, Magyarország

Benedek Gábor
Thesys SEA Ltd, Szingapúr, Malajzia
Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, Magyarország

Lublóy Ágnes részéről a kutatást kétéves poszt-doktori ösztöndíj formájában az AXA Research Fund támogatta.

Absztrakt

Kutatásunk célja két újonnan bevezetett orális antidiabetikum terjedésére ható tényezők azonosítása. A kérdés megválaszolása nem csak a gyógyszergyártó cégek számára elengedhetetlen, hanem a költséghatékonyabb egészségügyi gazdálkodáshoz is vezethet. A túlélési analízis eszköztárából a Cox modellt segítségével 321 diabetológus esetében arra az eredményre jutottunk, hogy a magyar orvosok körében az Eucreas és a Janumet elfogadást szignifikánsan befolyásolja a felírt gyógyszermárkák száma és a 90%-os támogatásban részesülő betegek aránya. Emellett az Eucreas esetében a betegek száma és a betegenkénti kontaktusok számának átlaga, míg a Janumet esetében az egy betegre jutó javaslati receptek száma, a lojális betegek aránya, a férfi betegek aránya és a szakorvosok neme is szignifikáns tényező.

Kulcsszavak: gyógyszerterjedés, antidiabetikum, túlélési analízis, semi-paraméteres modell, Cox modell

Bevezetés

A nemzetközi trendekkel összhangban a cukorbetegségben szenvedő betegek száma hazánkban is folyamatosan nő, és a nagy piaci potenciál miatt a gyógyszergyártó cégek a közelmúltban számos új készítményt fejlesztettek ki. A gyógyszerek elterjedését meghatározó tényezők ismerete több szempontból is kiemelkedő fontosságú. A gyógyszercégnek a folyamat ismerete fontos lehet a marketing költségvetését célirányos elköltéséhez. Ezen felül a tényezők ismerete költséghatékonyabb egészségügyi gazdálkodást és pontosabb gyógyszerhasználati előrejelzést tehet lehetővé, valamint segíthet a terjedési folyamat felgyorsításában, amelyből a társadalom egésze profitálhat.

Az adatok

A Doktorinfo Kft. receptadatait használtuk fel a kutatásunkhoz. A cég közel 900 háziorvos receptadatát kezeli. 2009. január 1-től a háziorvosoknak kötelező feltüntetni a recepten, annak a szakorvosnak a nevét és pecsétszámát, aki a háziorvosnak a gyógyszer utánírását elrendelte. Ily módon közvetetten ugyan, de ismerjük a szakorvosok felírási szokásait, amely elemzésünk középpontjában áll. Az adatbázis 321 diabetológus szakorvosra terjed ki, akik a mintában szereplő receptek 80%-ának felírásáért felelősek.
A gyógyszergyártó cégek 2008 áprilisa és 2011 áprilisa között 11 új cukorbetegség kezelésére alkalmas gyógyszer bevezettek be. A kutatásunk tárgyát a két legsikeresebb termék, az Eucreas és a Janumet jelenti. A gyógyszerek értékesített mennyiségét az OEP (2013) adatbázisa alapján határoztuk meg.
A szakorvosokról 21 magyarázó változóval rendelkezünk, amelyet 5 főbb csoportra oszthatunk: szociodemográfiai, munkahellyel kapcsolatos változók, a szakrendelés jellemzői, a szakorvos felírási szokásai, valamint a betegportfóliójának jellemzői.
Egészségügyi Engedélyezési és Közigazgatási Hivatal (EEKH 2013) nyilvános adatbázisát használtuk fel a szakorvosok szociodemográfiai, illetve a munkahellyel és a szakrendeléssel kapcsolatos adataihoz. A további változókat a Doktorinfo Kft. adatbázisa alapján képeztük. A magyarázó változókra az 1. táblázatban szereplő átlag, minimum, maximum és szórás értékeket kaptuk.

	Átlag	**Mini-mum**	**Maxi-mum**	**Szórás**
Szakorvos szociodemográfiai változói				
Nem	0,47	0	1	-
Kor	51,98	32	78	9,94
Szakvizsgák száma	1,78	1	4	0,77
Szakorvosok munkahellyel kapcsolatos változói				
Munkahelyek száma	1,46	0	5	0,69
Beosztása	-	1	6	-
Intézmény mérete	-	1	7	-
Szakorvosok szakrendeléssel kapcsolatos változói				
Betegek száma	122,73	14	784	114,44
Betegenkénti kontaktusok számának átlaga	1,68	1	2,85	0,37
Városméret	-	1	6	-
Javaslati receptek száma	1559,61	315	12262	1613,80
Egy betegre jutó javaslati receptek száma	12,71	4,63	30,93	3,72
Lojális betegek aránya	70,95	17,54	100	19,76
Beutaló háziorvosok száma	21,65	1	84	15,92
Szakorvosok felírási szokásai				
Felírt gyógyszermárkák száma	16,58	4	25	4,20
Régi típusú orális antidiabetikumok aránya	2,96	0	33,33	4,65
Betegportfólió karakterisztikái				
Betegek átlagéletkora	63,76	15,88	72,88	5,36
Férfi betegek aránya	47,14	7,02	70,37	7,46
Jogcím 100% (betegarány)	60,28	0	95,46	17,90
Jogcím 90% (betegarány)	33,88	0	100,00	18,48
Jogcím normatív (betegarány)	4,98	0	80,82	8,90
Egy betegre jutó éves jövedelem (átlag, ezer Ft-ban)	931	380	1 512	179

1. táblázat – Szakorvosok jellemzői
Forrás: saját számítás.

A szociodemográfiai változók a szakorvos nemét, korát, és szakvizsgáinak számát öleli fel. A szakorvosok nemét egy dummy változóval jelöltük (0-férfi, 1-nő).
A munkahellyel kapcsolatos változókat a munkahelyek száma, a szakorvos beosztása, és a munkahelyéül szolgáló intézmény mérete jelentik. A szakorvosokat a beosztásuk alapján hat kategóriába soroltuk: 1 – osztályvezető, 2 – osztályvezető helyettes, 3 – járóbeteg szakellátást vezetője, 4 – főorvos, 5 – tanársegédi vagy adjunktusi fokozattal rendelkező szakorvos, 6 – szakorvos. A szakorvos munkahelyéül szolgáló intézményeket hét csoportba soroltuk: 1 – klinika, 2 – egyetemi oktató kórház, 3 – oktató kórház, 4 – kórház, 5 – járóbeteg szakellátó rendelő, 6 – háziorvosi rendelő, 7 – egyéb.
A szakrendelés karakterisztikáit az alábbiak jelentik: betegek száma, betegenkénti kontaktusok számának átlaga, a szakrendelő városának mérete, javaslati receptek száma összesen, egy betegre jutó javaslati receptek száma, lojális betegek aránya, a szakorvoshoz beutaló háziorvosok száma. A pontos munkahelyi címek mellé a KSH adatbázisa alapján népességszámot rendeltünk, és ennek a segítségével hat csoportba soroltuk a városokat: 1 - Budapest, 2 - Város 100e feletti lakossal, 3 - Város 40e-100e közötti lakossal, 4 - Város 30e-40e közötti lakossal, 5 - Város 10e-30e közötti lakossal, 6 - Település 10e alatti lakossal. A lojális betegnek azokat tekintjük, akik valamennyi vizsgált évben csak az adott szakorvost keresték fel.
A felírási szokásokat a felírt gyógyszermárkák számával és a régi típusú orális antidiabetikumok arányával jellemezzük. A régi típusú orális antidiabetikumok aránya megmutatja, hogy a szakorvos receptjei közül mennyi arányaiban a régi orális antidiabetikum.
A betegportfólió karakterisztikái az alábbi változókat takarja: betegek átlagéletkora, férfi betegek aránya, azon betegek aránya, akik 100%-os, 90%-os illetve normatív gyógyszertámogatásban részesülnek, egy betegre jutó átlagjövedelem. A háziorvosok irányítószáma, illetve nagyvárosok esetében a rendelő utcája alapján – a GEOX adatbázisát felhasználva (GEOX 2013) – meghatároztuk, hogy az adott irányítószám alatt, illetve pár utcányi környéken mekkora a betegek átlagos jövedelme. A betegek jövedelmének nagysága azért lehet fontos, mert elképzelhető, hogy egy alacsonyabb átlagjövedelmű régióban a szakorvos olcsóbb gyógyszert ír fel, azaz inkább a 100%-os támogatásban évező inzulint írja fel akkor is, amikor még az orális kezelés is sikeres lehetne.

Eredmények

A túlélési analízis eszköztárán belül Cox (1972) regressziós modelljét alkalmazzunk a gyógyszerterjedést szignifikánsan befolyásoló tényezők azonosítására. A túlélési analízis modelljei nem visszafordítható események vizsgálatára szolgálnak. Jelen esetben, ha például az adott szakorvos már legalább egyszer felírta a készítményt, akkor ezt követően nem kerülhet abba a világállapotba, mintha még nem alkalmazta volna ezt a gyógyszert.

Garson (2013) tanulmánya alapján a Cox modellben a 0.85 feletti korrelációs párokat nem célszerű együttesen magyarázó változóként használni. A kutatásunkban mi abszolút értékben 0.65-ös korrelációs küszöböt határoztuk meg: azoknál a változópároknál, ahol a korreláció értéke ennél magasabb volt, ott kizártuk az egyik változót (javaslati receptek száma, a jogcím 100%) a modellből.

	B	SE	Wald	Sig.	Exp(B)
Jogcím 90% (betegarány)	**,0269**	**,0047**	**33,45**	**,0000**	**1,0273**
Felírt gyógyszermárkák száma	**,0955**	**,0212**	**20,38**	**,0000**	**1,1002**
Betegek száma	**,0031**	**,0008**	**16,58**	**,0000**	**1,0031**
Betegenkénti kontaktusok számának átlaga	**,5675**	**,2616**	**4,71**	**,0300**	**1,7639**
Szakvizsgák száma	,1259	,0837	2,26	,1325	1,1341
Intézmény mérete	-,0772	,0527	2,15	,1428	,9257
Beutaló háziorvosok száma	-,0063	,0063	0,99	,3186	,9937
Szakorvos beosztása	,0422	,0469	0,81	,3679	1,0431
Egy betegre jutó éves jövedelem (átlag, ezer Ft-ban)	,0000	,0000	0,69	,4068	1,0000
Betegek átlagéletkora	,0159	,0193	0,68	,4098	1,0160
Lojális betegek aránya	,0029	,0040	0,53	,4674	1,0029
Egy betegre jutó javaslati receptek száma	-,0185	,0275	0,45	,5015	,9817
Férfi betegek aránya	,0044	,0093	0,22	,6372	1,0044
Szakorvos neme	-,0556	,1317	0,18	,6729	,9459
Régi típusú orális antidiabetikumok aránya	-,0078	,0189	0,17	,6813	,9923

Szakorvos kora	-,0019	,0080	0,06	,8117	,9981
Jogcím normatív (betegarány)	,0014	,0083	0,03	,8664	1,0014
Városméret	,0049	,0476	0,01	,9188	1,0049
Munkahelyek száma	,0008	,0933	0,00	,9933	1,0008

2. táblázat - Az Eucreas terjedését meghatározó tényezők szignifikancia szint alapján sorba rendezve
Forrás: saját számítás.

Az Eucreast a 321 szakorvosból 275 írta fel a vizsgált 1200 nap alatt. A modell eredményeit a 2. táblázatban foglaltuk össze. Az Eucreas terjedésére az első négy tényező hat szignifikánsan.

Az eredményekből azt a következtetés vonhatjuk le, hogy ha a betegek száma ceteris paribus eggyel nő, akkor 0,31%-kal nő a valószínűsége annak, hogy a szakorvos utánírásra javasolja az új gyógyszert. Ha a szakorvos a betegekkel átlagosan eggyel többször találkozik, akkor 76,39%-kal nő az új gyógyszer javaslásának esélye, amelyből arra következtethetünk, hogy egy szorosabb orvos-beteg kapcsolatban a szakorvos a beteg számára leghatásosabb terápia megtalálása érdekében az átlagosnál több készítménnyel kísérletezik. Az eddig felírt gyógyszermárkák számából is lehet következtetni arra, hogy az új gyógyszert be fogja-e vezetni a szakorvos. Ezen felül, ha egy százalékkal magasabb a 90%-os támogatásban részesülő betegek aránya, akkor ceteris paribus 2,73%-kal valószínűbb, hogy a szakorvos felírásra javasolja az újonnan bevezetett gyógyszert.
Az orvosok között még a mai napig tart a vita a megfelelő kezelésről, de az adatok alapján megállapítható, hogy azok a szakorvosok, akik kevesebb inzulinkezelést alkalmaznak, nagyobb valószínűséggel írnak fel új orális készítményeket.

A Janumet márkájú gyógyszert a 321 szakorvosból 240 írta fel a vizsgált 1100 nap alatt. A 3. táblázat első hat sorában látható változók bizonyultak szignifikánsnak a Cox modell alapján.
A Janumet esetében az Eucreashoz hasonlóan szignifikáns változó lett a felírt gyógyszermárkák száma és a 90%-os támogatásban részesülő betegek aránya. A felírt gyógyszermárkák száma nagyobb mértékben hat a Janumetre, mint az Eucreasra. Ennek magyarázata az lehet, hogy a Janumet az Eucreas követője (mind időben, mint pedig a termék jellegét illetően), és egy eleve több márkát használó orvos inkább ki fog próbálni követő termékeket is. A

90%-os támogatásban részesülő betegek arányának növekedése valamivel nagyobb mértékben növeli az Janumet gyógyszer felírásának esélyét, mint ahogy az Eucreasét növelte. Az Eucreashoz képest még további négy változó bizonyult szignifikánsnak. Az egy betegre jutó javaslati receptek számának növekedése növeli annak a valószínűségét, hogy felírja a szakorvos az új antidiabetikumot. Az Eucreasnál az egy betegre jutó javaslati receptek száma nem, hanem a betegenkénti kontaktusok számának átlaga lett szignifikáns, amely azonban közepesen korrelál a javaslati receptek számával.

	B	SE	Wald	Sig.	Exp(B)
Felírt gyógyszermárkák száma	**,1747**	**,0235**	**55,06**	**,0000**	**1,1909**
Jogcím 90% (betegarány)	**,0309**	**,0054**	**32,69**	**,0000**	**1,0314**
Egy betegre jutó javaslati receptek száma	**,0920**	**,0308**	**8,93**	**,0028**	**1,0964**
Lojális betegek aránya	**-,0108**	**,0042**	**6,68**	**,0098**	**,9892**
Férfi betegek aránya	**-,0220**	**,0104**	**4,47**	**,0346**	**,9782**
Szakorvos neme	**-,2816**	**,1395**	**4,07**	**,0435**	**,7545**
Betegenkénti kontaktusok számának átlaga	-,5852	,3102	3,56	,0592	,5570
Szakvizsgák száma	,1538	,0938	2,69	,1010	1,1662
Városméret	,0706	,0484	2,13	,1449	1,0732
Régi típusú orális antidiabetikumok aránya	,0212	,0188	1,26	,2609	1,0214
Beutaló háziorvosok száma	,0073	,0069	1,09	,2954	1,0073
Betegek száma	,0009	,0009	0,98	,3212	1,0009
Szakorvos beosztása	,0318	,0480	0,44	,5084	1,0323
Intézmény mérete	,0274	,0535	0,26	,6086	1,0278
Egy betegre jutó éves jövedelem (átlag, ezer Ft-ban)	,0000	,0000	0,11	,7373	1,0000
Munkahelyek száma	,0239	,0906	0,07	,7922	1,0242
Betegek átlagéletkora	-,0047	,0223	0,05	,8320	,9953
Jogcím normatív (betegarány)	-,0013	,0090	0,02	,8816	,9987
Szakorvos kora	-,0001	,0083	0,00	,9872	,9999

3. táblázat – A Janumet terjedését meghatározó tényezők szignifikancia szint alapján sorba rendezve
Forrás: saját számítás.

A lojális betegek arányának növekedése csökkenti annak a valószínűségét, hogy új készítményt alkalmazzon a szakorvos. Ennek az lehet az oka, hogy a lojális betegeknél a hatékony orvos-beteg együttműködésből fakadóan vélhetően sikerült már a szakorvosnak a Janumet relatíve későbbi bevezetését megelőzően beállítania a megfelelő terápiát. A betegportfólióban szereplő nemek arányával kapcsolatosan az eredmények azt mutatják, hogy ha egygyel nő a betegportfólióban a férfi betegek aránya, akkor 2,18%-kal kisebb az esélye az új gyógyszer alkalmazásának. Végezetül, a modelleredmények arra engednek következtetni, hogy női szakorvos esetén 24,55% eséllyel kisebb a valószínűsége a Janumet felírásának.

Összegzés

A kutatásunknak az volt a célja, hogy azonosítsuk két új orális antidiabetikum esetében azokat a tényezőket, amelyek meghatározzák a gyógyszerterjedési folyamatot. A Cox modellt alkalmazva mindkét készítmény esetében szignifikáns változónak bizonyult a felírt gyógyszermárkák száma illetve a 90%-os támogatásban részesülő betegek aránya. Ezen felül az Eucreas esetében a betegek száma, a betegenkénti kontaktusok számának átlaga, míg a Janumet esetében az egy betegre jutó javaslati receptek száma, a lojális betegek aránya, a férfi betegek aránya illetve a szakorvosok neme határozta meg szignifikánsan a terjedési folyamatot. A kutatásunk során nem vettük figyelembe az orvosok közötti társadalmi kapcsolathálót, illetve a gyógyszercégek marketingjének szerepét. A jövőben ezeket a hiányosságokat pótolva folytatjuk kutatásunkat.

Hivatkozásjegyzék

Cox, David R. 1972. „Regression Models and Life-Tables.” *Journal of the Royal Statistical Society Series B Methodological.* 34(2): 187–220.

EEKH Egészségügyi Engedélyezési és Közigazgatási Hivatal. 2013. „Működési Kereső.” http://kereso.eekh.hu. Letöltve: 2013. november 10.

Garson, David G. 2013. *Cox Regression: 2013 Edition (Statistical Associates Blue Book Series)*. Asheboro: Statistical Associates Publishers.

GEOX 2013. „A GeoIndex jövedelmi adatbázisai.” http://www.geoindex.hu/temakorok/jovedelem.

KSH (Központi Statisztikai Hivatala) 2013. „Minden helység adata.” Letöltve Október 10. www.ksh.hu/docs/hun/hnk/Helysegnevkonyv_adattar_2011.xls.

OEP 2013. Országos Egészségbiztosítási Pénztár, „Gyógyszerforgalmi adatok.” http://www.oep.hu/portal/page?_pageid=35,21341107&_dad=portal&_schema=PORTAL. Letöltve: 2013. október 4.

A KELET-AFRIKAI KÖZÖSSÉG ÉS A DÉL-AFRIKAI VÁMUNIÓ INTRA-REGIONÁLIS KERESKEDELME

Kis Katalin
Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar,
Szeged, Magyarország

Absztrakt

A fejlett világhoz hasonlóan Afrikában is számos integrációt hoztak létre, melyek nem feltétlen váltották be a hozzájuk fűződő reményeket. A sikertelenségük okaként számos tényező említhető: az egyik pont az integrációk fő céljaként megnevezett intra-regionális kereskedelem ösztönzésének elmaradása. Így a tanulmány célja, hogy két integráció példáján mutassa be, hogy az integráció léte kedvezően hatott-e a belső kereskedelem ösztönzésére, illetve, hogy milyen egyéb tényezők lehetnek hatással a kereskedelemre. A gravitációs modellel kapott eredmények alapján az EAC jobban ösztönzi a belső kereskedelmet, mint a SACU, továbbá a piac nagysága pozitívan, ugyanakkor a beáramló hivatalos fejlesztési segélyek negatívan hatnak a bilaterális exportra.[44]

Kulcsszavak: regionális integrációk, gravitációs modell, Szub-szaharai Afrika, intra-regionális kereskedelem, fejlődő országok

44 *„A kutatás a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program*” című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.”

Bevezetés

A manapság egyre fokozódó globalizációs folyamatok az afrikai kontinensre is hatást gyakorolnak, melynek egyik melléktermékeként, hogy Afrikában már a többi kontinenst meghaladó regionális szerveződés működik. Fő céljuk, hogy megszüntessék az akadályokat a belső kereskedelem előtt, ezáltal szélesítve a helyi piacokat, ami hosszú távon Afrika versenyképességét is növelné (UNCTAD 2009).

Másfelől az afrikai regionális integrációkat illetően eddig viszonylag kevés sikerről lehet beszámolni, hiszen a jól csengő célok mellől sokszor hiányzik a tényleges megvalósítás. Az országok közötti együttműködések sikertelensége számos okra vezethető vissza, melyek nagy része a kereskedelmet tekintve is gátló tényezőként jelentkezik (Erdősi 2012, Longo and Sekkat 2004, Blahó and Kutasi 2010, 319-337, Transparency International 2013):

- a politikai akarat hiánya;
- az integrációk közötti többszörös átfedettség;
- az elégtelen humán és pénzügyi források;
- a súlyos hibákat elkövető gazdaságpolitika;
- a magas korrupció;
- az integrációkban részt vevők országok fejlettségbeli különbségei;
- a közlekedési infrastruktúra hiánya;
- a torz ipari struktúra;
- a helyi polgárháborúk, katonai konfliktusok gyakorisága;
- továbbá, az intra-regionális kereskedelem alacsony szintje.

Ezt támasztja alá, hogy a külkereskedelem főként a régión (kontinensen) kívülre irányul, mint Észak-Amerika, Európa, a kontinensen belüli kereskedelem átlagosan a teljes kereskedelem mindössze 10%-át teszi ki. E mellett az Afrikán belüli regionális különbségek hatalmasak. 2012-es adatok szerint, a teljes külkereskedelmi forgalomnak az Afrikán belüli részaránya Közép-Afrikában egész jelentéktelen kb. 1,1%, míg Nyugat-Afrikában 11-12%, illetve a Kelet-Afrikai Közösségben (EAC) a 20 %-ot is elérte, ami afrikai viszonylatban kimagaslónak mondható (Erdősi 2012, Unctad Stat 2014).

Így a tanulmány célja, hogy két integráció (Kelet-afrikai Közösség-EAC, Dél-Afrikai Vámunió-SACU) példáján mutassa be, hogy az integráció léte ösztönözte-e a belső kereskedelmet. A vizsgálathoz a régión belül

legnagyobb kereskedelmet lebonyolító EAC-ot veszem alapul, illetve összehasonlítási alapnak beveszek a vizsgálatba egy afrikai szinten közepesen teljesítő integrációt, ami a SACU lesz. Így az elemzés során a két integráció 10 országa közötti exportot fogom modellezni, úgy hogy minden országpárra vonatkozó bilaterális exportot beveszem a megfigyelések közé.

Az EAC és a SACU belső kereskedelme

A 2000-ben létrehozott Kelet-afrikai Közösség (Burundi, Kenya, Ruanda, Uganda, Tanzánia) és a 2004-ben megalakult Dél-afrikai Vámunió (Botswana, Dél-afrikai Köztársaság (DAK), Lesotho, Namíbia, Szváziföld) jelenleg vámunióként működnek, ugyanakkor az EAC-nak jövőbeli terve a gazdasági unió megvalósítása is.

A két integrációnál nagy jövedelemkülönbségek láthatóak: a SACU tagok 1 főre eső GDP-je 2012-ben meghaladta az 1000 dollárt, addig az EAC tagoknál ez már nem mondható el, sőt a legkevésbé fejlett országok (LDC) csoportjába tartozik Burundi, Ruanda, Tanzánia és Uganda is (*1. táblázat*). A tagországok közötti fejlettségbeli különbségek indukálták, hogy az integráción belül egyes országok kiemelkedtek (DAK, Kenya) és „vezérállammá" váltak, amely szerep a kereskedelemben is megmutatkozik.

1. táblázat Az EAC és SACU országok 1 főre eső GDP-je, 1990, 2000, 2012 (USD)

Ország	**1990**	**Ország**	**2000**	**Ország**	**2012**
DAK	***3044,4***	Botswana	3204,2	Botswana	8775,6
Botswana	2687,6	***DAK***	***2968,6***	***DAK***	***7692,1***
Namíbia	1893,6	Namíbia	2061,7	Namíbia	5247,6
Szváziföld	1257,2	Szváziföld	1433,0	Szváziföld	3244,0
Kenya	***470,6***	***Kenya***	***403,3***	Lesotho	1066,7
Ruanda	362,0	Lesotho	392,7	***Kenya***	***960,0***
Lesotho	332,3	Tanzánia	306,2	Uganda	661,8
Burundi	287,0	Uganda	251,9	Ruanda	642,6
Uganda	219,5	Ruanda	218,8	Tanzánia	604,0
Tanzánia	215,1	Burundi	156,1	Burundi	281,6
EAC	**309,8**	**EAC**	**306,7**	**EAC**	**706,0**
SACU	**2851,7**	**SACU**	**2813,2**	**SACU**	**7288,1**

Forrás: Unctad Stat (2014), saját szerkesztés.

Az EAC-nál a legfőbb integráción belüli kereskedelmi partner 2012-ben Kenya volt, a SACU tagországok pedig legnagyobb volumenben Botswanának exportáltak, és a Dél-afrikai Köztársaságtól importáltak (*2. táblázat*). Ugyanakkor a tagországok kereskedelmük nagy részét még mindig a világ egyéb országaival bonyolítják: az EAC tagok importjának 91,2%-a, a SACU tagok importjának 93,4%-a származik közösségen kívülről, továbbá a SACU tagok exportjának 95,8%-a, az EAC tagok exportjának 79,1%-a áramlik harmadik országok felé (Unctad Stat 2014). Ezen felül az intra-regionális kereskedelemben is aránytalanságokat láthatunk. Az EAC-nál az exportot és importot tekintve is Ruanda, míg a SACU-nál az exportban Namíbia és az importban Lesotho járulnak hozzá legjobban a belső kereskedelemhez, míg a „vezérállamnak" számító DAK alig járul hozzá a csoportosulás kereskedelméhez, vagyis főként harmadik országokkal kereskednek (*2. táblázat*).

2. táblázat Az EAC és SACU országok integráción belüli kereskedelme, 2012

	Integráción belüli export (teljes kereskedelem %-ban)	***Integráción belüli import (teljes kereskedelem %-ban)***	***Legfőbb export partner***	***Legfőbb import partner***
Kelet-afrikai Közösség (EAC)				
Burundi	12,27	18,68	Ruanda	Tanzánia
Kenya	26,50	3,01	Uganda	Uganda
Ruanda	**36,74**	**37,95**	Kenya	Kenya
Uganda	29,14	15,76	Kenya	Kenya
Tanzánia	9,77	6,62	Kenya	Kenya
Dél-afrikai Vámunió (SACU)				
Botswana	10,02	52,68	DAK	DAK
Lesotho	1,88	**72,61**	Botswana	DAK
Namíbia	**17,32**	48,05	Botswana	DAK
DAK	3,22	0,09	Botswana	Botswana
Szváziföld	3,46	4,46	Namíbia	DAK

Forrás: Unctad Stat (2014), saját szerkesztés.

Gravitációs modell

A regionális integrációkban szereplő tagországok egymás közötti kereskedelmének vizsgálata az ún. gravitációs modell segítségével történik. A gravitációs modell alkalmas két ország közötti potenciális kereskedelem megbecslésére, melyben kereskedelmet segítő és kereskedelmet gátló tényezők vannak. A nemzetközi szakirodalomban számos szerző vizsgálta már a regionális integrációk kereskedelmét a gravitációs modell segítségével. Shepherd és Wilson (2009) az ASEAN tagországok közötti, míg Afesorgbor és Bergeijk (2011) már Afrika vonatkozásában az ECOWAS és az SADC tagországok közötti kereskedelmet vizsgálta. Továbbá sokan hangsúlyozták a külső források fontosságát is – lásd Medvedev (2012) vagy Adom (2012) tanulmányát –, hiszen az afrikai országok nem rendelkeznek elegendő saját forrással gazdaságuk fejlesztéséhez.

A bilaterális kereskedelem vizsgálata során általam használt alapmodell egyenlete (*1*), a modellben használt indikátorok tartalmát, elnevezését a *3. táblázat* **részletezi:**

$$\ln Exp_{ij} = ß_0 + ß_1 \ln(Y_i * Y_j) + ß_2 \ln(Yc_i * Yc_j) + ß_3 \ln Dist_{ij} + ß_4 \ln FDI_i + ß_5 \ln ODA_i + ß_6 \ln Remit_i + ß_7 EAC_{ij} + ß_8 SACU_{ij} + ß_9 combor_{ij} + ß_{10} comcol_{ij} + ß_{11} LDCi_j + ß_{12} expnoLDC_i + \varepsilon \text{ , ahol} \quad (1)$$

3. táblázat A gravitációs modellben használt változók és forrásaik

Változó	Leírás	Forrás
Exp_{ij}	az exportot jelöli i országból j országba	Unctad Stat (2014)
$Y_i * Y_j$	i és j ország GDP-jének szorzata, mutatva a potenciális piac nagyságát	Unctad Stat (2014)
$Yc_i * Yc_j$	i és j ország egy főre eső GDP-jének szorzata, a jövedelmi helyzet kifejezésére	Unctad Stat (2014)
$Dist_{ij}$	i és j ország fővárosa közötti távolságot mutatja, amelyet a szállítási költség proxy mutatójaként értelmezhetünk	CEPII (2013)
FDI_i	i országba áramló külföldi közvetlen tőkebefektetéseket mutatja	Unctad Stat (2014)

ODA_i	i országba áramló hivatalos fejlesztési támogatásokat mutatja	Unctad Stat (2014)
$Remit_i$	i országba áramló hazautalásokat mutatja	Unctad Stat (2014)
EAC_{ij}	dummy változó 1 értéke jelöli, ha mindkét ország tagja az Kelet-afrikai Közösségnek	UNCTAD 2009
$SACU_{ij}$	dummy változó 1 értéke jelöli, ha mindkét ország tagja a Dél-afrikai Vámuniónak	UNCTAD 2009
$combor_{ij}$	dummy változó 1 értéke jelöli, ha a két ország határos egymással	CEPII (2013)
$comcol_{ij}$	dummy változó 1 értéke jelöli, ha a két ország közös gyarmati múlttal rendelkezik	CEPII (2013)
LDC_{ij}	dummy változó 1 értéke jelöli, ha mindkét ország Legkevésbé Fejlett Ország	UN-OHRLLS (2013)
$expnoLDC_i$	dummy változó 1 értéke jelöli, ha az exportőr ország nem Legkevésbé Fejlett Ország, ezzel kimutatva, hogy miként befolyásolja a kereskedelmet, ha az exportőr fejlettebb	UN-OHRLLS (2013)

Forrás: saját szerkesztés.

A regressziós modellt 4 egymást követő évre számoltam, a 2009 és 2012 közötti időszakot véve alapul, melynek célja a válság utáni évek modellezése volt. Az ODA, mint magyarázó változó a 2012-es regressziós modellben nem szerepel, mert az UNCTAD adatbázisában csak 2011-ig találtam adatokat. A vizsgálathoz a GRETL programot és az EXCEL-t használtam.

A regresszió számítás eredményei

Vizsgálatom során korrelációt is számoltam a gravitációs modell eredményváltozója és a magyarázó változók között. A piac nagysága, a közös határ, a beáramló FDI illetve a Kelet-afrikai Közösség jelenléte pozitív, **közepesen erős kapcsolatban áll a kereskedelemmel, ugyanakkor a távolság ellentétes kapcsolatot mutatott.** A hivatalos fejlesztési támogatás nagyságával csak 2011-ben találtam szignifikáns kapcsolatot. Továbbá gyenge pozitív irányú kapcsolatot mutat a kereskedelem alakulása, ha az exportőr ország nem LDC ország. Így – lévén egyik évben sem találtam szignifikáns kapcsolatot az ered-

ményváltozóval – a gravitációs modellben már nem szerepeltettem az 1 főre eső GDP-t, a hazautalásokat, a közös gyarmatosítót, illetve, hogy mindkét ország LDC ország. A SACU tagságot kifejező dummy változót annak ellenére is szerepeltettem a modellben, hogy nem mutatott szignifikáns kapcsolatot a korreláció, ugyanis a tanulmány központi célja pont az integrációk hatásának vizsgálata. Ezen felül a multikollinearitás elkerülése végett – a tanulmányban Kovács (2008, 48) ajánlása alapján a VIF értékek 5 feletti értéket tekintjük torzító hatásúnak – a regresszióból kimaradt a távolság és a közös határ is, lévén az integrációkban részt vevő országok sok esetben rendelkeznek közös határral, így ennek hatását már tartalmazza az EAC és SACU tagságot kifejező **dummy változó (***4. táblázat*).

4. táblázat A regressziós modell együtthatói és p-értékei

Változók	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Konstans	***-15,584***	***-15,776***	***-17,556***	***-18,025***
	(0,000)	***(0,000)***	***(0,000)***	***(0,000)***
Páros GDP (ln)	***1,293***	***1,388***	***1,241***	***1,121***
	(0,000)	***(0,000)***	***(0,000)***	***(0,000)***
FDI (ln)	0,233	0,252	0,252	0,253
	(0,142)	(0,074)	(0,299)	(0,078)
ODA (ln)	***-0,721***	***-1,117***	-0,278	_
	(0,020)	***(0,008)***	(0,306)	
EAC tag	***5,716***	***6,812***	***6,608***	***6,053***
(1: igen; 0: nem)	***(0,000)***	***(0,000)***	***(0,000)***	***(0,000)***
SACU tag	***2,098***	0,870	0,821	***2,392***
(1: igen; 0: nem)	***(0,013)***	(0,289)	(0,370)	***(0,002)***
Exportőr nem LDC ország	***1,494***	***1,920***	1,602	1,266
(1: igen; 0: nem)	***(0,040)***	***(0,013)***	(0,052)	(0,054)
R^2	0,595	0,647	0,576	0,651
Adj. R^2	0,565	0,621	0,545	0,631
P-value (F)	0,000	0,000	0,000	0,000

VIF maximális értéke	1,751	2,486	2,156	1,391
Megfigyelések száma	90	90	90	90

Megjegyzés: kiemelve az 5% alatti szinten szignifikáns értékek.
Forrás: saját számítás.

A modell magyarázó ereje 65,1 százalékkal 2012-ben volt a legnagyobb, azaz az export szóródását 65,1 százalékban magyarázzák a vizsgálatba bevont változók. A piac nagysága alapján elmondható, hogy a vizsgált időszakban az 1 százalékkal nagyobb piac ceteris paribus átlagosan 1,121 és 1,388 százalék közötti értékkel növeli az exportot. Az ODA 1%-os növelése 2009-ben átlagosan 0,721%-kal és 2010-ben átlagosan 1,117%-kal csökkentette az export nagyságát, minden más változatlansága mellett. Vagyis látható, hogy a fejlesztési támogatások nemhogy növelnék a kereskedelmet, hanem éppen ellenkezőleg hatnak, vagyis az országok nem törekszenek a kereskedelem növelésére, inkább a segélyeket használják fel. A kutatás fő célja az volt, hogy megállapíthassam, hogy az integrációk léte ösztönzi-e a kereskedelmet. Az EAC tagok esetében minden évben szignifikáns kapcsolatot találtam, ennek hatása 2010-ben volt a legnagyobb, míg a SACU tagoknál csak 2009-ben és 2012-ben találtam szignifikáns kapcsolatot, amely hatása sokkal gyengébb, mint az EAC tagoknál. Ezen felül a fejlettség és a kereskedelem között is sikerült kimutatni kapcsolatot, hiszen 2009 és 2010-es adatok szerint ceteris paribus növelte a kereskedelmet, ha az exportőr fejlettebb ország. Ennek ellentmond, hogy a korrelációszámítás során a jövedelemi helyzetet kifejező mutató nem mutatott szignifikáns együttmozgást a bilaterális exporttal, amit alátámaszt az a tény is, hogy a fejletlenebb országokat tömörítő EAC-nek nagyobb a belső kereskedelme, mint a SACU-nak.

Konklúzió

Összességében elmondható, hogy a vizsgálat során kapott eredmények alátámasztották a tényadatokat, hiszen afrikai szinten az EAC belső kereskedelme a legnagyobb, és a regresszió számítás is minden évben szignifikáns értéket mutatott, vagyis az integráció léte pozitív hatással van az tagországok közötti exportra, addig a SACU esetében már csak 2 évben kaptam szignifikáns értéket. Másfelől persze ki kell emelni, hogy mindkét integráció

(igazából minden afrikai csoportosulás) még mindig erősen függ a harmadik országokkal bonyolított kereskedelemtől, amelyen mindenképpen javítani kell, hogy Afrikában is sikeres integrációkról beszélhessünk.

Felhasznált irodalom

Adom, Assandé Désiré. 2012. Investigating the impacts of intraregional trade and aid on per capita income in Africa: case study of the ECOWAS. *Economics Research International* 2012: http://www.hindawi.com/journals/ecri/2012/297658/abs/.

Afesorgbor, S. K. and Bergeijk, Peter A. G. 2011. Multi-membership and the effectiveness of regional trade agreements in Western and Southern Africa, A comparative study of ECOWAS and SADC. *Working paper* 520, Institute of Social Studies.

Blahó, András. and Kutasi, Gábor. 2010. *Erőközpontok és régiók*. *A Szaharától délre fekvő Afrika regionális fejlődése.* Budapest: Akadémiai Kiadó.

CEPII. 2013. *Distance*. Accessed Jan. 10. http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=6.

Erdősi, Ferenc. 2012. Szinergiakeltés vagy látszatcselekvés? Az afrikai regionális integrációk problémái. *Tér és Társadalom* 26(29): 57-72.

Kovács, Péter. 2008. A mulitkollinearitás vizsgálata lineáris regressziós modellekben. *Statisztikai Szemle* 1: 38-67.

Longo, Robert. and Sekkat, Khalid. 2004. Economic Obstacles to Expanding Intra-African Trade. *World Development* 32, no 8: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X04000786.

Medvedev, Dennis. 2012. Beyond trade: the impact of preferential trade agreements on FDI inflows. *World Develepment* 40, no 1: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X11001069

Shepherd, Ben. and Wilson, John S. 2009. Trade facilitation in ASEAN member countries: Measuring progress and assessing priorities. *Journal of Asian Economics* 20, no 4: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1049007809000293.

Transparency International. 2013. *Corruption Perceptions Index 2013*. Accessed Jan. 23. http://www.transparency.org/cpi2013/results.

Unctad Stat. 2014. *Untad Stat*. Accessed Jan. 23. http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx.

UNCTAD. 2009. Economic Development in Africa Report. Accessed Jan. 10. http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=74.

UN-OHRLLS. 2013. *Least-Developed Countries*. Accessed Jan. 10. http://unohrlls.org/about-ldcs/.

SZÖVETKEZETI HITELINTÉZETEK A HAZAI DUÁLIS BANKRENDSZERBEN

Kiss István
Európa Befektetési Alapkezelő Zrt., Budapest, Magyarország

Absztrakt

A magyarországi bankszektor dualitása tükröződik a dominánsan külföldi tulajdonú nagy kereskedelmi bankok és a hazai tulajdonú kis szövetkezeti hitelintézetek által is határolt hazai bankpiacon. Tanulmányomban a bankszektor e két pólusát vizsgálom meg az utóbbi 10 év (2003-2013) pénzügyi mutatói által. Empirikus adatok által a két szektor különböző mutatóit összehasonlítva egyszerű hipotézisek és modellek által keresek összefüggést arra, hogyan változott az üzleti aktivitás a válság kitörése előtt, és miben tért el a két pólus reakciója a válság hatására, mennyire tükröződik a hitelek portfolió minőségén az eltérő lokális piac diktálta körülmények között.

Kulcsszavak: Szövetkezeti hitelintézetek, Bankrendszer, Lakossági hitelezés, Portfolió minőség, Takarékszövetkezet

Bevezetés

Jelen tanulmányban a pénzügyi-banki piac egy kissé háttérbe szorult alszegmensét, a szövetkezeti hitelintézeteket, közkeletű néven a takarékszövetkezetek főbb eltéréseit mutatom be a részvénytársasági hitelintézetekkel szemben (köznyelvben gyakran egyszerűen csak banknak neveznek) az elmúlt 10 év tükrében. Magyarországon a bankszektornak mindkét szegmense sok hasonlóságot mutat egymással, pénzügyi közvetítést látnak el a gazdaság szerpői között, a kínált termékeik is gyakorlatilag hasonló palettát fednek le. Működésbeli különbségeiket döntően a különböző méreteik és tevékenységük eltérő földrajzi orientációja jelenti, a centrum részben a bankok, a periférián a takarékszövetkezetek dominálnak.

2013. október 1-től a Magyar Nemzeti Bank látja el a pénzügyi piacok felügyeletét. Az MNB 2013. év végén 46 bankot (részvénytársasági hitelintézetet) tartott nyilván, amelyből 9 külföldi bank magyarországi fióktelepeként működik, és határon átnyúló pénzügyi tevékenységet végez Magyarország területén. Szövetkezeti hitelintézetből 122 volt nyilvántartva, amelyek közül 4 hitelszövetkezet és 118 takarékszövetkezet volt. A bankpiac további szereplői a szakosított pénzintézetek, amely három fő területre különíthető el: 1) jelzálog hitelintézetek, 2) lakástakarék pénztárak és végül 3) egyéb szakosított hitelintézetek. Ezen intézményeket együttesen nevezzük hitelintézeteknek Magyarországon.

A jelen takarékszövetkezetek jellemzői

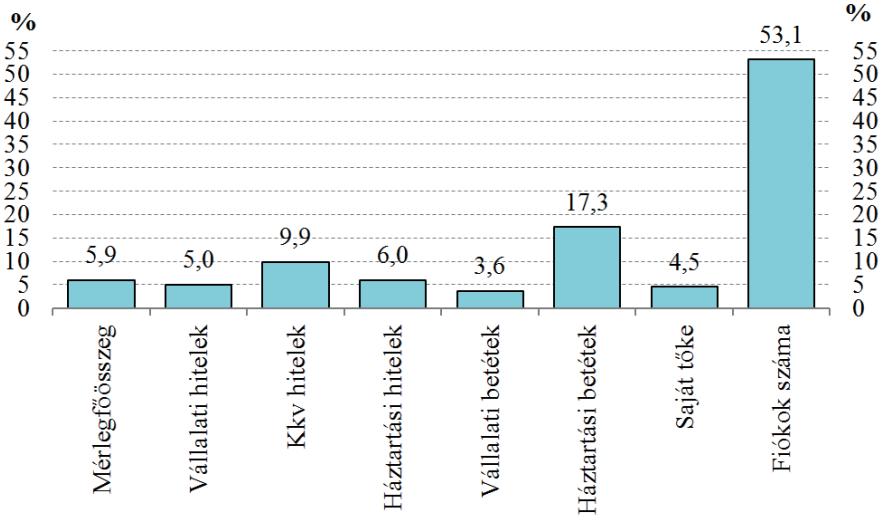
A takarékszövetkezetek jelenleg is és korábban is perifériás szerepet töltöttek be. Ez nem csak a mérlegfőösszeg alapján viszonylag kis részesedésükkel magyarázható (5,9% a teljes hitelintézeti szektor mérlegfőösszegéhez viszonyítva), hanem politikai és szabályozói oldalon sem kerültek előtérbe, nem volt egységes akarat, hogy megerősítsék őket. Gál-Burger (2013) tanulmányukban a takarékszövetezetek helyzetét elemzi „A vidék bankjai" szemszögéből. A szövetkezeti hitelintézetek tőke- és személyegyesítő társaságok. Ezen társaságok azonban egyre kevésbé tekinthetőek személy egyesítőnek, sok esetben a tagok száma a takarékszövetkezetben jelentősen csökkent, miközben a tőkéjük szinten maradt vagy inkább emelkedett, egyre inkább hasonlítva struktúrájában a részvénytársasági hitelintézetekre.

A takarékszövetkezetek üzleti modellje a helyi jelenléten alapszik, amely által jelentősen és hatékonyan képes csökkenteni a a hitelkihelyezéskor fellépő információs asszimetriát. A hitelezés által a helyi közösség és kisvállalatok

fejlesztését támogatja profitorientált tevékenysége mellett. Fontos ellemzőjük a takarékszövetkezeteknek, hogy jellemzően vidéken, a kisebb településeken vannak jelen, ahol csak nagyon ritkán találkoznak banki konkurenciával helyben.

1. ábra

A takarékszövetkezetek részaránya a hazai hitelintézeti piacon



Forrás: MNB Pénzügyi Stabilitási Jelentés 2013. november

Hiába mondható a takarékszövetkezetek részaránya a teljes hazai hitelintézeti piacon marginálisnak, azonban az 1. ábra alapján egyértelműen lehetséges olyan részterületeket azonosítani, ahol szerepük megkérdőjelezhetetlen. Egyik legfontosabb terület a földrajzi lefedettség, látató, hogy a bankfiókok több, mint felét a takarékszövetkezetek adják, mégpedig elsősorban a vidéki, kisebb településeken, amelyek sokszor elmaradottak is. Ezáltal is fontos szerepet játszanak a pénzügyi kultúra közvetítésében az elmaradottabb régiókban, a pénzügyi szolgáltatásokat még töb ember számára teszik elérhetőbbé. A pénzintézet és az emberek közötti funkcionális és földrajzi távolság fontos tényező egy bizalomra épülő tevékenység esetén. Mivel közelebb vannak az emberekhez, a betétgyűjtésben közel háromszor akkora a részesedése a takarékszövetkezeteknek, mint mérlegfőösszegben: minden hatodik forint megtakarítást a takarékszövetkezetek gyűjtötték össze. Továbbá a kis- és középvállalati hitelezésben is említésre méltó a szerepük, mivel minden tizedik forintot ezen cégeknek ők hitelezik. Ez utóbbi tény nem annyira meglepő annak fényében, hogy ilyen kistelepüléseken a nagy bankok egyáltalán nin-

csenek jelen, és sokszor az információ hiány, amit helyben lehet begyűjteni, és a nagy, multinacionális bankok szofiszikált hitelezési scoring rendszerén nagyobb eséllyel esnek ki az itt tevékenykedő kisvállalkozások.

10 év távlatában

Egy 10 éves periódus kezdő és végpontját hasonlítottam össze a Felügyeletnél rendelkezésre álló adatok alapján a takarékszövetkezetek és a bankok egymáshoz viszonyított szerepét vizsgáltam, és azt, hogy ezen periódus alatt egymáshoz képest milyen irányba változtak az általam vizsgált mutatók. Egy évtzed alatt a bankok mérlegfőösszege gyakorlatilag megduplázódott (+98,3%), a takarékszövetkezeteké ennél kisebb mértékben emelkedett (+90,5%), de lépést tartott vele. 2003-ban már megindult a támogatott forint alapú lakáshitelezés Magyarországon, majd nem sokkal később, 2004. második felétől robbanásszerűen növekedtek a lakossági deviza alapú hitelkihelyezések, valamint az általános makrogazdasági környezet kifejezetten optimista várakozásai tükrében a vállalati beruházások is megnőttek, amely szintén hiteligényt generált. A bankok hitelállománya 69%-kal emelkedett, még a takarékszövetkezeteké 65%-kal. Lényeges eltérés volt ugyanakkor a megoszlásban, a bankok lakossági hitelei 164%-kal, a takarékszövetkezetek lakossági hitelei csak 28%-kal növekedtek.
Forrás oldalon a betétállomány még lépést tartott a hitelbővüléssel, mert a takarékszövetkezetek 76%-kal növelték a betéteik állományát, a kereskedelmi bankok esetén 70%-os bővülés regisztálhatunk.

1. táblázat
A takarékszövetkezetek és bankok főbb mutatószámai 10 év különbségével

	2003			
mrd Ft	Szövetkezet	Bank	Hitel-intézetek	Szövetkezet aránya
Mérlegfőösszeg	898	12 861	13 759	6,5%
Hitelek	398	8 125	8 523	4,7%
Betét	809	7 277	8 086	10,0%
Nettó eredmény	8	174	183	4,6%
NPL arány	6,81%	3,00%	3,20%	

ROA	0,94%	1,36%	1,33%
Kamatmarzs	4,20%	2,94%	3,03%
Hitel/Betét arány	49,2%	111,6%	105,4%

2013

mrd Ft	Szövetkezet	Bank	Hitel-intézetek	Szövetkezet aránya
Mérlegfőösszeg	1 712	25 505	27 217	6,3%
Hitelek	656	13 712	14 368	4,6%
Betét	1 421	12 398	13 819	10,3%
Nettó eredmény	2	49	51	3,1%
NPL arány	11,05%	16,73%	16,43%	
ROA	0,09%	0,19%	0,19%	
Kamatmarzs	3,12%	3,01%	3,02%	
Hitel/Betét arány	46,2%	110,6%	104,0%	

Forrás: saját számítás MNB adatok alapján.

Érdemes kiemelni az eszközök és források egyensúlyát is: a hitel/betét mutató egy általánosan használt ilyen mutató, jelezve, hogy a pénzintézetek a kihelyezett hiteleiket mekkora arányban fedezték az általuk begyűjtött betétből, általánosan a 100%-ot nem meghaladó mutatót tekintik preferáltnak.

A takarékszövetkezetek hitel/betét mutatója az igen kedvező 46-49% közötti sávban mozgott többnyire, még a bankok 100% feletti mutatóval rendelkeztek. Az idősor elemzése viszont azt is megmutatja, hogy a bankok esetén ezen mutató nagy mozgásokat eredményezett, hiába tűnik úgy, hogy 10 év alatt 104-105%-os nagyságrendben volt, az utóbbi 10 évben ennél jóval kedvezőtlenebb értéket is felvett.

Jövedelmezőségi mutató alapján a teljes szektor eszközarányos jövedelmezősége romlott, szinte tizedére esett vissza. Ennek csak egyik oka gazdasági környezet romlása és a szektort terhelő különadók és adminisztatív rendeletek, amelyek akár hatalmas veszteségeket okozhattak a bankok számára (pl. végtörlesztés 2011. szeptember és 2012. február között), hanem a kamatkörnyezet mérséklődése is: a 2003-ban jellemző 6,5-12,5%-os jegybanki alapkamatok 2013-ra 3-6%-os sávba süllyedtek. A bankok kamatmarzsa egyébként

ettől eltekintve meglepően stabil, 3,0% körüli mértéket ért el, amelyet megtartott 2013-ban is. Ellenben a takarékszövetkezetek 4% feletti nettó kamatmarzsa 2003 után erodálódott, és a banki átlag szintjére mérséklődött (3,1%). Ennek egyik kézenfekvő magyarázata, hogy a takarékszövetkezetek magas betét aránnyal rendelkeztek, és az ezeken elért elsősorban a lakossági látra szóló kamatmarzs határozta meg a takarékszövetkezet végső kamatmarzsát, még a bankok esetében 2003-ban és 2013-ban is a hitelezés dominált inkább, amely esetében a hitelmarzs megtartása a különböző kamatkörnyezetben biztosított volt, sőt az utóbbi időben kifejezetten törvény írja elő, hogy a bizonyos lakossági termékek esetében az eddig elért marzsot növelni nem lehet, és természetesen a bankok csökkenteni sem szeretnék.

Fontos még kiemelni az NPL (Non-performing loan – nem teljesítő hitelek) arányát a két alszektor között. Itt a takarékszövetkezetek és bankok közötti arányok 10 év elteltével felborultak, a kifejezetten kedvező, és akkortájt a többi nyugat-európai országokban üzemelő bankok NPL rátájával összemérhető 3%-os szinten üzemeltek bankok, jelenleg ez már 16% feletti, még a takarékszövetkezetek 6-7%-os értéke anno rossznak volt tekintendő, de mára épphogy a 11% fölé emelkedett, azaz jelenleg jobbnak takinthető a portfolió minősége, mint a bankok esetében.
Ez pedig igazolja azt az összefüggést, amit a bevezetőben is feltételeztünk az információs asszimetria kapcsán, hogy a kisebb távolság a hitelintézet és az ügyfél között jelentősen mérsékli a hitelezési kockázatokat.

Összegzés

Empirikus adatokkal is alátámasztva elmondhatjuk, hogy a takarékszövetkezetek általi hitelezés jobb hitelportfolió minőséget eredményez, mint a bankok esetében. Ebben elsődleges szerepet játszik az, hogy kisebb információs asszimetria van a takarékszövetkezet és ügyfele, mint a bank és ügyfele között. Habár a takarékszüvetkezetek nem rendelkeznek olyan kifinomult kockázatkezelési és kiválasztási módszerekkel mint a bankok, a többlet információ és kisebb funkcionális távolság a bankokéktól hatékonyabb hitelezési tevékenységet tett lehetővé. Ennek ellenére a takarékszövetkezetek a forrásaikat nem forgatják át teljes mértékben hitelezési aktivitásukba, mivel nincs mindig erre lehetőség, továbbá inkább az összegyűjtött forrásokat vagy a bankközi hitelpiacon helyezik ki más, elsősorban centrum bankok felé, vagy közvetlenül állampapírokat vásárolnak.

Felhasznált irodalom

Banai Ádám – Király Júlia – Várhegyi Éva: *A rendszerváltás 20 évének egy egyedi fejezete: külföldi bankok dominanciája a kelet-közép-európai régióban, különös tekintettel Magyarországra.* MNB-tanulmányok 89. 2010.

Gál Zoltán – Burger Csaba: A vidék bankjai? A magyar takarékszövetkezeti szekto hitelezési aktivitása. Közgazdasági Szemle, LX. évf. 2013. április (pp 373-401.)

Holló Dániel: *Egyensúlyhiányok azonosítása a magyar bankrendszerben („korai figyelmeztető" rendszer)*. MNB-szemle, 2012. október. pp 38-45.

MNB Pénzügyi Stabilitási Jelentés, 2013. november

Várhegyi Éva: *A magyar bankszektor helyzete 20 év fejlődés és a hitelválság után*. MKT konferencia prezentáció, Budapest, 2010. december 16.

Várhegyi Éva: *Kettős szorításban: a magyar bankszektor helyzete és kilátásai*. Hitelintézeti Szemle, 2011/1. szám, pp. 14-29.

THE ROLE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT IN THE FORMULATION OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY

KOVÁCS, Attila

Corvinus University of Budapest, Budapest, Hungary

Abstract

The entering into force of the Treaty of Lisbon changed the decision-making procedure of the Common Agricultural Policy of the EU, shifting it from the consultation procedure to codecision. This paper analyses the role of the European Parliament (EP) in the current CAP reform, analysing the legislative amendments tabled by the EP to the four CAP legislative proposals. Adoption rates for the amendments have been calculated in order to measure the influence of the EP on the final policy outcome. The results of the reseach indicate that the EP's influence was modest on the CAP reform.

Keywords: European Parliament, Common Agricultural Policy, ordinary legislative procedure, legislative influence

Introduction

The legislative influence of the European Parliament in EU-level decision-making has long been a centerpiece of discussion in political science. Previous research primarily focused on the legislative influence of the European Parliament under different legislative procedures.

To date, there is no definite conclusion on the evolution of the role of the European Parliament: some say the EP has been empowered and given a bigger say in EU policy formulation in the last two decades; others are convinced that although given significant powers, the EP's ability to influence political decision-making has been narrowed.

Research in this field was more intensive in the 1990s, when subsequent EU treaties reshaped the EU political landscape and triggered much scientific attention to this topic. Although the Treaty of Lisbon earmarks a key milestone in the evolution of inter-institutional setup of the EU, no extensive empirical research has been done on the impact of the Lisbon Treaty on EU-level decision-making and, most concretely, on the European Parliament.

The motivation behind this research was to see how the Treaty of Lisbon changed the influence and power of the European Parliament. The objective of this research is to measure the influence of the European Parliament on the 2011-2013 CAP reform.

Theoretical overview

The definition of institutional or legislative power

In this research, the definition of legislative power shall be defined. Crombez (Crombez 1999, 5) calls power as "the Parliament's ability to obtain a policy that is close to its ideal policy". Other scholars define power "as the capabilities of the political actors reflected by their decision-making rights. These rights include the possibility to make the initial proposal (agenda-setting power) and to amend, approve or veto a proposal." (Selck and Steunenberg 2004, 40)

From consultation to co-decision procedure

Under the consultation procedure, the Council is the only legislator. The European Parliament has the right to propose amendments to the Com-

mission legislative proposal, but these amendments shall not be taken into account by the Council when taking its decision.

In 1993 the Treaty of Maastricht introduced the co-decision procedure. The Treaty of Lisbon renamed the co-decision procedure, which is now called 'ordinary legislative procedure'. Under the co-decision procedure, the European Parliament became an equal co-legislator with the Council. Under codecision, no legislative act shall be adopted without the European Parliament. However, there are divergent views among scholars whether the introduction of the co-decision procedure really enhanced the legislative power of the EP.

As for the consultation procedure, Crombez (Crombez 1996, 205) claims that the Parliament is powerless under this procedure as its opinion to the Commission proposal is not binding. However, there is one tool in the hands of the EP: it can delay legislation by not issuing an opinion, and block other legislation if its opinion is ignored. Tsebelis and Garrett (Tsebelis and Garrett 2001, 372) also claim that " …when the consultation procedure applies, the Parliament's influence is limited to the threat of delaying legislation". These positions are in line with Lucic's point of view (Lucic 2004, 8) who considers the role of the European Parliament as advisory, modest and limited under the consultation procedure. However, in their comparative analysis between the consultation and co-decision procedures, Selck and Steunenberg (Selck and Steunenberg 2004, 30) claim that the European Parliament "is closer to the [final policy] outcome under consultation than under co-decision."

Regarding the co-decision procedure, Steunenberg (Steunenberg 1994) claims that the co-decision procedure does not really improve the Parliament's position and it didn't increase the power of the Parliament. Garrett and Tsebelis (Tsebelis and Garrett 1996) also claim that co-decision actually weakens the EP's effective powers over legislation by reducing its agenda-setting ability.

On the other hand, according to Crombez (Crombez 1997), Steunenberg (Steunenberg 1994) overlooks the opportunity that the Parliament can amend the legislative proposals by agreeing on a joint text in the Conciliation Committee. In his article, Crombez (Crombez 1997, 98) concludes that "the Parliament becomes a genuine co-legislator under the co-decision procedure, and its role is shown to be as important as the Council's." Selck and Steunenberg (Selck and Steunenberg 2004) also confirms that the EP can be regarded a genuine co-legislator under the co-decision procedure.

Swinnen (Swinnen et al. 2011) evaluates the implications of the

adoption of co-decision for the 2011-2013 CAP-reform. They focused on the role of the European Parliament in the CAP legislation and compared the consultation and co-decision procedures. Their conclusion is that "the move from the consultation to the co-decision procedure has led to a redistribution of formal legislative powers between the Commission and the EP." They claim that with this legislative change, the "EP gains legislative influence over the policy outcome."

Previous research in analysing EP amendments

In her article, Kreppel (Kreppel, 1999) analysed EP amendments in order to determine to analyse what variables influence EP success. According to Kreppel (Kreppel 2002, 791), analysing the EP amendments "permits us to gain a better understanding of the empirical realities of the procedures themselves".

Although calculating success rates of amendments is a widely applied methodology to measure legislative power, there is also a view that aggregate number of adopted amendments doesn't say much about the legislative influence and power of the EP, as it says nothing about the importance of the amendment. Tsebelis and others (Tsebelis et al. 2001, 576) claims that "counting success of amendments may not mean very much about the influence of different actors". This view is also shared by Shackleton (Shackleton, 1999).

Research results

In October 2011, the European Commission tabled its legislative proposals for the 2014-2020 Common Agricultural Policy. Besides some technical legislative proposals, there were four key proposals for regulation on the table: the proposal for the Direct Payment Regulation (DP), the proposal for the Regulation for the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD), the proposal for the Regulation on the Single Common Market Organisations (SCMO) and the proposal for the Horizontal Regulation (HR).

During the CAP reform process, the European Parliament tabled a total number of 8.545 amendments. 30,4% of these amendments were tabled to the SCMO Regulation, 29,3% to the Direct Payment Regulation, 28,9% to the EAFRD Regulation and 11,4% to the Horizontal Regulation.

The specific adoption rates for each of the four legislative proposal can be found in the following tables:

Table 1.: Adoption rates for EP amendments at the EP plenary meeting

	DP	EAFRD	HR	SCMO	Total
Draft Report Amendment	37,3%	83,6%	93,1%	82,3%	77,5%
Open Amendments	3,4%	17,4%	23,8%	13,6%	12,5%
Compromise amendments	26,3%	7,9%	0,0%	4,5%	7,5%
Amendments of opinion giving committees	1,3%	11,0%	20,8%	15,2%	11,7%
Plenary amendments	4,0%	22,0%	21,2%	1,9%	6,9%
Total	5,1%	18,6%	30,0%	23,7%	17,5%

Source: own calculation

Table 2.: Adoption rates for EP amendments in the Final Regulation

	DP	EAFRD	HR	SCMO	Total
Draft Report Amendment	24,5%	67,1%	39,2%	49,1%	46,0%
Open Amendments	2,1%	12,9%	9,5%	7,5%	7,6%
Compromise amendments	10,5%	7,9%	0,0%	2,3%	3,9%
Amendments of opinion giving committees	1,3%	5,3%	8,3%	0,0%	4,9%
Plenary amendments	1,0%	9,8%	15,2%	0,0%	3,0%
Total	3,1%	13,6%	12,4%	13,6%	10,4%

Source: own calculation

Conclusions

The main conclusions of the above calculations are as follows:

- Amendments tabled to the EAFRD Regulation has the highest adoption rates both at the level of the EP Plenary and in the Final Regulation.
- Amendments tabled to the Direct Payment Regulation has the lowest adoption rates both at the level of the EP Plenary and in the Final Regulation.
- Amendments tabled by the opinion giving committees had only a very limited influence on the final policy outcome at both stages. Opinion giving committees of the EP could influence the Horizontal

Regulation the most, the Direct Payment Regulation the least.

- The adoption rates of the plenary amendments is also very low. At both stages, plenary amendments tabled to the EAFRD and HR Regulations were adopted at the highest rate.
- In total, slightly more than 10% of the EP amendments have been incorporated in the Final Regulations. Based on this ratio, the EP can not be considered as a colegislator with the Council.
- However, the total adoption rate for the Draft report amendments is almost 50%, which shows that the EP had a strong position regarding the key amendments.

Future research

Besides calculating the rates of adoption – success rates of amendments – further statistical methodologies can be applied on the database of European parliamentary amendments. Having known the Members of the EP who tabled the amendments, many explanatory variables – for example, nationality, party affiliation, number of terms, gender, COMAGRI membership – can be added to the amendments. Based on these information, a binary regression model can be developed in the future. Also, by the grouping of the variables, a confirmative type of statistical model – for example, structural equations modelling, LISREL model – can be built.

References

Crombez (1996): Crombez, Christophe, 1996, Legislative Procedures in the European Community, *British Journal of Political Science,* Vol. 26, No. 2. pp. 199-228

Crombez (1997): Crombez, Christophe, 1997. „The Co-Decision Procedure in the European Union" *Legislative Studies Quarterly*, Vol. 22. No. 1. pp. 97-119.

Crombez (1999): Crombez, Christophe, 1999. „Institutional Reform and Co-decision in the European Union", EF Working Paper, Stanford University

Kreppel (1999): What Affects the European Parliament's Legislative Influence? An Analysis of the Success of EP Amendments*, Journal of Common Market Studies*, Vol. 37, No. 3. pp. 521-538.

Kreppel (2002): Moving Beyond Procedure, An Empirical Analysis of Euro-

pean Parliament Legislative Influence, *Comparative Political Studies*, Vol. 35 No. 7, September 2002, 784-813.
Lucic, (2004): The Power of the European Parliament in Cooperation Legislative Procedure, *Medjunarodni Problemi*, ISSN 0025-8555
Selck and Steunenberg (2004): Torsten J. Selck, Bernard Steunenberg, Between Power and Luck: The European Parliament in the EU Legislative Process, *European Union Politics*, Vol. 5. (1): 25-46.
Sheckleton (1999): "The Politics of Codecision", Paper presented at the ECSA Sixth Biennial Conference, Pittsburgh, Pennsylvania
Swinnen (2011): Political Institutions and Public Policy: The Co-Decision Procedure in the European Union and the Reform of the Common Agricultural Policy, *LICOS Discussion Paper* 286/2011
Tsebelis et al., (2001): Tsebelis, George, Jensen, B. Christian, Kalandrakis, Anastassios, Kreppel, Amie, „Legislative procedures in the European Union: An Empirical Analysis, *British Journal of Political Science*, 31, 573-599.
Tsebelis and Garrett (2001): George Tsebelis and Geoffrey Garrett, "The Institutional Foundations of Intergovernmentalism and Supranationalism in the European Union", *International Organization* 55, 2, Spring 2001, pp. 357–390.

Klíringszolgáltatások régen és ma

Kriskó Andrea
Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola, Győr, Magyarország
„Tavaszi Szél 2014”, Debrecen, Magyarország

Absztrakt

Vizsgálatomban a TARGET2 Securities indulásának küszöbén a klíringházak történetének legjelentősebb állomásait kísérlem meg felvázolni. Rendszerezni kívánom az elszámolóházak által nyújtott szolgáltatásokat, kiemelve a legnagyobb IT-infrastruktúraváltást igénylő termékeket.
Vizsgálataim során Európára koncentrálok, azon belül is az Unió tagállamaira, hiszen a tagországok együttműködésének, együtt gondolkodásának az eredménye a pénzelszámolást transznacionális szinten megvalósító TARGET2 továbbfejleszése, a TARGET2 Securities életrehívása.
Összegezni próbálom, hogy a pénzügyi- és tőkepiacok milyen jogi szabályozási változásokon mentek keresztül, hogyan segítheti az átlátható működést a TARGET2 Securities a központosított elszámolási tevékenységével.
Bemutatom a specializáció és az univerzálódás kettősségének folyamatos jelenlétét a klíringházak életében, melyek hosszútávon biztosíthatják a túlélést.

Kulcsszavak: TARGET2 Securities, RTGS, klíring, elszámolóház, értékpapír-elszámolás

A klíringházak fejlődése

Az amszterdami Exchange bank 1609-ben megalapította Európa legnagyobb elszámolóházát, s ezzel a várost pénzügyi központtá tette, de innen még hosszú út vezetett a mai, modern klíringházak kialakulásáig. Angliában az 1770-es évektől kezdődően használták a csekket, mint fizetőeszközt, s ekkorra nyúlik vissza az első elszámolási központ megjelenése a Lombard Streeten a londoni city szívében. Az "Öt Haranghoz" címzett fogadó volt a csekk ellenőrzés központja, ahol a brókerek, bankárok egymással kicserélhették csekkjeiket, váltóikat és elszámoltak egymással. Az első szervezetten működő elszámolási helynek ezt a vendéglőt tekinthetjük. Az elszámolások ekkoriban még jelentős utazással és papírmozgással jártak együtt, a tranzakciók időbelisége jelentősen eltért a maitól. A kezdeti időkben (1853 után) a klíringházak általában önkéntes alapon szerveződtek, céljuk a nettó elszámolás elősegítése, a csekk, váltó és bankjegyforgalom csökkentése[45] volt. Az első modern klíringház Londonban jött létre, az első banki elszámolóház az USA-ban 1853-ban.

Aaz 1860-as évektől folyamatosan kezdik meg működésüket a postatakarékpénztárak, amelyek számos pénzügyi szolgáltatást nyújtottak ügyfeleiknek.[46] Ekkoriban már zsíró és postazsíró rendszerek működtek bár még papír alapon, de központosított formában valósították meg a csekk-fieztési forgalom elszámolását. A nemzetközi fizetési forgalmat jelentős mértékben előmozdították Európában a különböző nemzetközi posta egyezmények,[47] melyek által megnőtt a belföldi és nemzetközi fizetési utalványok jelentősége.

45 http://www.answers.com/topic/clearing-house
2014.03.01. Az első klíringházak

46
takarékközvetítő szolgálat, takarékbetétkönyv, csekk és klíringforgalom lebonyolítása, kölcsön kihelyezés állami intézmények, községek, bankok részére, kincstári jegyek lombardírozása, zálogkölcsönnyújtás, széf-szolgáltatás, biztosítás, járadékok ügyintézése (Anglia, Belgium, Lengyelország), letétkezelés (Anglia, Belgium, Olaszország), esedékesség kezelés (kamat, osztalék, sorsjegyek sorsolása stb.), értékpapír adás-vétel, állami készpénzbevételek és kiadások kezelése (Magyarország), átutalási és giro intézet működtetése (Ausztria, Németország, Svájc, Magyarország), állami alapok alapítványok értékletét kezelése, állami árverési szolgálat, postautalvány jóváírása, távirati forgalom elszámolása, utánvételes küldemények elszámolása, állandó csekkek kezelése (mai állandó átutalás elődje), telepített váltó beváltása, nemzetközi átutalások, távbeszélődíj kiegyenlítés

47
1909-ben Berlinben magyar, osztrák, német és svájci postatakarékpénztári részvétellel kölcsönös átutalás forgalmi rendszer létrehozására tesznek javaslatot. A rendszerhez 1910-ben Belgium is csatlakozott, s ezzel lehetővé vált 180 000 számlatulajdonos számára, hogy egymás számlájára utaljanak. (Dr. Körmendy 1939.) További egyezmények 1920. Madrid, 1924. Stockholm, 1929. London, 1934. Kairó

A technikai fejlődés nyomonkövetésére Anglia az egyik legjobb példa, hiszen folyamatosan élenjár a pénzügyi fejlesztések terén. Az Egyesült Királyság 1968-ban elindítja a Banker's Automated Clearing Services-t, amely a direct credit és direct debit megvalósítása az Inter-bank Computer Bureau létrehozásával. A cél, hogy a sérülékeny papírok helyét elektonikus elszámolás vegye át a bankközi fizetési forgalomban. A papír alapú elszámolást a mágnesszalag követte, majd 1983-tól a BACSTEL segítségével ennek helyét átvette a telefonszolgáltatás használata. 2003 óta internet alapú a BACS által nyújtott szolgáltatás. A rendszer jelentőségét jól mutatja, hogy napjainkra a BACS több mint 2 milliárd tranzakció bonyolít le évente, a munkabérek 95%-a ezen keresztül jut el a munkavállalókhoz, és a napi legnagyobb tételszám elérte a 98 milliót.

Anglia lépést tart a technológia/technika fejlődésével és létrehozta a VocaLink[48]-et, amely azonnali VIBER-utalás mobil alkalmazás segítségével, ezzel is a kisvállakozások életét igyekeznek megkönnyíteni. Röviden elmondhatjuk, hogyez az új mobil alkalmazás ötvözi a mobilhálózatok és az RTGS tranzakciók előnyeit, mindezt kedvező áron. Az elmúlt évben több mint 10 Mrd ügyletet bonyolított le 5 trilió font értékben.[49] Nem meglepő ennek tükében, hogy 2014-ben a VocaLink nyerte az év szolgáltatója díjat[50] a központi bankok fizetési és elszámolási rendszerei közül.

Jól szemlélteti a fejlett pénzügyi régiók és az elmaradottabb térségek közti különbséget Ukrajna fizetési rendszere.[51] Az Ukrán Nemzeti Bank hozta létre és működteti a nemzeti bankközi elszámolási rendszert (the System of Electronic Payments), és a lakossági fizetési rendszert a tömeges átutalások számára (the National System of MAss Electronic Payments). Számunkra meglepő lehet, hogy a bankközi átutalás teljesítési ideje 3 nap, a bankon belüli utalás elszámolása pedig nem haladhatja meg a 2 napot.[52] A napon belüli átutalási rendszer, amelyet hazánk öt elszámolási ciklussal vezett be 2012 júliusában, szintén Angilában indult el elsőként.[53]

Az európai elektronikus elszámolóházakat tömörítő The European Automated Clearing House Association először informális találkozóként indult 1990-ben, majd 2006-ban hivatalosan is megalakult 20 résztvevő rendszerrel, ami az idők folyamán 25-re bővült 21 ország részvételével.

48 2007-ben a Voca Limited és a LINK Interchange Network Limited összefonódásából jött létre.

49 http://www.vocalink.com/about-vocalink.aspx

50 http://www.vocalink.com/about-vocalink.aspx

51 http://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=77029&cat_id=37439

52 Hazánkban 2012. július 2-tól napközbeni elektronikus átutalások elszámolási határideje 4 óra

53 http://www.posta.hu/static/internet/download/napkozbeni_utalas_gyik.pdf

Az Európai Unió fizetési célul tűzte ki az Egységes Euro pénzforgalmi Övezet létrehozását[54], hogy ezzel is elősegítse a pénzügyi harmonizációt. Ennek főbb állomásai a következők voltak:

EBA_EURO1 rendszer látrehozása, amely 1999 januárja óta működik, s a nagyösszegű átutalások forgalmát bonyolítja le. A STEP1: 2000 novemberében, majd továbbfejlesztése a STEP2-rendszer (az első automatizált páneurópai elszámolóház) 2003-ban kezdte meg működését. Az egységesítés jegyében általánossá és kötelezővé tették az IBAN és BIC-kód használatát, mely jelentősen megkönnyítette a fizetési megbízások teljesítését.

A Trans European Automated Real-time Gross-Settlement Express Transfer[55] 1999. január 1-jén kezdete meg működését az Európai Monetáris Intézet munkájának eredményeként. A résztvevő tagországok VIBER-rendszereit összekötő interklíring rendszerből fejlesztették ki, s a központosított jegybanki fizetéseken túl, közös likviditáskezelést és kockázatkezelést céloz meg.

Az elmúlt 150 évben az elszámolási rendszerek a postai úton történő továbbítástól igen nagy fejlődési utatjártak be, a mágneszalagon történő adattovábbítást hamar felváltotta a távközlési szolgáltatók által biztosított hálózat, majd az internet alapú szolgáltatás megjelenése. Mára szinte minden elszámolóház bérelt vonalon és interneten keresztül is biztosít hozzáférést rendszeréhez.

Jogi, szabályozási környezet

A T2S-hez történő csatlakozás önkéntes alapon történik, de hosszútávon, amennyiben az Unió a bankunió megvalósításának irányába halad, megkerülhetetlen lesz a tagországok számára a tagság. A jelenlegi értékpapír-elszámolási piac igen széttagolt. Nem egységesek az elszámolási ciklusok, nincs egységes értékpapír nyilvántartás és szabályozás.

A fizetési forgalmat a *2007/64/EK irányelv a fizetési szolgáltatásokról* szabályozza, emellett befolyásolja az európai jogalkotás, a nemzetközi irányelvek, normák és az egyes nemzeti jogszabályok. A zökkenőmentes működését elősegítik további bankközi szerződések, megállapodások és az Európai Fizetési Tanács aktuális dokumentációi (szabálykönyv, végrehajtási útmutató).

---

54 SEPA= Single European Payments Area, 28 uniós tagország és 4 European Free Trade Association tag Izland, Lichtenstein, Norvégia, Svájc és Monaco vesz részt benne

55 röviden TARGET

A svájci és német fizetési rendszer jelentősen hozzájárul a szabályozási környezet alakításához Európa szerte. Az 1933-as Genfi Csekkegyezmény átültetésre került az új jogi szabályozásba 2007-ben, mikor átálltak a computeres scannelésre a csekkelszámolások tekintetében. Érdekesség, hogy Németország jelenleg nem rendelkezik hazai automata elszámolóházzal. Eurex Clearing AG[56] és a Clearstream Banking AG,[57] amely nemzetközi központi értékpapír letétkezelő és hitelintézeti engedéllyel rendelkezik. Ezen intézmények a cross-border értékpapírelszámolás meghatározó szereplői ma Európában. A német elszámolásimodell annyiban eltér hazánkétól, hogy Németországban a hitelintézeteknek lehetőségük van a Bundesbank elszámolási rendszerén kívüli, kétoldali megállapodásokkal magán zsíróhálózatokat működtetni, s ezen keresztül lebonyolítani egymással elszámolásaikat.

A befektetési vállalkozásokról és az árutőzsdei szolgáltatókról, valamint az általuk végezhető tevékenységek szabályairól szóló 2007. évi CXXXVIII. törvénnyel (Bszt.) 2007. december 1-től Magyarországon is bevezetésre került a pénzügyi eszközök piacairól szóló 2004/39. számú Európa tanácsi Irányelv (Markets in Financial Instruments Directive - MiFID) Az új jogszabály elsődleges célja, hogy az Európai Unión belül egységessé tegye a befektetési szolgáltatás nyújtását.

A tőzsdén kívüli származtatott ügyletekről, a központi szerződő felekről és a kereskedési adattárakról szóló 648/2012/EU parlamenti és tanácsi rendelet (EMIR) 2012. augusztus 16-án lépett hatályba.

Univerzális elszámolóházak speciális szolgáltatásokkal

Az európai országok többsége[58] jellemzően egy központi elszámolóházat működtet, ezért nem véletlen, hogy ezen intézmények minden igényt szeretnének kielégíteni. Monopol helyzetük révén nem országhatáron belüli versenytársakkal kell megküzdeniük, hanem a környező országok elszámolóházainak szolgáltatásaival és áraival versengenek. Mivel az Unió ezen a területen is igyekszik egyenlő feltételeket biztosítani a felhasználóknak, a szolgáltatási díjtételek egyre inkább közelednek egymáshoz.

---

56 A hitelintézeti törvény alapján Németországban bejegyzett intézményként működik, melyet a Bank of England felügyel

57 a CEDEL International és Deutsche Boerse Clearing összeolvadásával jött létre 2000-ben

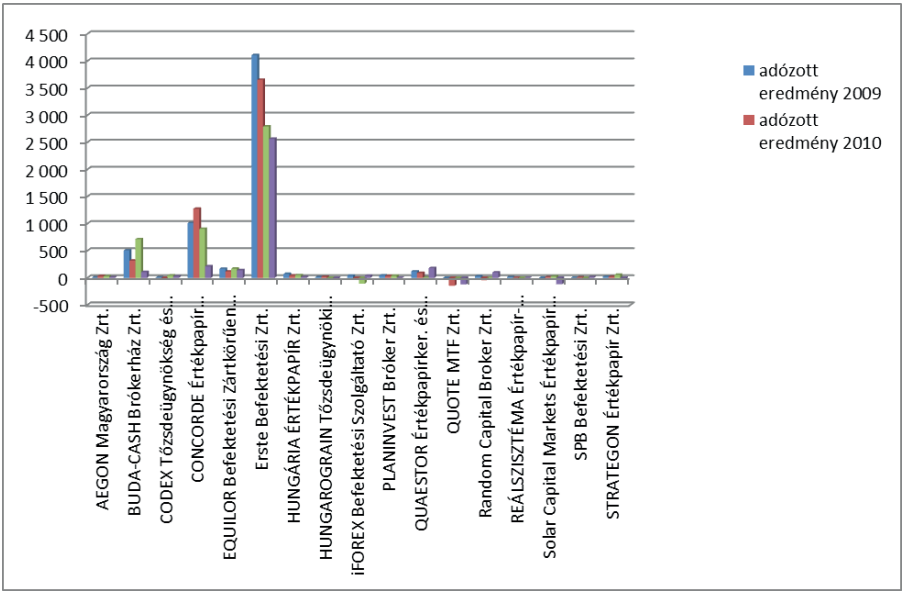
58 Lengyelország, Magyarország, Románia

Az elmúlt években számos új elszámolási alrendszert, platformot vezettek be a központi elszámolóházak, 2000 novemberében a Euroclear meglapította a Fundsettle-t, 2009 júniusában a Clearstream útjára indította „Vestima +"-t[59], és 2013-ban a KELER is bemutatta új szolgáltatását, a Warp order routing rendszert. A szolgáltatások közös jellemzője, hogy elsőkörben a befektetési jegyeket célozzák, ezek elszámolásához kívánnak egységes platformot nyújtani.

A kis cégeknek a csatlakozás egy-egy új elszámolási rendszerhez egyértelműen anyagi kérdés: beruházás, rendszerfejlesztés. Épp ezért nem elhanyagolható a rendszer szabványainak milyensége, az egyszerűség, a gyorsaság, milyen munkaigényes folyamatot válthat ki az adott rendszer automatizáltságának segítségével. Ma zömében elmondható, hogy közvetlen SWIFT-kapcsolattal csak a banki háttérrel rendelkező brókercégek rendelkeznek, így jelenleg a kis cégek számára nem adottak a feltételek a T2S-hez való csatlakozás gyors megvalósítására. A SWIFT-rendszer használata csak bizonyos üzemméret, tranzkació nagyság felett kifizetődő, s ez hátrányosan érintheti a piac kisebb szereplőit. És bár a T2S-hez való csatlakozás távlatokat nyithat meg a hazai cégek számára, sokan csak közvetetten tudnak majd csatlakozni a rendszerhez. Reális a veszély, hogy a piacvezető, nemzetközi kapcsolatokkal rendelkező cégek még nagyobb piaci részesedésre tesznek szert, és a kisebb cégek újabb hátrányokat szenvednek el.

Az alábbi ábrán a PSZÁF Aranykönyv adatai alapján szeretném szemléltetni, milyen súlyos helyzetben is vannak a hazai brókercégek, s miért szükséges a T2S-hez való csatlakozás.

59 több mint 50000 befektetési alapot tett elérhetővé partnerei számára



1. sz. ábra
Befektetési vállalkozások adózás utáni eredménye 2009-2012.

(A hazai befektetési szolgáltatók száma nem mutat jelentős ingadozást 2009 és 2012 között, a piaci szereplők száma 24-27. Ezen vállalatok közül azon cégek eredmény adatait szemléltetem, amelyek mind a négy vizsgált évben működtek, az időközben indult és megszűnt cégek adatait kiszűrtem.)

Jól látható a drasztikus csökkenés, melyet számos tényező befolyásolt kezdve a gazdasági válságtól, a magán nyugdíjpénztárak megszűnésén át az adózási környezet változásáig. A fejlődés, növekedés elősegítésében meghatározó szerep jut a nemzetközi elszámolásoknak. A hazai ügyfélkör is egyre inkább igényli az európai tőzsdéken forgó instrumentumok elérhetőségét, s ezt jelentősen megkönnyítheti a T2S, amely közvetlen csatlakozási lehetőséget kíván biztosítani az Unió pénzügy vállakozásai számára.

A KELER helyzete

A KELER a magyar piacon monopolhelyzetben van. Az elmúlt években folyamatosan növekedett adózás utáni eredménye, számos új üzletággal bővült tevékenységi köre. 2003 óta a Magyar Villamosenergia-

ipari Rendszerirányító Zrt. kiegyenlítő piaci biztosítékainak letétkezelője, 2009 óta részt vesz a széndioxid-kereskedelem elszámolásában, 2013-ban a CEEGEX[60] és NFKP[61] elszámolások indultak el[62]. Az közelmúltbanb a KELER partnereinek köre jelentősen bővült a villamosenergia kereskedőkkel,[63] (egyetemes szolgáltató, felhasználó, termelő és átviteli rendszerirányító), valamint nemzetközi gázpiaci szereplőkkel.[64] A Hungarian Power Exchange másnapi aukciós piaci ügyletei több mint 50 résztvevővel[65] zajlanak, a fizikai futures üzletekben közel 40 vállalkozás[66] vesz részt.

A T2S hozzásegítheti a KELER-t és a magyarországi befektetési vállakozásokat egyaránt új termékek forgalmazásához, könyebbé, gyorsabbá, egységesebbé válhat az esedékesség kezelés, kockázatkezelés, csökkenhetnek a letéti követelmények és ezáltal az adatszolgáltatások egységesülése is megvalósulhat. A T2S még sok nyitott kérdést tartogat, eredményessége elsősorban a költségek mértékétől és a csatlakozó tagok elkötelezettségétől, a rendszerbe bevezetett devizák és instrumentumok körétől is jelentősen függ. És nem utolsó sorban, amiért vizsgálatom tárgyát képezi ez az új páneurópai elszámolási rendszer, hogy egységes elszámolási ciklusok révén a tőkepiac hatékonyságának növekedését is magával hozhatja.

Felhasznált irodalom

Dr. Körmendy József (1939): A magyar postatakarékpénztár, Budapest, Hornyánszky Viktor Rt., kir. udv. Könyvnyomda

Kentouris, Chris (2001): Euroclear to Make FundSettle Available on Swift, Security Technologies Monitor,

60 Central Eastern European Gas Exchange

61 Napi Földgáz- és Kapacitáskereskedelmi Piac

62 Axpo Austria GmbH., BC Energiakereskedő Kft., Central European Gas Trade Kft., Danske Commodities A/S, EconGas Hungária Földgázkereskedelmi Kft., FGSZ Földgázszállító Zrt., FŐGÁZ Zrt., GDF SUEZ Energia Magyarország Zrt., GEN-I d.o.o., Global NRG Zrt., JAS Budapest Zrt., Magyar Földgázkereskedő Zrt., MET Magyarország Zrt., MVM Partner Energiakereskedelmi Zrt., Nitrogénművek Zrt., OPTENERGY Kft. Tigáz Zrt., WIEE Hungary Kft.

63 2013. évi XXIV. törvény a szociális közműszolgáltatás kialakítása érdekében egyes energetikai tárgyú törvények módosításáról (A villamos energiáról szóló 2007. évi LXXXVI. törvény módosítása)

64 Alapító Tagok: GDF SUEZ Energia Magyarország Zrt.,Tagok:MET Magyarország Zrt., JAS Budapest Zrt., GEN-I d.o.o. , AXPO Austria GmbH (Market Maker), GDF SUEZ Energia Holding Magyarország Zrt., Magyar Földgázkereskedő Zrt., Nitrogénművek Zrt.

65 2014.02. havi riport

66 2014 januári riport

http://www.securitiestechnologymonitor.com/issues/20010930/1575-1.html
letöltés ideje: 2014.03.09.
PSZÁF Aranykönyv 2009, 2010, 2011, 2012,
http://felugyelet.mnb.hu/search/searchresults?heading=55494&query=aranyk%C3%B6nyv,
letöltés ideje: 2014.02.20.
EACH tagjai - http://www.eacha.org/members.php,
letöltés ideje: 2014.02.22.
Payment, clearing and settlement systems in Germany, In: CPSS – Red Book – 2012. https://www.bis.org/publ/cpss105_de.pdf
letöltés ideje: 2014.03.09.
Fundsettle, http://www.financedublin.com/yearbook/markets_infrastructure/details.php?i=1049
letöltés ideje: 2014.03.08.
Casa Romåna De Compensatie, http://www.sibex.ro/crc/,
letöltés ideje: 2014.03.06.
Central Securities Depository of Poland,
http://www.kdpw.pl/en/kdpw/organisation/Pages/Group.aspx,
letöltésideje: 2014.03.02.
NFKP
http://www.keler.hu/keler/keler.head.page?nodeid=75
letöltés ideje: 2014.03.01.
EUREX
http://www.eurexclearing.com/clearing-en/about-us/company-profile/
letöltés ideje: 2014.03.09.
Hungarian Power Exchange
http://www.hupx.hu/membership/tagok_felvetele/index.html
letöltés ideje: 2014.03.04.

AZ EGÉSZ ÉLTEN ÁT TARTÓ TANULÁS KERETRENDSZERÉNEK LEHETŐSÉGEI MAGYARORSZÁGON

Kucsma Daniella
Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország

Absztrakt

A Képesítési Keretrendszer megvalósításának Magyarországon is kiemelt jelentőséget tulajdonítanak és fontos társadalmi célok támogatásával kötik össze. Két kiemelt célt fogalmazott meg a kormány a rendszer megvalósításával kapcsolatban, melyek az ország versenyképességének növelése, illetve társadalmi kohéziójának erősítése. Ezen célok megvalósítása meglehetősen összetett folyamat és számos feltételt kell biztosítani, ahhoz, hogy a rendszer a kívánt eredményeket el tudja érni. Kiemelt szerepet tulajdonítok az Országos Képzési Keretrendszer fő céljainak és a várható eredmények bemutatásának is, hiszen átfogó célja a rendszer kialakításának az oktatás és képzési szintek egységes rendszerbe foglalása, ami az élethosszig tartó tanulás gyakorlati megvalósításához szükséges feltételeket biztosítani tudja.

Kulcsszavak: élethosszig tartó tanulás, Képzési Keretrendszer, társadalmi célok, hatékonyság, keretrendszer lehetőségei

Bevezetés

Manapság az Európai Unió oktatáspolitikai kérdései közül talán a leginkább vitatott az élethosszig tartó tanulás támogatására kifejlesztett Európai Képesítési Keretrendszer. Számos kérdést vetett fel a szakemberekben a keretrendszer alkalmazása, hiszen ha jobban megismerkedünk a rendszerrel, be kell látnunk azt, hogy önmagában ez a Képesítési Keretrendszer nem alkalmazható, csupán egy eszköz a rendszerek összehasonlítására, összehangolására, így a nemzeti önállóság nagy szerepet játszik a modell alkalmazhatóságában.

A téma bővebb ismerete érdekében egy rövid áttekintést szeretnék nyújtani arról, hogy Magyarországon, hogyan történt a képesítési keretrendszer kialakítása, bevezetése. 2005 decemberében történt meg az első lépés, ekkor hallhattunk először a magyar nemzeti konzultáció állásfoglalásáról, amiben elhangzott, hogy hazánk számra ez egy pozitív változás lenne, azonban a feltételetek még fejlesztésre szorulnak. Ezt az időszakot egy kétéves előkészítési szakasz követte, majd 2008-ban a kormány határozatot hozott az Európai Képesítési Keretrendszerhez való csatlakozásról és ennek elveivel megegyező Országos Képzési Keretrendszer bevezetéséről. (Temesi József)

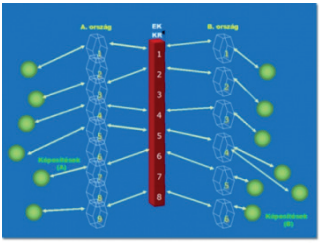
A Képesítési Keretrendszer megvalósításának Magyarországon is kiemelt jelentőséget tulajdonítanak és fontos társadalmi célok támogatásával kötik össze. Két kiemelt célt fogalmazott meg a kormány a rendszer megvalósításával kapcsolatban, melyek az ország versenyképességének növelése, illetve társadalmi kohéziójának erősítése. Ezen célok megvalósítása meglehetősen összetett folyamat és számos feltételt kell biztosítani, ahhoz, hogy a rendszer a kívánt eredményeket el tudja érni.

A Képesítési Keretrendszer korszerűsítésének legfontosabb forrásai a magyar szektorban azok a statisztikák, elemzések, melyek az egész életen át tartó tanulás hazai feltételeinek bemutatását célozták meg és ezekkel a tapasztalatokkal kiegészítve az országos egységes keretrendszerhez kellő tudás hátteret biztosítottak. Az oktatási szektorban az elmúlt években mélyreható változás következett be, ami számos újabb problémát vetett fel. Kiemelten kezelném az élethosszig tartó tanulást, hiszen Magyarország ezen a területen súlyos lemaradásban van, így fontos ennek a koncepciónak a továbbgondolása, fejlesztése és a formális és non formális keretek között szerzett tudás elismerésének eszközökkel való alátámasztása. Kiemelt szerepet tulajdonítok az Országos Képzési Keretrendszer fő céljainak és a várható eredmények bemutatásának is, hiszen átfogó célja a rendszer kialakításának az oktatás és képzési szintek egységes rendszerbe foglalása,

ami az élethosszig tartó tanulás gyakorlati megvalósításához szükséges feltételeket biztosítani tudja.

Az Európai Képzési Keretrendszer (EKKR) működése

Az EKKR tulajdonképpen egy keretrendszer, amely lévén kialakítható az adott nemzet Országos Képzési keretrendszere, mint már korábban említettem a nemzeti önállóság nagy szerepet játszik a modell kialakításában. Tulajdonképpen azt a szerepet szolgálja, hogy a nemzeti keretrendszereket és a rendszerben keletkezett képesítéseket összehasonlítja. A következő ábra leegyszerűsítve bemutatja számunkra, hogy ez az összehasonlítás milyen módon történik meg. (www.nemfi.hu)



1ábra: EKKR bemutatása Forrás: Nefmi

A fenti kép leegyszerűsítve mutatja két ország (A és B) és az EKKR kapcsolatát, ami magába foglalja azokat a közös elveket és eljárásokat, melyek iránymutatást adnak a különböző szinteken működő partnerek együttműködéséhez, számos tényezőre összpontosítva, mint például a pályaorientáció vagy a kulcskompetenciák. További két fő elemet különböztetünk meg a központi elmélet és tanulási eredményeket, illetve a referencia szinteket az egyén igényeihez kapcsolódóan.

A három fő elem különböző érdekcsoportokat próbál megcélozni, a közös referencia szinteket, hogy nemzeti és ágazati szinten is támogatható legyen a szakértők munkája és olyan eszközt biztosítsanak, ami lehetőséget ad a korábban már említett összehasonlításra, valamint az együttműködésre. Ugyanez az elv vonatkozik az eljárásokra, valamint a szakpolitikák összehangolását támogató elvekre is. Itt fontos kitérni arra, hogy ez az eszköz kiemelten támogatja az egyéni mobilitást a tanulás és a munka világában. Ebben a részben fontos említést tennem az élethosszig tartó tanulásról, hiszen alapvető eleme a nemzeti képzési keretrendszerünknek a már korábban felsorolt elemek mellett, így ezt bővebben a következőkben fogom részletezni.

Élethosszig tartó tanulás bemutatása

Az élethosszig tartó tanulás eszméje és a lifelong learning oktatáspolitikai koncepció különleges módon összefügg a felnőttkori tanulással. Ezt mutatja többek között az is, hogy a koncepció nagyon hamar kedvező fogadtatásra lelt a felnőttoktatásban, míg az oktatási rendszer más területein hosszú ideig nem foglalkoztak vele. A története csupán az 1960-as évektől indul mikor is megállapítást nyert, hogy a tudomány fejlődése és a társadalmi átalakulások felgyorsulásának következtében új helyzet állt elő, új igények jelentek meg, amelyek egy nemzedék életén belül is állandóan új ismeretek elsajátítását, új készségek megszerzését írták elő. (Wikipédia) Ez tehát egy viszonylag újszerű koncepciónak minősül. Az élethosszig tartó tanulás koncepciójának időszerű kérdéseit a következő felsorolás öt pontja határozza meg:

- *Globalizáció,*
- *Európai integráció,*
- *Gazdaságpolitikai orientáció,*
- *A felnőttoktatás didaktikájának átvétele,*
- *Az önállóan irányított tanulás, valamint a nem formális és az informális tanulás középpontba helyezése.*

A koncepció szerteágazása miatt nehéz egy olyan definíciót megfogalmazni, ami egészében lefedi ezt a tág témakört. Én a következő definíció használata mellett döntöttem.

A 3L magában foglalja a tanulás, művelődés, ismeret- és tapasztalatszerzés folyamatát kezdve az óvodás kortól a felsőoktatáson át egészen életünk végéig. Célja alapvetően a kulcskompetenciák és alapkészségek, képességek kialakítására, megszerzésére irányul az együttműködés készségének elsajátítása, fejlesztése mellett. (Csoma Gyula)

Ez a koncepció helytálló a nemzeti oktatási keretrendszerben is, hiszen számos lehetőséget tartogat magában, ami a legtöbb esetben pozitív a folyamatban résztvevők számára. A későbbikben ezen lehetőségeket szeretném bemutatni.

Magyarországon az élethosszig tartó tanulás motivációs háttere

Kutatásom során arra a kérdésre szeretném megkeresni a választ, hogy Magyarországon milyen lehetőségeket nyújt az élethosszig tartó tanulás keretrendszere. Számtalan kérdés felvetődik a témával kapcsolatban,

számomra az elsődleges kérdés az volt, milyen motivációs erővel hat a társadalomra az élethosszig tartó tanulás?

Az élethosszig tartó tanulás fogalma 2005 óta kapott kiemelt szerepet Magyarországon, azóta fontos helye van oktatáspolitikában és ezáltal az emberek életében is. Ehhez az évhez kapcsolódik azon oktatáspolitikai döntés, mely szerint bevezetésre kerül a kétszintű érettségi rendszere. Ez az élethosszig tartó tanulás egyik eszköze, mely ösztönzi a középiskolás diákokat arra, hogy a megfelelő érettségi vizsga szint kiválasztásával és megírásával, olyan egyetemre vagy felsőfokú intézménybe kerülhet be és olyan szakmát tanulhat, amivel a későbbiekben el tud helyezkedni. Azt gondolom, hogy bár eleinte nem működött a „rendszer" gördülékenyen, de néhány év elteltével elfogadottá és kiforrottá vált. A gördülékenység mellett további előnyei is vannak, hiszen minden érettségi korban lévő fiatal, ki tudja választani a képességeihez megfelelő vizsgaszintet, mely megfelel a továbbtanulásával kapcsolatos elképzeléseinek. Fontos azt is megemlítenem, hogy a felvételi eljárás menete is sokkal egyszerűbbé vált, hiszen a jelentkezési lapok kitöltésével és az érettségi vizsga megírásával lezárul a felvételi folyamat, így a 2005 év előtti intézményenkénti felvételi megírása megszűnt az új eszköz bevezetésének köszönhetően.

Néhány éve még koránt sem volt ennyire kulcsfontosságú szerepe az élethosszig tartó tanulásnak, mint napjainkban, azonban a munkanélküliek számának növekedése és a munkaerő-piaci igények változása miatt (is) egyre nagyobb szerepe lett. Ezen problémák egy lehetséges megoldásaként a kormány új, a továbbtanulást, átképzéseket támogató intézkedést hozott, melyben a munkaügyi központoknak kiemelt szerep jutott, ugyanis a képzések szervezése és nyomonkövetése a munkaügyi központok irányítása alá került. Egy népszerű internetes oldalon megjelent cikk alapján ezen képzések közül a legnépszerűbbek a nyelvi képzések, hiszen ebben látják a legnagyobb lehetőséget a munkanélküliek, ám a munkaadók szerint a leginkább keresettebbek a kétkezű munkás szakemberek lennének. A tanfolyamok elvégzése után a megfelelő állás megtalálása a kitűzött cél, így mérlegelni kell, hogy mikor milyen képzéseket tudnak elindítani a tanfolyamokat lebonyolító központok. A keresett tanfolyamok közé sorolható még az építőipari, vendéglátó ipari szakirányok is, továbbá a pénzügyi szektornak is komoly felvevő képessége van, így ebben az irányban is biztosítanak képzéseket. Az Észak- Magyarországi Regionális Munkaügyi Központ 2010 decemberében megjelent listája alapján 133 akkreditált továbbképzés áll a tanulni vágyó munkanélküliek rendelkezésére. Természetesen ennek csak a töredéke indul el teljes létszámú osztállyal.

Modell bevezetésének lehetőségei

A következőkben szeretném bemutatni, hogy milyen lehetőségeket eredményezett a modell bevezetése és milyen előnyöket hozott a társadalom számára a modell elfogadása.

- Megkönnyíti a magyarok külföldön való elhelyezkedését, mivel egy egységes képesítési rendszerről beszélünk, így nem csak az adott országban való munkavállalást, hanem a külföldi egyetemeken való tanulást is támogatja. Az EKKR még számos előnyt nyújt a képzésekben résztvevők számára, hiszen egységes tudás megszerzésén van a hangsúly, ami megpróbálja az országok közötti különbségeket megszüntetni, mind az ismeretanyagok között, mind a szakmai tudás megszerzésében.
- A munkaügyi központok által szervezett képzések munkaügyi, adminisztrációs feladatai csökkennek az EKKR bevezetésével, hiszen egy nemzetileg és nemzetközileg is egységes rendszer alapján kialakított *sablon* segítségével készülnek a különböző szakirányú képzések dokumentációi.
- A motiváció szempontjából is előnyt jelent az EKKR, hiszen ha egy rendszer elfogadott és elterjedt, akkor a társadalom könnyebben alkalmazkodik hozzá, így az élethosszig tartó tanulás bevezetése és gyakorlása is nagy lépést jelent, nem csak a fiatal, hanem az idősebb generáció számára is.
- Magyarország egyre inkább törekszik arra, hogy az élethosszig tartó tanulás mindenki számára elérhetővé váljon, ennek érdekében indult el például a TÁMOP 2.1.2. projekt is. A projekt alapvető célja a felnőtt lakosság gazdasági versenyképességének növelése, valamint a munkaerőpiacon való elhelyezkedés esélyeinek növekedése. Ehhez a digitális ismeretek és az idegen nyelv használata nélkülözhetetlen, így ezen nyomvonalakon elindulva, angol, német és informatika tanfolyamokon való részvételt biztosít a projekt. A projekt keretében 100.000 fő hátrányos helyzetű, vagy hátrányos helyzetű régióban élő személy oktatása volt a célkitűzés. A projekt 2012 novemberében indult, befejezésére pedig várhatóan 2014. augusztus 31-én fog sorkerülni, jelenleg még a lebonyolítás fázisában van. A következő táblázatban láthatunk néhány, a projektre vonatkozó információt, mely 2014 márciusáig a tanfolyamokon részt vett hallgatók számadatait tartalmazza. Észre kell vennünk azt, hogy több mint 100.000 fő iratkozott be, és bár a táblázatban nem látható, de a résztvevők több

mint 70 százaléka hátrányos helyzetű személy (munkanélküli, aktív időskorú, stb.), azaz a projekt nagy népszerűségnek örvend, illetve a visszajelzések szerint sikeresnek mondható.

TÁMOP 2.1.2. keretében indított tanfolyamok adatai 2014. márciusig		
	Jóváhagyott képzések száma (db)	Részvevők száma (fő)
Vidéken	10 717	113 020
Fővárosban	815	8 507
Informatika	2 182	27 729
Nyelvi	9 350	93 798
Összesen	**11 532**	**121 527**

táblázat: A Társadalmi Megújulás Operatív Program keretében indított tanfolyamok létszámadatai Forrás: saját szerkesztés

- Az egyszerűsített felvételi eljárásnak köszönhetően átláthatóbbá és könnyebbé vált a továbbtanulás folyamata, továbbá bevezetésre került a felsőfokú szakképzés, mint egyfajta főpróbája a felsőfokú tanulmányoknak. A felsőfokú szakképzést a felsőfokú oktatási intézmények szervezik OKJ-s minősítésű bizonyítványt kínálnak a sikeres záróvizsga letétele után, és a tanulmányok során megszerzett tudást, kreditpontok formájában beszámíthatják az esetleges főiskolai, vagy egyetemi képzések során.
- Számos innovációval is találkozhatunk az élethosszig tartó tanulás bevezetésével, hiszen az e-oktatás (e-learning) és a távoktatás is ebbe a kategóriába tartozik, ami meglehetősen újszerű módszerekkel segíti a tanulást, alkalmazkodva a felgyorsult életvitelhez.
- Amit a legtöbb ember lehetőségként fogad el az élethosszig tartó tanulással kapcsolatban az az, hogy ha bármikor a pályája során váltani szeretne, lehetősége van rá, hiszen az oktatáspolitika támogatja az átképzéseket, mind levelező mind nappali tagozaton, sőt ez utóbbi esetében államilag finanszírozott képzésre is lehetőség van.

Összefoglalás

A világunk egyre gyorsabban fejlődik, ami számos folyamatot felgyorsít és egyben megpróbál leegyszerűsíteni, a képzési keretrendszer is egy olyan korszerűbb és nem utolsó sorban könnyen átlátható besorolást szeretne létrehozni, ami megkönnyíti az emberek életét, illetve ösztönözheti az egész életen át tartó tanulás támogatására. Fontos, hogy ne csak egy divatos kifejezés legyen az élethosszig tartó tanulás, hanem a mögöttes tartalmat is megértse a társadalom minden tagja, hiszen ez a nemzeti megítélésben is nagy szerepet játszik.

Irodalomjegyzék

Csoma Gyula, A felnőttoktatás rendeltetése (Budapest: Új Pedagógiai Szemle, 2009), 3-15.

Temesi József, Az Országos képesítési keretrendszer kialakítása Magyarországon (Budapest: Oktatáskutató és Fejlesztési Intézet, 2011)

Az Európai Képesítési Keretrendszer
www.nefmi.gov.hu/europai-unio-oktatas/europai-kepesitesi/europai-kepesitesi letöltés ideje 2014. február 27.

Képesítési Keretrendszer ábrája
1 ábra: www.nefmi.gov.hu/europai-unio-oktatas/europai-kepesitesi/europai-kepesitesi letöltés ideje 2014. február 27.

Élethosszig tartó tanulás
http://hu.wikipedia.org/wiki/%C3%89lethosszig_tart%C3%B3_tanul%C3%A1s –letöltés ideje 2014. március 03.

EMBERI ERŐFORRÁSOK OPTIMÁLIS KIVÁLASZTÁSÁNAK VIZSGÁLATA A PROJEKTTERVEZÉSBEN

Kurbucz Marcell Tamás
Pannon Egyetem Gazdaságtudományi Kar Kvantitatív Módszerek Intézeti Tanszék, Veszprém, Magyarország

Dr. Kosztyán Zsolt Tibor
Pannon Egyetem Gazdaságtudományi Kar Kvantitatív Módszerek Intézeti Tanszék, Veszprém, Magyarország

Absztrakt

Az üzleti életben, projekttervezés során alkalmazott emberi erőforrás kiválasztási módszerek helytelen, vagy hiányos alkalmazásán túl hibát találhatunk magában a kiválasztási szemléletben is. Kutatómunkánk célja egy olyan általánosítható, emberi erőforrás kiválasztására alkalmas módszer létrehozása volt, amely iparágtól függetlenül bármely projekt csapattagjainak kiválasztása esetén megfelelő javaslatot és megoldást nyújthat az emberközpontú- és a matematikai megközelítések arany középútjának segítségével. Milyen elv alapján érdemes egy projektcsapatot összeállítani? Kik a kompetens személyek magas újdonságtartalmú csoportmunka esetén? Miért érdemes a projekttervezés kiválasztási szakaszát megkülönböztetni a szervezeti kiválasztástól? A tanulmány olvasója többek között ezekre a kérdésekre kaphat választ az általunk kidolgozott kiválasztási módszer segítségével.

Kulcsszavak: emberi erőforrás, projektmenedzsment, kiválasztás, szervezetpszichológia, szociometria

Bevezetés

A mindennapi gyakorlatban alkalmazott emberi erőforrás kiválasztási módszerek hiánya – számos esetben a nyers intuíció –, vagy azok rendezetlensége, esetleg hibás alkalmazása ellehetetleníti a projekt idő-, költség- és minőségi keretfeltételeinek betartását és ezzel együtt a projekt sikerességét. A módszerek érvényesítésén túl hibát találhatunk magában a szemléletben is, ugyanis a módszertanok készítői sokszor figyelmen kívül hagyják azt a tényt, hogy az embert soha nem lehet pusztán adatbázisokból nyert számokból kiismerni.

A kutatómunkánk során olyan általánosítható kiválasztási módszer létrehozása volt a célunk, amely iparágtól függetlenül bármely projekt csapattagjainak kiválasztása esetén megfelelő javaslatot és megoldást nyújthat.

Mi alapján érdemes egy projektcsapatot összeállítani, és kik a kompetens személyek egy adott feladat csoportban történő elvégzésére? Mikben térnek el a projektcsapatok tagjainak összeválogatásánál, valamint a szervezeti kiválasztásnál alkalmazott módszerek? Hogyan lehet objektív és célirányú egy kiválasztási módszer, annak ellenére, hogy az elvégzendő feladat előre definiálhatatlan? Kutatásunkat összefoglaló tanulmányunkban ezekre a kérdésre kívánunk választ adni egy általunk kidolgozott módszer segítségével, amely emberközpontú szemlélettel rendelkezik, annak ellenére, hogy matematikai alapokon nyugszik.

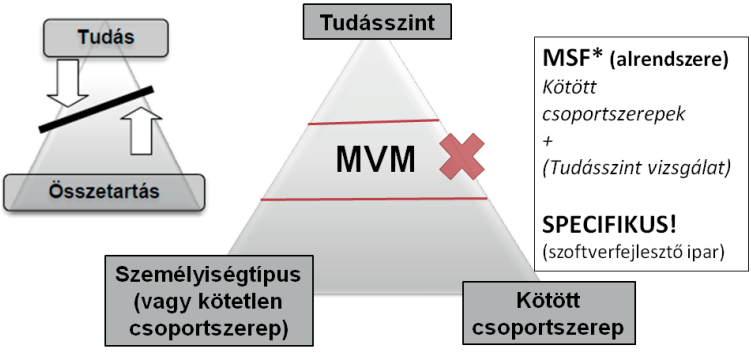
A továbbiakban bemutatásra kerül, hogy mi alapján csoportosítottuk a kiválasztási módszereket, majd röviden ismertetjük az általunk létrehozott kiválasztási technikát.

Kiválasztási módszerek vizsgálata

A gyakorlatban, projekttervezés során alkalmazott emberi erőforrás kiválasztási módszereket saját kategóriáink alapján csoportosítottuk és elemeztük. Az általunk elkülönített négy csoport a személyiségtípus (vagy kötetlen csoportszerep)-, a tudásszint-, a kötött csoportszerep-, valamint az említett technikákat párhuzamosan alkalmazó, vegyes alapú kiválasztási módszerek csoportja.

A kötött szó esetünkben a projektsablonokban rögzített, iparágtól függő csoportszerepeket jelöli (pl.: szoftverfejlesztő szerepe a szoftverfejlesztő projektek során). Az ilyen jellegű csoportszerepek kialakítására csak az alacsonyabb újdonságtartalmú projekteknél van lehetőségünk (pl.: ismételt projekteknél – Litke 2004). Tanulmányunkban kötetlen csoportszerepnek neveztük azokat a csoportszerepeket, amelyek felhasználhatósága nem korlátozódik iparágakra.

A felsorolt kiválasztási típusok közül véleményünk szerint csak az utolsó, tehát a kevert stratégiát alkalmazó kiválasztási technikák a célra vezetőek, hiszen egy projekt során amellett, hogy szükséges a csapattagok közötti összetartás, elengedhetetlen, hogy a megfelelő tudás is rendelkezésünkre álljon. Az általunk célravezetőnek vélt kiválasztási módszereket az 1. ábrán a megfelelőnek vélt megoldások szakasza szemlélteti (MVM).



1. ábra: A gyakorlatban alkalmazott kiválasztási módszerek

Az 1. ábrán MSF-el megjelölt kiválasztási rendszer a Microsoft által kifejlesztett Microsoft Solutions Framework névre hallgató „információtechnológiai megoldásokat, alapelveket, modelleket, irányelveket és eljárásokat tartalmazó rendszerezett gyűjtemény" (Hundhausen 2003); (Frank 2009 p. 22.) kiválasztási alrendszerére utal. Azért érezzük fontosnak az MSF kiválasztási alrendszerének megemlítését, mert véleményünk szerint ez áll legközelebb a megfelelő kiválasztási technikával kapcsolatos elképzeléseinkhez, ugyanakkor a módszer vitathatatlan előnyei abból adódnak, hogy csak a szoftverfejlesztő ipar számára nyújt megoldást (tanulmányunban: specifikus), így az ott használatos sablonokat (vagy „benchmark" eszközöket – Szabó 2012, p. 13.) alkalmazhatja. Ennek ellenére az általa végzett tudásszint - és kötött csoportszerep-vizsgálat komplex és megfelelő megoldást nyújt a szoftverfejlesztő projektek során szükséges emberi erőforrások kiválasztására.

Mivel tudjuk, hogy a projekt definíciója értelmében „egyszeri és komplex feladatot jelent a szervezet számára"(Görög 1999 p. 32.), ezért a kérdés már csak az, hogy hogyan őrizhetnénk meg a gyakorlatban már bizonyított MSF kiválasztási hatékonyságát a magasabb újdonságtartalmú, sablonokat teljes mértékben mellőző projektek esetén.

A választ Belbin (2003) munkásságában találtuk meg, aki megalkotta a „szupercsapatot" felépítő csoportszerepeit. Belbin (2003) a módszerében kiemeli, hogy úgy érhetjük el a megfelelően működő és önmenedzselő csa-

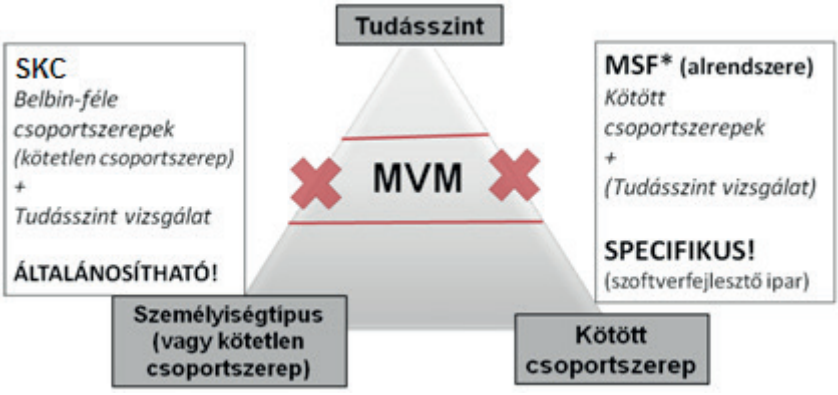
patokat, hogy a tagjait tudatosan heterogén személyiségtípus-, valamint heterogén tudásszint mentén válogatjuk össze, hogy ne kívánják egymás szerepét betölteni egy csapaton belül (pl. több, vezető szerepre hajlamos csapattag jelenléte folyamatos vitát eredményez és ellehetetleníti a csapatmunkát). (Belbin 2003). A továbbiakban bemutatjuk, hogy a megfelelőnek vélt kiválasztási módszer megalkotásához hogyan is használtuk fel az említett ismereteket, tapasztalatokat.

Saját módszer ismertetése

Kutatómunkánk tapasztalatai alapján a vizsgált vállalatok annak ellenére, hogy rengeteg pénzt fektetnek projektekbe, sokszor nem tudatosan építik fel a projektcsapataikat. Ez a hiba könnyen bukásra ítélheti a projekteket, vagy komoly többletköltségekkel terhelheti le azokat. A helytelen összetételű csapatok problémájának megoldására hoztuk létre a tudás és összetartás alapú kiválasztási módszert (SKC) – angolul: Selection based on Knowledge and Convergence.

Az SKC egy projekttervezés során alkalmazható emberi erőforrás kiválasztási módszer, melynek célja, hogy projektmenedzser számára összeillő, csapatmunkára alkalmas egyéneket javasoljon úgy, hogy kellő tudást halmozza fel a javasolt csapaton belül – így szűntetve meg az esetlegesen fellépő bizonytalanságot, illetve a hibás döntések arányát. A módszer továbbá úgy lett kidolgozva, hogy a cég emberi erőforrás rendszerének hiányosságait ki lehessen vele mutatni.

Az olyan, újdonságtartalom szempontjából általunk sablonosnak nevezett projektek esetén, mint például egy építőipari, vagy egy szoftverfejlesztő projekt gyakran előre meghatározhatóak a szerepkörök, majd a szerepkörökből a felelősségek és hatáskörök. Ezek ismeretében az adott iparág, vagy az adott cég számára a megfelelőnek vélt kiválasztási módszer létrehozása már könnyű feladatnak minősül, hiszen a feladat az általuk minden bizonnyal már jól ismert szervezeti kiválasztáshoz hasonló lesz (hasonló többletinformációt használ fel az MSF kiválasztási alrendszere is). Módszerünkben a projektek teljes egyediségét feltételezzük, és a kiválasztást az említett többletinformáció hiányában kívánjuk megvalósítani a kötetlen csoportszerepek alkalmazásával.



2. ábra: Az SKC működési elve

A 2. ábrán látható megfelelőnek vélt megoldás szakaszát (MVM) az SKC interjú során felhasznált HR eszközökkel, a szakemberek szaktudásával és a matematika segítségével kívánja elérni, hiszen véleményünk szerint a kiválasztási folyamat során a csapattagok közötti összetartás és kellő tudásszint megléte ellentétben áll egymással. Amennyiben tökéletes összetartásra törekedünk – pl. a teljes Belbin-módszer alkalmazásával –, akkor kicsi az esély arra, hogy képesek leszünk a tudáskritériumoknak is megfelelni, ellenkező esetben a tudásszint dominál és Apolló csapatot[67] kapunk (2. ábra). A teljes Belbin-módszer hatékony, önmenedzselő csapatot eredményezne, melyre nincsen szükség, hiszen a projektvezető feladata a projektcsapat működésének szabályozása. Ebből kovácsolhatjuk azt az előnyt, amely alapján a kellő tudásszint megléte a csapaton belül elérhetővé válik. Belbin módszeréből csak a heterogén személyiségtípusokra van szükségünk, hiszen a heterogén tudásszint ellehetetlenítené a legáltalánosabb projektmenedzsment technikákat is. A heterogén tudásszint elérése felesleges továbbá azért is, mert a projektek során nincs szükség a csapattagok közötti tökéletes együttműködésre, önálló munkavégzésre (önmenedzselésre).

A kiválasztás céljai között szerepel természetesen a csapattagok közötti összetartás elérése, így az Apolló csapatokból eredő problémák (Belbin 2003) kialakulását a csapatmunkára alkalmas egyének kiválasztása, valamint a csapattagok személyiségbeli heterogenitása segítségével kerülhetjük el. A nem teljes Belbin-módszer alkalmazásából származó kisebb konfliktusok kezelése a projektmenedzser feladata (projekteknél a projektvezetőnek teljes felügyelete és hierarchikus felsőbbsége van a csapat tagjai felett).

67 Kiváló képességű egyénekből álló csoport, amely teljesítménye rendszerint lemarad a középszerű képességű tagokból álló csoportoktól. (Belbin 2003)

Tehát míg az egyszerű csapatmunka tagjainak kiválasztásánál (szervezeti kiválasztásnál) lehetőségünk van a csoportszerepek, hatáskörelemzések és érdekellentétek vizsgálatára – és a beillesztésre –, addig ezek hiányában a sablonmentes projekteknél sem kell lemondanunk a megfelelőnek vélt kiválasztási stratégia felállításáról, hiszen a projektek során alkalmazott egyszemélyi vezetés és teljes felügyelet lehetővé teszi azt.

Módszerünk lehetőséget nyújt az informális kapcsolatok kezelésére is (lásd: 1. táblázat IV. fázisa). A munkapszichológia szerint a dolgozók nagyobb teljesítményt nyújtanak, ha ők választják meg, hogy kikkel szeretnének együtt dolgozni. (Knollmayer 2012)

Véleményünk szerint ez az állítás nem helyénvaló, ugyanis a munkavállalók kiemelkedő társas kapcsolatok, barátságok alapján választanak társakat, ami rövidtávon növelheti a teljesítményt, de konfliktus helyzet kialakulása esetén a csapat egysége megbomlik és a munkavállalók elkülönült csoportokba szeparálódnak. A barátságok továbbá elkényelmesedéshez és figyelemvesztéshez is vezethetnek a csapatmunkán belül. Ennek értelmében módszerünkben a csapaton belüli társas kapcsolatokat csak egy bizonyos fokig támogatjuk (kapcsolatok megjelenítésére példa: lásd: 5. ábra).

A kiválasztás során két matematikai algoritmust használtunk fel: a maximális párosításra törekvő magyar módszert és egy általunk létrehozott-, szintén maximális összerendelésre törekvő algoritmust, amely a megkülönböztetett csúcsok rendezett párosításában nyújt segítséget.

Az algoritmusok segítségével az új kiválasztási módszer gyors és feltehetőleg megbízható javaslatot biztosít a projektvezetők számára. Fontos ugyanakkor még egyszer kiemelni, hogy az SKC csak az adatok összesítését és a rangsorok megalkotására tett javaslatot készíti el a számítógép segítségével, tehát nem számítógépre bízott adatbányászatot jelent. Az általunk kidolgozott módszer nem hanyagolja el az emberi tényezőket a tudásszint vizsgálata mellett (lásd: 6. ábra).

A módszer felépítése

A módszer hat eltérő időigényű szakaszra bontható fel, melyek céljairól az alábbi táblázat nyújt rövid áttekintést.

Ssz.	Megnevezés	Célja
I.	Interjú és adatelemzés	Szűrés, globális érték*[1] és személyiségtípus meghatározása.
II.	Erőforrás tervezés	Projektprioritások-, kritériumok-, valamint a munkahelyek számának és igényének meghatározása.
III.	Tudásszint vizsgálat	Lokális érték[2] meghatározása
IV.	Összerendelés	Megfelelő munkaerő kiválasztása.
V.	Szociometriai korrekció	Eredmények korrigálása az informális kapcsolatok alapján.
VI.	Javaslattétel	Projektvezető véleményének kikérése.

1. táblázat: Az SKC működési elve

I. fázis: Az interjú és adatelemzés során a vállalatnál szellemi munkát végző munkavállalókat vizsgáljuk és értékeljük („globális értéket" kapnak). A személyes beszélgetés a kiválasztás nélkülözhetetlen eszköze (Klein 2011), ezért érdemes rendszeres időközönként, pl. félévente megrendezett – akár munkapszichológusokkal kiegészült – interjúztatást, tesztes felmérést, valamint adatelemzést tartani, mely során meg kell vizsgálni, hogy az adott munkavállalók közül kik alkalmasak a projektcsapatokban való együttműködésre, szerepvállalásra. Az interjúnak merev formát kell követnie, hogy számszerűsíteni lehessen az adatokat (strukturált interjú). Az ilyen formában nyert adatokat összevetjük az adatbázisban szereplő adatokkal, majd megvizsgáljuk, hogy kik azok a munkavállalók, akik nem értek el megfelelő eredményt az elemzés során. Ezek a személyek a legközelebbi interjúig nem vehetnek részt csapattagként projektmunkában. Meg kell vizsgálni továbbá a munkavállalók belbini csoportszerepét, valamint ha lehetőség és az IT-támogatás engedni, akkor fel kell térképezni a munkavállalók közötti informális kapcsolatokat.

Mérje és értékelje:

- csapatmunkára való hajlamot;
- kommunikációs készséget;
- cég iránti elhivatottságot;

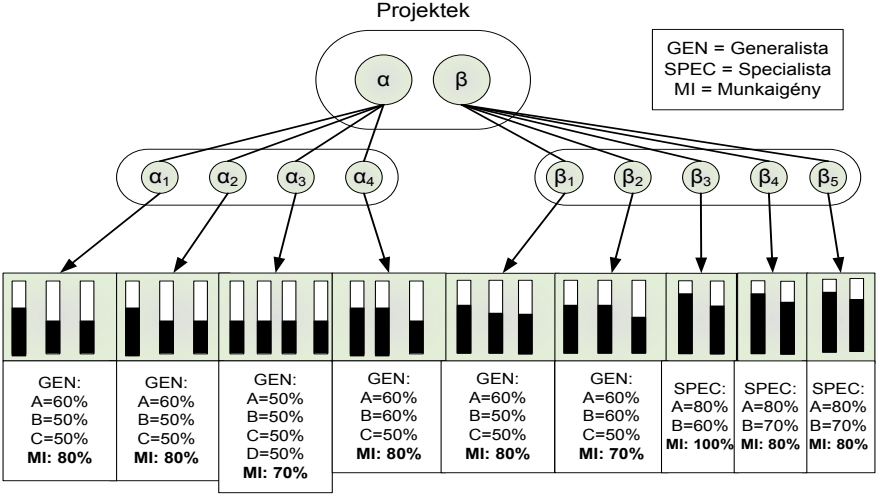
Globális érték (X): Interjú és adatelemzés során szerzett érték.

Lokális érték (Y): Tudáskritériumoknak való megfelelőségből számított, tapasztalatokkal és költségekkel korrigált érték.

- interjún tett benyomást (akár több mutatószámmal);
- teljesítményt.

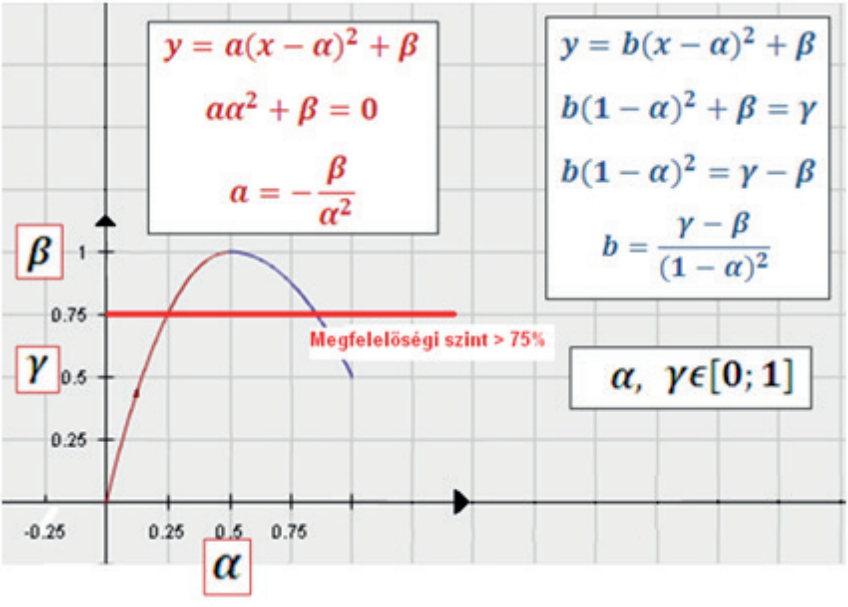
Alkalmazzon:

- szociometriai tesztet;
- Belbin-féle csoportszerep tesztet;
- szabad beszélgetést, interjút;
- csoportos együttműködési tesztet;
- teljesítményértékelést.II. fázis: Az erőforrás tervezés során tervezzük meg a megvalósítani kívánt projektfeladatok fontossági sorrendjét (prioritását), a projektekhez rendelt munkahelyek számát, a munkahelyek által támasztott követelményeket (pl. egy gazdasági projekt esetében az SAP ismeret), valamint a multi projekt szemléletű vállalatok számára hasznos lehet a munkahelyekhez tartozó munkaigények meghatározása is (lásd: 3. ábra).



3. ábra: Erőforrás tervezési fázis

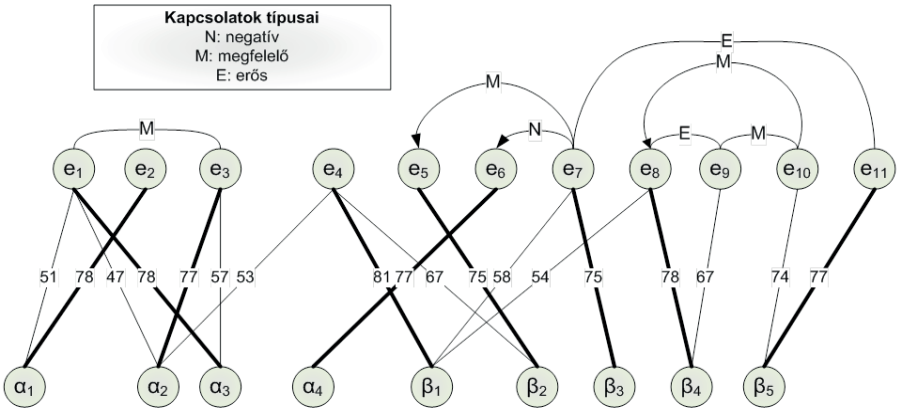
III. fázis: A tudásszint vizsgálat során azt vizsgáljuk meg, hogy a munkavállalók tudásszintje milyen mértékben felel meg a munkahelyek támasztotta követelményeknek. Ezt a megfelelőséget egy mutatószám, a nyers lokális érték határozza meg, melyet a fázis során a munkavállalók tapasztalati értékével, valamint azok költségével korrigálunk, hogy megkapjuk a végső lokális értéket. Egy munkavállaló az általa betölthető munkahelyeken különböző lokális értékkel rendelkezhet.



4. ábra: Példa: a nyers lokális érték meghatározására

IV. fázis: Az összerendelés során először összesítjük globális és lokális értékeket, majd a nyers kiválasztás során összerendeljük a munkahelyeket és az azok betöltésére leginkább alkalmasnak vélt munkavállalókat. A nyers kiválasztás a munkavállalók kompetencia-megfelelés szerinti összerendelése a munkahelyekkel. Azért nevezzük „nyersnek", mert a kapott eredmények az informális kapcsolatok segítségével korrigálásra kerülnek az V. lépésben. A munkavállalók és a munkahelyek összerendelését csak egy új, maximális párosításra törekvő matematikai algoritmus segítségével tudtam megoldani, a csoporton belüli csoportszerepek heterogenitása végett. (Erőforrás-hozzárendelés magyar módszerrel: Kosztyán-Bencsik 2005)

V. fázis: A szociometriai korrekció során a nyers kiválasztás eredményeit korrigáljuk a szociometria segítségével, hogy megkapjuk a kiválasztás (megfelelőnek vélt) eredményét. A korrekcióhoz szociogrammokat (Moreno 1934) alkalmazunk, melyek „vizuális ábrázolást nyújtanak a csapattagok közötti kapcsolatok mértékéről, valamint a közöttük fellelhető szociális távolság fokáról."(saját fordítás) (Turner 2006 p. 623.) Az 5. ábrán egy példát láthatnak a módszer során alkalmazott több szempontú kapcsolati háló (Mérei 1996) egyedi, páros gráf alapú megjelenítésére, melyben a felső pontok jelölik a munkaerőt, az alsó pontok pedig a munkahelyeket projektekre bontva. Az élek jelölik, hogy melyik munkavállaló mely munkahelyek betöltésére

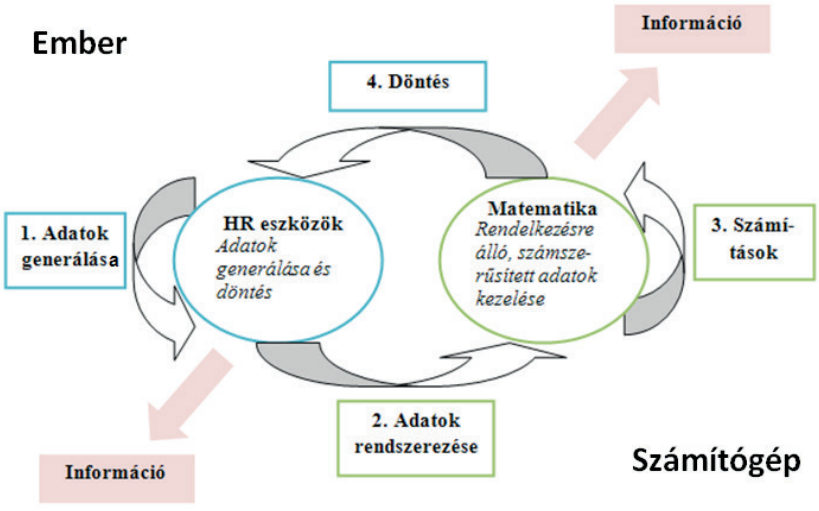


5. ábra: Informális kapcsolatok egyedi megjelenítése

VI. fázis: A javaslattétel célja a munkaerő ajánlás a projektmenedzserek számára és a véglegesítés. A szervezetnél működő bizalmi szint tükrében két lehetséges alternatívát kínálunk ennek megvalósítására. Magas bizalmi szint esetén a projektmenedzsernek döntési szabadsága, míg alacsony bizalmi szint esetén fellebbezési joga van. Az utóbbi esetben a végső döntést a szervezetnél működő emberi erőforrások osztály hozza meg, de a döntés meghozatala előtt a projektmenedzser írásban kérvényezheti a csapat módosítását. A döntéshozók elbírálják a kérelmet és esetlegesen változásokat is elrendelhetnek, mind a projektmenedzser, mind a csapattagok személyében.

SKC működésének összefoglalása

Az új módszer működését a 6. ábrán foglaltuk össze, melynek segítségével szemléltetjük a kiválasztás során elkülönített emberi és matematikai feladatokat. Első lépésben adatokat kell létrehoznunk a munkavállalók megismerésének segítségével. Ennél a fázisnál, tehát az adatok létrehozásánál humán eszközöket használunk (pl.: teszt, interjú). A rendelkezésre álló adatokat matematikai eszközökkel rendszerezzük, majd a kellő számítások elvégzése után nyert eredményt javaslatként kezeljük, így adva vissza a döntés jogát a projektmenedzserek, esetlegesen a HR részleg számára (a módszer azért csak javaslatot nyújt a projektvezetőnek, hiszen neki kell a jövőben együttműködnie a csapattal).



6. ábra: SKC működésének összefoglalása

Összefoglalva kutatómunkánk eredménye:

- Új elméleti szemléletmód kialakítása
- Kiválasztási módszerek egyedi csoportosítása
- Új kiválasztási módszer kidolgozása
    - Általánosítható
    - Rugalmas
    - Összetett
    - Informatív
    - Gyors
- Új matematikai algoritmus kidolgozása

Felhasznált irodalom

Belbin, Meredith. 2003. *A team: Avagy az együttműködő csoport*. Budapest, EDGE 2000 Kiadó.

Frank, Péter. 2012. Üzleti intelligenciát támogató alkalmazások kialakítása. Budapest, Budapesti Műszaki és Gazdasági Egyetem. [elektronikus formában elérhető: http://diploma.egyetemiblog.hu/files/frank_peter_diploma.pdf – letöltve: 2014. 03. 10.]. p.22.

Görög, Mihály. 1999. Általános projektmenedzsment. Budapest, AULA Kiadó. p. 32.

Hundhausen, Richard. 2003. *Fejlesztői csoportmunka: Visual Studio 2005 Team System*. Budapest, SZAK Kiadó.
Klein, Sándor. 2011. *Negyven év munkapszichológia: Ember, munka, szervezet: akkor és most*. Budapest, EDGE 2000 Kiadó.
Knollmayer, Tamás. 2012. *Szervezet- és munkapszichológiai jegyzetek*
Kosztyán, Zsolt Tibor - Bencsik, Andrea. 2005. *Erőforráscsoport - csoportos erőforrás tervezés*, Műszaki Vezető. #2012. január. Budapest, Verlag Dashöfer
Kuhn, W. Harold. 1955. *The Hungarian Method for the assignment problem*. Naval Research Logistics Quarterly.
Litke, Hans-Dieter. 2004. *Projektmanagement*. München, Hanser Verlag.
Mérei, Ferenc. 1996. *A közösségek rejtett hálózata*. Budapest, Osiris Kiadó.
Moreno, Jacob L. 1934. *Who Shall Survive?* New York, N.Y.: Beacon House.
Szabó, Lajos. 2012. *Projekt menedzsment*. Harlow, Pearson Education. p. 13.
Turner, Bryan S. (szerk.). 2006. *Cambridge dictionary of socilogy*. Cambridge, University Press.

AKTUÁLIS KIHÍVÁSOK MAGYARORSZÁG MUNKAERŐPIACÁN[68]

Lipták Katalin Ph.D.
Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország

Absztrakt

Úgy vélem napjaink közgazdaságtanában fontos szerepe van a globalizációnak illetve a globalizáció regionális és lokális hatásainak. A világ egységesüléséből adódó kihívások paradox módon a regionális és lokális válaszok iránti igényt erősítették fel. A fenntartható fejlődés koncepciójában egyre hangsúlyosabban jelenik meg a társadalmi befogadást erősítő, szolidárisabb gazdaság gondolata. A munkaerőpiac átalakulása felveti a munka fogalmának gazdasági és társadalmi átértékelését, új megvilágításba helyezi a foglalkoztatás kérdését. A globális problémaként megjelenő munkátlanságra egyre gyakrabban regionális és lokális szinten, a fenntarthatóság és a társadalmi befogadás szempontjait előtérbe helyezve keresik a megoldást. A régiók szerint differenciált foglalkoztatáspolitikának Magyarországon nincs még gyakorlata. Európában sem találunk erre igazán jó példákat, pedig indokolt lenne a regionális foglalkoztatáspolitika megléte, melyhez néhány szempontrendszer próbálok adni eddigi kutatásaim, számításaim eredményeképpen.

Kulcsszavak: munkaerőpiac, regionális különbségek

68 *„A kutatás a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program” című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió és Magyarország támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.”*

Bevezetés

A tanulmányban arra keresem a választ, hogy Magyarországnak jelenleg milyen kihívásoknak kell megfelelni és ezeket a kihívásokat a 2008. évi gazdasági válság milyen mértékben fokozta. A tanulmány a hangsúlyt a 2008. évi gazdasági válságot követő kedvezőtlen gazdasági és munkaerő-piaci – a rendszerváltás utáni kedvezőtlen helyzethez hasonló – állapotra helyezi. A jövőbeli regionális foglalkoztatáspolitika szempontrendszerének kialakításához szükségesnek tartottam bemutatni a foglalkoztatáspolitikát általánosan is.

Az európai foglalkoztatáspolitika általános jellemzői

Elsősorban fontos tisztázni a különbséget a nemzeti és közösségi foglalkoztatáspolitikák között. A nemzeti foglalkoztatáspolitika egy adott ország munkaerő-piaci szabályozására, alakítására szolgáló eszközök, politikák és tevékenységek összessége. Ezzel szemben a közösségi foglalkoztatáspolitika nem érinti közvetlenül a munkaerőpiacot, hanem a koordináció eszközével kívánja a nemzeti foglalkoztatáspolitikák alakulását befolyásolni. (Lipták, 2009) A szakirodalmakban többféle nagyon hasonló meghatározás olvasható a foglalkoztatáspolitika meghatározására: „A foglalkoztatáspolitika a közösségi szociálpolitika viszonylag új, és meglehetősen speciális területe. Új, hiszen a foglalkoztatáspolitika a jogi alapjait tekintve csak a közelmúltban, az 1997-ben elfogadott Amszterdami Szerződéssel emelkedett a közösségi politikák szintjére.” (Nagy, 2000:51) Az európai foglalkoztatáspolitika fejlődési fázisainak bemutatásától most eltekintek, de a jelenleg érvényben lévő foglalkoztatási célokat is kijelölő Európa 2020 Stratégia rövid bemutatását fontosnak tartom.

Az Európa 2020 Stratégia szintén három prioritást jelölt meg a programjában, melyek három pillérnek is tekinthetőek: (1) a szaktudásra és az innovációra fektetett növekedés (intelligens pillér), (2) egy közösség érzékeny, magas foglalkoztatottsági rátával rendelkező befogadó társadalom (inkluzív pillér), (3) fejlett versenyképességgel rendelkező, fejlődni képes gazdaság (fenntartható pillér).

Az Európa 2020 Stratégia célja a koncentrált iránymutatás és a számszerűsített programok, tervében és megvalósításában nem tesz különbséget az országok között; a kivitelezés hatásfokát az ösztönzés és az ellenőrzés megerősítésével kívánja javítani. A foglalkoztatásra vonatkozó célérték 2020-ra szintén 70%, a változás a korosztály módosításában

jelentik meg, ugyanis itt a 20-64 év közötti korcsoport foglalkoztatási rátáját vesszük figyelembe, ami jelentős eltérés a Lisszaboni Stratégia 15-64 év korcsoportjához képest. Fontos cél a fiatalkorúak munkanélküliségének csökkentése, az időskorúak foglalkoztatásának növelése és a szegénység csökkentése.

Az Európai Unió foglalkoztatáspolitikája jelentős mértékben meghatározza, keretek közé szorítja a nemzetállamok foglalkoztatási céljait, törekvéseit. A magyarországi munkaerő-piaci célértékek szigorúan követik az európai stratégiát. A legnagyobb kihívást az adja, hogy az eredmények eléréséhez valóban tartós megoldásra van szükség.

A magyarországi régiók gazdasági pozícionálása

A munkaerő-piaci folyamatok vizsgálatához szorosan hozzátartozik a gazdasági állapot felmérése és bemutatása is. A magyarországi régiók relatív versenyképességi helyzetének legjobb szemléltetése, ha az egy főre jutó GDP az EU-28 átlagának százalékában adatsort elemezzük. A 273 NUTS2 szintű régiók közötti rangsor alapján az első 15 és utolsó 15 régió az 1. táblázatban látható.

A magyarországi régiók közül kettő tartozik a 15 legalacsonyabb gazdasági teljesítményt elérő régiók közé.

1. táblázat: Egy főre jutó GDP az EU-28 átlagának %-ban

1.	Inner London	343	259.	Lubelskie	26
2.	Luxembourg	320	260.	Podkarpackie	26
3.	Région de Bruxelles-Capitale	247	261.	Észak-Alföld	25
4.	Stockholm	224	262.	Észak-Magyarország	24
5.	Hovedstaden	209	263.	Centru	23
6.	Hamburg	209	264.	Nord-Vest	21
7.	Île de France	204	265.	Sud-Est	20
8.	Groningen	201	266.	Sud - Muntenia	20
9.	Helsinki-Uusimaa	184	267.	Sud-Vest Oltenia	19
10.	Wien	182	268.	Severoiztochen	17
11.	Oberbayern	174	269.	Yugoiztochen	17
12.	North Eastern Scotland	170	270.	Nord-Est	15
13.	Utrecht	169	271.	Severen tsentralen	14
14.	Darmstadt	167	272.	Yuzhen tsentralen	14
15.	Åland	166	273.	Severozapaden	13

Forrás: Eurostat adatok alapján saját szerkesztés

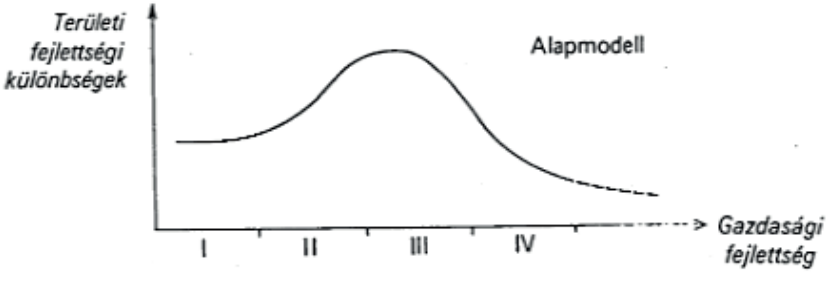
A 2. táblázat a magyarországi régiók gazdasági teljesítményét mutatja az országos átlag százalékában. Nagyon szépen kirajzolódik a közép-magyarországi régió fejlettségbeli előnye. A regionális diszparitások kérdése hazánk esetében is központi kérdés, mint ahogy az Európai Unió legtöbb tagállamában. Az örök kérdés, hogy a leszakadó régiók felzárkóztatásához milyen programokat, projekteket készítsenek és hogy milyen szintre próbálják felzárkóztatni az adott régiót.

2. táblázat: Egy főre jutó GDP az országos átlag %-ban

	2005	2008	2011
Közép-Magyarország	161	165	164
Közép-Dunántúl	94	90	88
Nyugat-Dunántúl	100	97	102
Dél-Dunántúl	69	69	67
Észak-Magyarország	66	63	60
Észak-Alföld	64	63	64
Dél-Alföld	69	68	66

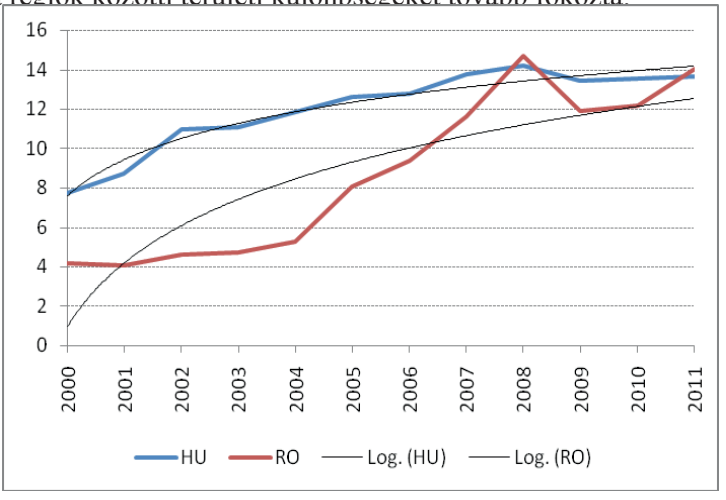
Forrás: Eurostat adatok alapján saját szerkesztés

A gazdasági fejlettség ábrázolásának legjobb elméleti módszere a Williamson-hipotézis, melynek alapmodellje a gazdasági fejlettség és a területi különbségek koordináta-rendszerben való ábrázolása (1. ábra). Egy ország belső, területi jövedelemegyenlőtlenségeit vizsgálva a fő területi jelzőszám az egy lakosra jutó jövedelem, az egyenlőtlenségek mérésére pedig a súlyozott relatív szórást alkalmazva meghatározhatjuk, hogy a harang-görbe melyik szakaszában tart egy ország.



1. ábra: Williamson-hipotézis
Forrás: Nemes Nagy (2005) http://geogr.elte.hu/REF/REF_Kiadvanyok/REF_RTT_11/RTT-11-03-teregyenlotlenseg.pdf

Magyarországra és a szomszédos Romániára elvégezve a számításokat jól látható (2. ábra), hogy a Williamson-görbe felfelé ívelő ágán tart mindkét ország, Románia esetében jóval lendületesebb fellendülésről beszélhetünk, amely a régiók közötti területi különbségeket tovább fokozta.



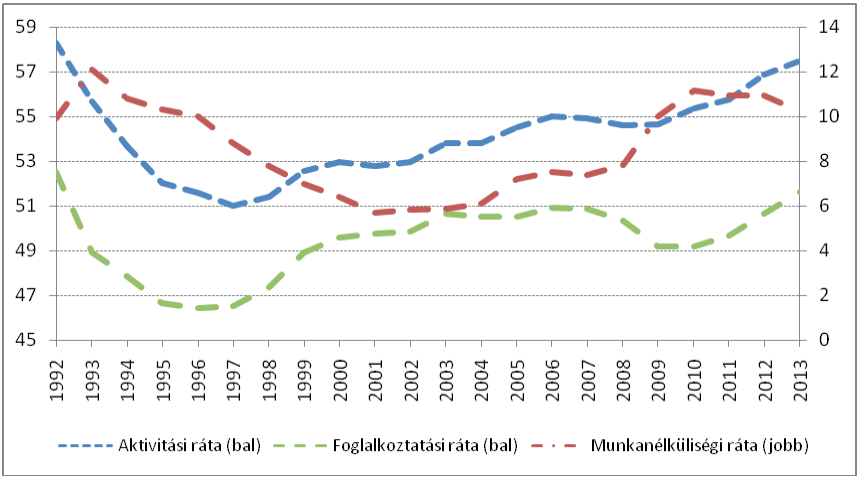
2. ábra: Növekedési görbék
Forrás: Eurostat adatok alapján saját szerkesztés

A magyarországi munkaerő-piaci helyzetkép

Az aktuális kihívások áttekintése előtt mindenképpen szükségesnek tartottam bemutatni a legfőbb adatsorok alakulását a rendszerváltást követően, hiszen a múltbeli események determinálják a jelenbeli állapotot is.

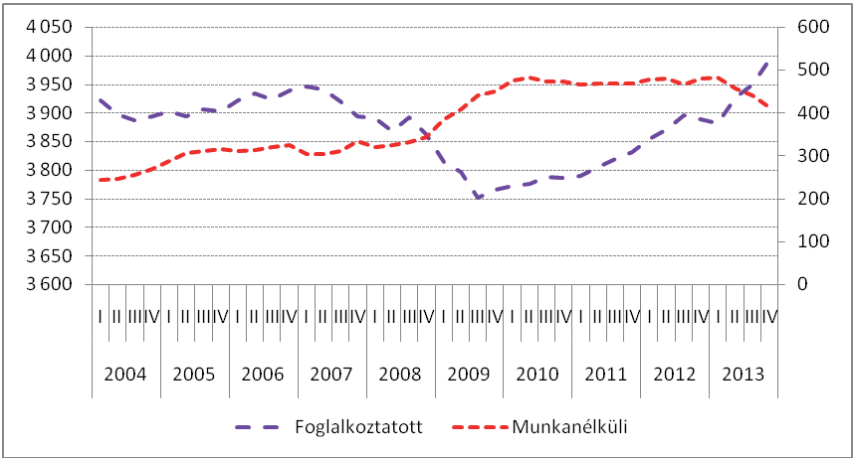
Az általános gazdasági pozíciók bemutatása után a munkaerő-piaci helyzetképet jellemzem. A magyarországi munkaerő-piaci adatsorokat vizsgálva 1993-1998 között folyamatosan csökkent a munkanélküliségi ráta (3. ábra). A rendszerváltást követően hirtelen megnőtt a munka nélkül maradottak létszáma és ezzel párhuzamosan a foglalkoztatási ráta is lecsökkent. A foglalkoztatási ráta esetében az állapot a 2000-es évekre rendeződött, de azt a 2008. évi válság megtörte. A gazdasági válságra a hazai munkaerőpiac viszonylag gyorsan reagált, mintegy 4 hónapos késéssel. A foglalkoztatási ráta 2008-an 56,7% volt, ami a válság hatására 2009-re és 2010-re lecsökkent 55,4%-ra. Az aktív foglalkoztatáspolitikai eszközök és a hatékony programoknak köszönhetően 2013-ban 58,4% volt. A munkanélküliségi ráta

esetében a 2008. évi 7,9% fokozatosan 10,1% majd 11% értéket mutatott, 2013-ban 10,3%. A munkanélküliségi ráta ingadozása sokkal hektikusabb képet mutat, 2003-ig tartó folyamatos csökkenés visszafordult és azóta 4-5 éves ciklusokban növekszik. A háttérben inkább a munkanélküliségbe való beáramlás csökkenése, mint a munkanélküliségből való kiáramlási ráták emelkedése áll.



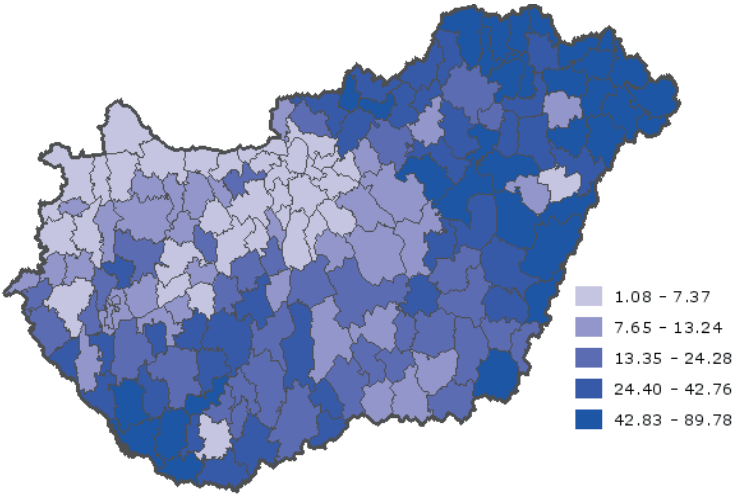
3. ábra: Magyarország munkaerő-piaci állapota (%) 15-74 éves népességnél
Forrás: Saját szerkesztés KSH adatok alapján

A negyedéves adatokat vizsgálva láthatjuk (4. ábra), hogy a 2009. III. negyedévétől folyamatosan nő a foglalkoztatottak száma, 2013. I. negyedévtől pedig a közfoglalkoztatottak magas száma és a külföldön dolgozók megjelenése az adatsorban egy látványos növekedést eredményezett. A munkanélküliek számában jelentős csökkenés csak a 2013. II. negyedévtől tapasztalható.



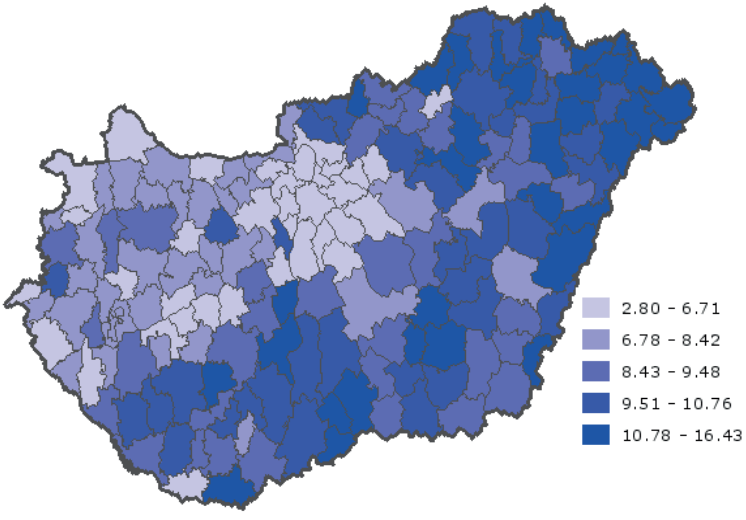
4. ábra: Szezonálisan kiigazított adatsorok (ezer fő)
Forrás: Saját szerkesztés KSH adatok alapján

A munkaerő-piaci állapot fenntartásához fontos, hogy a munkanélküliek létszáma továbbra is csökkenjen, számukra munkahelyet tudjanak biztosítani. A korábbi közcélú foglalkoztatás is csak részleges megoldást kínált erre a helyzetre. Az 5. ábra a közcélú foglalkoztatásban részvettek számát mutatja 1000 lakosra vonatkoztatva 2010. évben. A regionális diszparitások megfigyelhetőek az észak-magyarországi, észak-alföldi és dél-dunántúli régiók kistérségeiben. A 2011-ben újjászervezett közfoglalkoztatás részben időszakos megoldást nyújt a helyzetre. „A közfoglalkoztatás a munkaviszony egy speciális formája, támogatott tranzitfoglalkoztatás, amelynek célja, hogy a közfoglalkoztatott sikeresen vissza-, illetve bekerüljön az elsődleges munkaerő-piacra. A közfoglalkoztatás átmeneti munkalehetőséget biztosít azok számára, akiknek az önálló álláskeresése hosszú ideig eredménytelen." (NFSZ) A munka világába való visszavezetésre alkalmas, de nem nyújt tartós megoldást.



5. ábra: Közcélú foglalkoztatásban résztvettek száma 1000 lakosra vonatkoztatva (2010) Forrás: MTA Erőforrástérkép

Hasonló képet mutat a pályakezdő munkanélküliek aránya (6. ábra). A legnagyobb problémát az észak-magyarországi és észak-alföldi régióban okozza a fiatal pályakezdők munkanélküliségének magas aránya. Ha a végzettségek összetétele szerint vizsgáljuk az adatokat, akkor azt láthatjuk, hogy az alacsony iskolai végzettségű szakmunkások mellett egyre nagyobb a diplomával rendelkezők aránya is. Az újonnan bejelentett munkahelyek száma egyre csökken, amely részben hozzájárul a migráció fokozódásához. Többnyire a fiatal munkanélkül maradott személyek választják a külföldi munkalehetőségeket és a jobb jövő reményében hosszabb-rövidebb időre külföldre migrálnak, hogy ott munkát vállalhassanak.



6. ábra: Pályakezdő munkanélküliek aránya (2010)
Forrás: MTA Erőforrástérkép

A magyarországi munkaerőpiac főbb kihívásai tehát szorosan összefüggnek az általános gazdasági-társadalmi háttérrel. A hátrányosabb helyzetű régiók számára fokozottabban jelennek meg a munkaerő-piaci problémák is. A szakirodalomban (Martin – Schumann, 1998; Rifkin, 1995; Almási, 1998) egyre gyakrabban találkozunk a 20-80 társadalom fogalmával. Eszerint a nézet szerint a jövőben várhatóan elég lesz 20% foglalkoztatott a teljes népességen belül, hogy a világgazdaságot lendületben tartsák. Almási (1998) is ezen a véleményen van: „mivel a tőke és a pénz mobilis lett, a veszteséget a munkaerőpiacnak kell lenyelnie…a mai kapitalizmus a jelenleg foglalkoztatottak 20%-val tudna igazán működni – a többire nincs szükség. Ez a (munka nélküli) társadalom utópiája.” Martin-Schumann kijelentése eléggé szélsőségesnek tekinthető, mindenesetre van benne valóságtartalom, de úgy vélem nem ilyen jelentős mértékben.

Összefoglalás, javaslatok

Hosszú távú és tartós munkaerő-piaci megoldást jelenthet egy régiók szerint differenciált foglalkoztatáspolitikai szempontrendszer kialakítása. A hasonló tulajdonsággal, adottságokkal rendelkező régiók számára létrehozhatóak hasonló programok és célok. Hosszú távon többcsatornás foglalkoztatáspolitika

lenne indokolt, amely ötvözi a hagyományos foglalkoztatási formákat és az alternatív megoldásokat.

Az Európai Unió foglalkoztatáspolitikájának automatikus lebontása helyett a belső adottságokra épülő, de természetesen a külső folyamatokat is figyelembe vevő stratégiát kellene kidolgozni. A hatékony szakpolitikák működésének feltétele, hogy a célok, eszközök, prioritások és az intézmények összehangoltan funkcionáljanak.

Jelenlegegyközpontilagelosztott,dekoncentráltfoglalkoztatáspolitika valósul meg, egyenlőre belátható időtávon belül nehezen elképzelhető a regionális foglalkoztatáspolitika kialakulása, ugyanis a régiók esetében a fenti négy funkcióból az intézményrendszer áll csak rendelkezésre, a többi tényező nem.

Irodalomjegyzék

Almási, Miklós 1998. *Üveggolyók – az ezredvég globális játszmái?,* Helikon Kiadó, Budapest, 173. p.

Európa 2020 Stratégia, Brüsszel http://eur-lex.europa.eu

Lipták, Katalin 2009. Foglalkoztatáspolitika Magyarországon, különös tekintettel az időskorúak foglalkoztatására, *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, 6(1):3-15.

Martin, Hans-Peter – Schumann, Harald 1998. *A globalizáció csapdája: Támodás a demokrácia és a jólét ellen*, Perfekt Kiadó, Budapest, 352 p.

Nagy, Katalin 2000. Foglalkoztatáspolitika az Európai Unióban, *Munkaügyi Szemle*, 44(2):51-58.

Nemes Nagy, József 2005. *Regionális elemzési módszerek*, Regionális Tudományi Tanulmányok 11, 284 p.

Rifkin, Jeremy 1995. T*he end of work – The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era,* Tarcher/Putnam, New York

Tájékoztató a közfoglalkoztatás rendszeréről, Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat http://www.afsz.hu/engine.aspx?page=nfsz_kozfoglalkoztatas

MAGYAR FELSŐOKTATÁSI INTÉZMÉNYEK HONLAPJAINAK VERSENYKÉPESSÉG VIZSGÁLATA NEMZETKÖZI VISZONYLATBAN

Losonczi György
Óbudai Egyetem, Budapest, Magyarország

Absztrakt

Miért is fontos, hogy az intézmény weboldala nemzetközileg is versenyképes legyen? Azért, mert a weblap a felsőoktatási intézmény legfontosabb online megjelenése. A Bolognai folyamatnak köszönhetően nem csak magyar, de nemzetközi térben is versenyhelyzet alakult ki a felsőoktatásban. A versenyképesség fogalmának figyelembe vételével több más tudományág módszereivel is kiegészítettem vizsgálataimat. Releváns szakirodalom felhasználásával alakítottam ki az értékelő keretrendszert. A kialakított kritériumrendszer mint egy „mérőeszköz" méri a honlapok versenyképességét (CW-Index), amelynek használatával összehasonlítottam a magyar és a nemzetközi felsőoktatási intézmények honlapjait.

Kulcsszavak: weboldal, felsőoktatás, marketing, CW-Index, versenyképesség

Bevezetés

A Bolognai folyamatnak köszönhetően nem csak magyar, de nemzetközi térben is versenyhelyzet alakult ki a felsőoktatásban (Szaniszló 2010). A versenyképes honlap stratégiai kérdés, de mi alapján tudják eldönteni, hogy a weboldaluk valóban versenyképes-e?

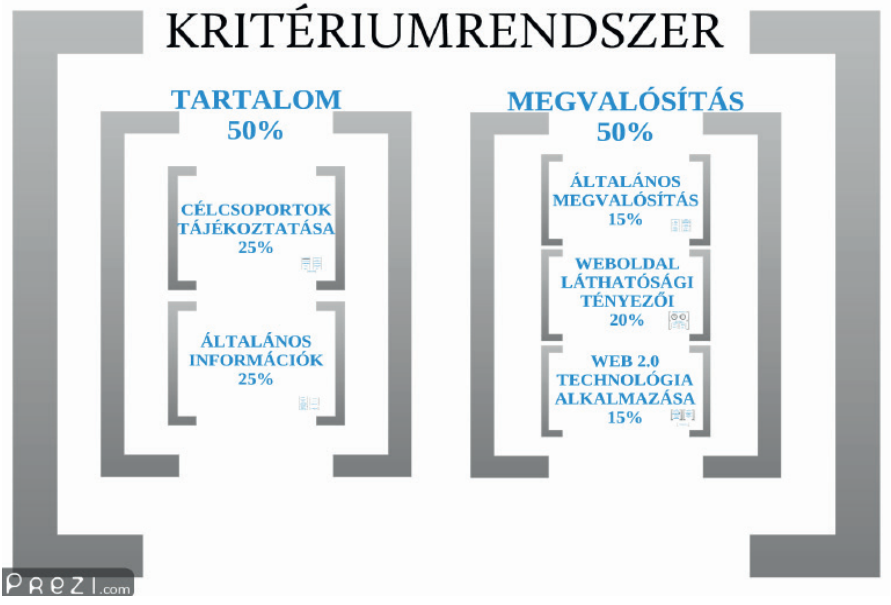
Kutatásom nem egy nézőpontból közelíti meg a problémát. A versenyképesség fogalmának figyelembe vételével több más tudományág módszereivel is kiegészítettem vizsgálataimat. A magyar felsőoktatási intézményi honlapok versenyképességének nemzetközi környezetben lefolytatott vizsgálatát több lépésben valósult meg (Losonczi 2012):

1. Versenyképesség tényezőinek meghatározása: releváns irodalom áttekintése, kritériumrendszer felállítása, versenyképességi index kidolgozása (Losonczi 2010).
2. Hazai és nemzetközi felsőoktatási intézmények kiválasztása.
3. Kritériumrendszer tesztelése, „finomítása".
4. Rendszer alkalmazása: a magyar felsőoktatási intézmények honlapjainak összehasonlítása a nemzetközi intézményekével.

Összesen 60 intézményi oldal került kiválasztásra a nemzetközileg elismert ARWU, QS World University Rankings, THE World University Rankings metszete alapján és a következő három referencia csoport került kialakításra (Losonczi 2010):

- nemzetközi,
- európai,
- magyarországi.

A weboldalak versenyképes összehasonlítása és kiértékelése az AHP strukturált döntéselméleti modell alapjaira épülő CW-Index kritériumrendszerrel (1. ábra) történt Losonczi 2012).



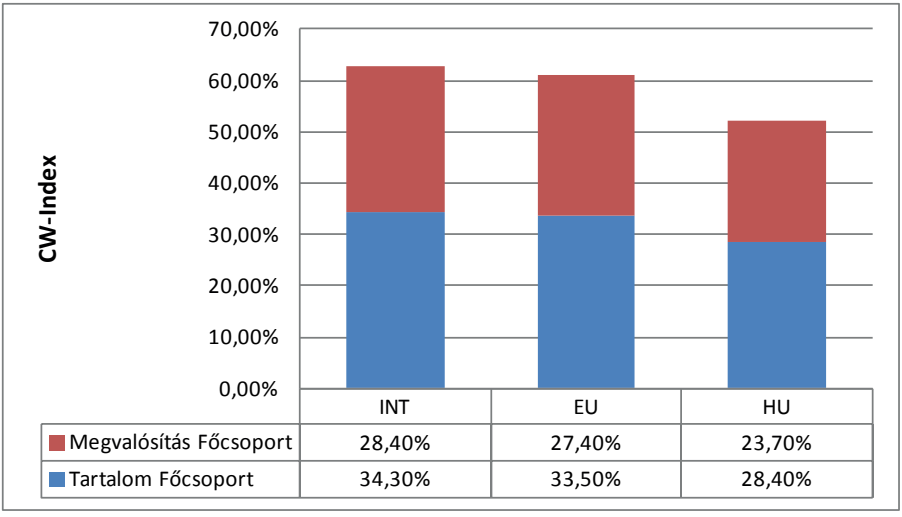
1. ábra: A kritériumrendszer főcsoportjait mutatja be
Forrás: saját szerkesztés

A tanulmány a vizsgálat eredményét mutatja be. A kutatással kapcsolatos további információk a www.CW-Index.com–on találhatók.

Magyar és nemzetközi honlapok értékelése

A honlapok elemzése 2012. május 28. és 2012. szeptember 1. közötti időszakban történt. Az elemzési adatok részben MS Excel táblázatban, illetve MySql adatbázisban találhatóak.

Minden vizsgált intézmény önálló weboldallal rendelkezett, kivéve a Helsinki Egyetemet, amely a város hivatalos weboldalával közös megjelenéssel rendelkezik. Az elemzés végeredményét az 2. ábra mutatja be.

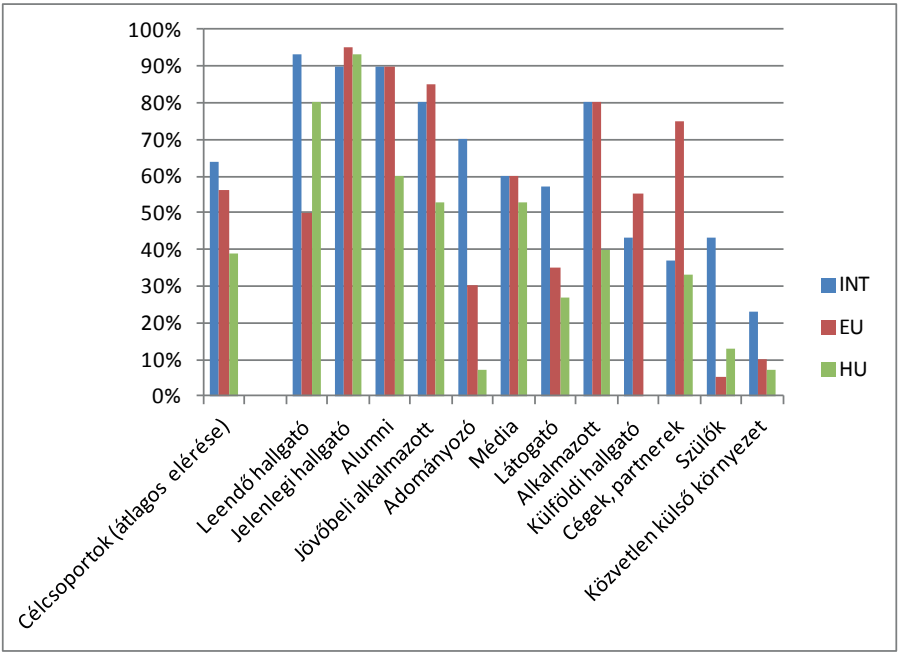


2. ábra A CW-Index és főcsoportok eredményei
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

Tartalom főcsoport részeredményei

A kritériumrendszerben 12 célcsoport került meghatározásra (3. ábra). A magyar célcsoport intézményei nem rendelkeznek külön menü linkkel a külföldi hallgatók számára, de 93%-uk rendelkezik idegen nyelvű weboldallal, amellyel jellemzően azt a célcsoportot célozzák meg. A látogató (Visitor) menü pont alatt a neves angolszász intézményeknél a turistáknak célzott információk és szolgáltatások (pl. idegenvezetés időpontjai) találhatóak, ez a célcsoport valamelyest eltér a kritériumrendszer által megfogalmazott látogató célcsoporttól. A 2008-as Bányai (2008) tanulmány megjegyezte, hogy a szülők célcsoportot a magyar intézmények elhanyagolják, a mostani elemzés is ezt támasztja alá. Ugyanez a helyzet az „*Adományozó*" célcsoport esetében is, pedig a jelenlegi magyar felsőoktatás helyzetében egyre nagyobb szereppel fog bírni.

Általánosságban elmondható, hogy a nemzetközi intézményekhez képest a magyar intézmények nem célozzák meg a célcsoportokat, egyes esetekben komoly lemaradás érzékelhető. A versenyképesség szempontjából ezek az intézmények nem csak tanulót, dolgozót, de anyagi támogatást is veszíthetnek a jövőben.



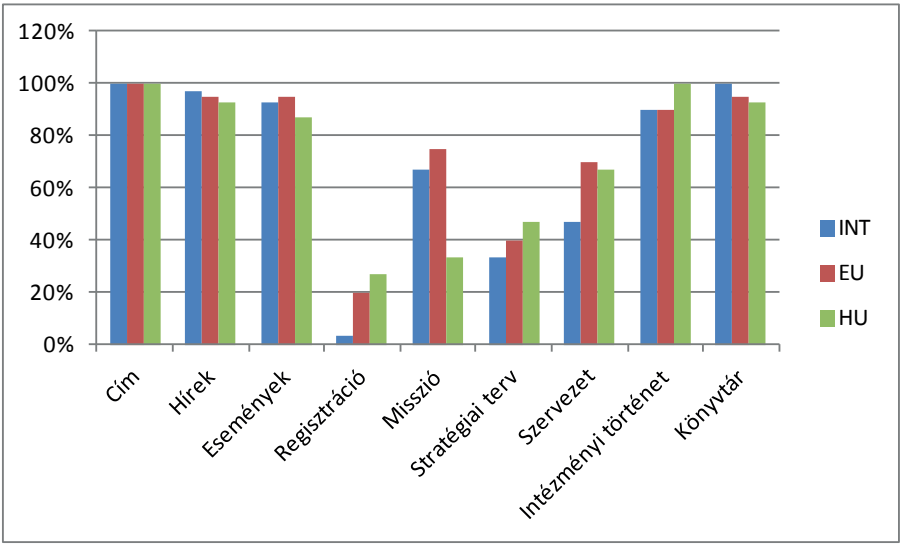
3. ábra: Tartalom főcsoport részeredményei
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

Az „*Általános Információk*” csoport (4. ábra) vizsgálja az intézményről kommunikált brandet, információkat. A brandet és az intézményi imázst meghatározza a weboldalon található logó használata, misszió deklarálása, a szervezet bemutatása és felépítése.

A magyar referencia csoport 33%-ának van misszió nyilatkozata a weboldalon, ezzel szemben az európai referencia csoport 75%-a és a nemzetközi 67%-a biztosítja ezt a stratégiai információt. Szembetűnő, hogy a magyar referencia csoport nagyobb aránnyal publikálja a stratégia tervét (47%), mint a másik két referencia csoport (EU: 40%, INT: 33%). Véleményem szerint ez azért különös, mert a stratégia terv része a misszió deklarálásának, de ezt külön oldalon nem kommunikálják az intézmények. Így „elvész” a nagyobb terjedelmű stratégiai tervben, amelyet kevesebben fognak elolvasni.

Minden oldal rendelkezik logóval. A szervezet bemutatását az intézmény történetével és szervezeti felépítésével lehet a legjobban ismertetni a célcsoportok számára. Az intézményi történetet („History”) bemutató oldalakat mindegyik referencia csoport magas arányban használja.

A szervezet bemutatását organogram formában vagy strukturált felsorolásban mutatják be. A magyar referencia csoport kissé lemarad (67%) az európaitól (70%). A nemzetközi referencia csoport 47%-a él ezzel a lehetőséggel.



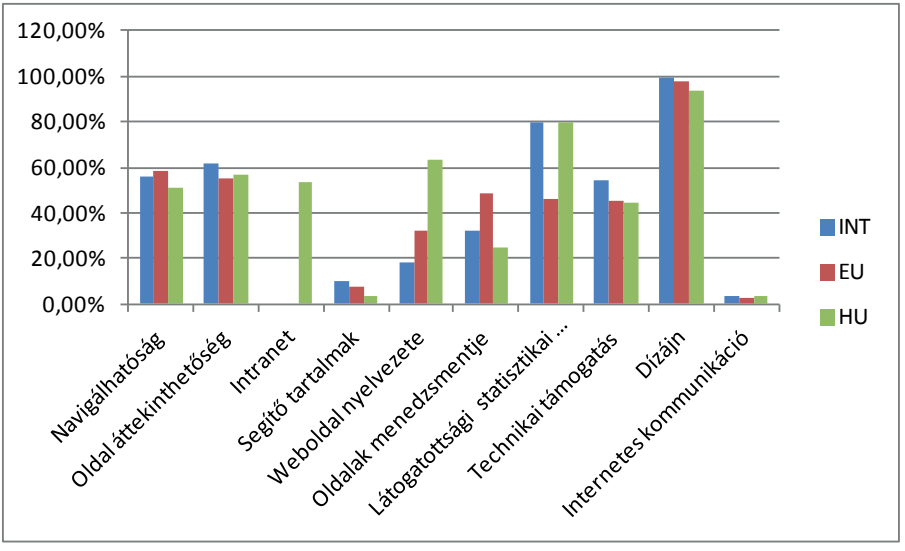
4. ábra: Általános Információ csoport eredményei
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

Az intézmények aktuális eseményeinek és híreinek „publikálása" esetében feltűnő volt, hogy a magyar referencia csoport jóval több hírt közölt a hír blokkban, több esetben szinte áttekinthetetlen volt, míg az esemény blokkban jóval kevesebb esemény volt „meghirdetve". A nemzetközi referencia csoport 60%-a a főoldalon nagy méretű képekkel (feliratozással) kombinálja a hír és az esemény fő információit, amelyek folyamatosan változnak. Ezt a megoldást a magyar referencia csoport 53%-ban használja ki.

Megvalósítás főcsoport részeredményei

Az amerikai és brit weboldalak nem rendelkeznek más nyelvű „tükör weboldalakkal", kivéve a Michigan Egyetemet, amely spanyol nyelven is szolgáltat információt. A célcsoportok elérésénél fontos, hogy milyen nyelven szükséges elérni őket, ezt jellemzően a hivatalos nemzeti nyelvvel teszik meg, bár a Közép-európai Egyetem weboldala az angol nyelvet használja és a magyar csak opcionálisan választható. Az összes vizsgált intézményi

weboldal rendelkezett angol nyelvű oldallal. A táblázatban a „*Weboldal nyelvezete*” alcsoport natív nyelv melletti további két nyelv használatát vizsgálta, a magyar referencia csoport többsége rendelkezik az angol mellett másik idegen nyelvű weboldallal is.



5. ábra: Általános Megvalósítás csoport részeredményei
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

A vizsgált oldalak jellemzően áttekinthetőek voltak (5. ábra). A „*Navigálhatóság*” alcsoport mindhárom csoportja közel azonos értéket ért el. Az oldalak hierarchikus linkstruktúrát használtak, elvétve használtak nem hierarchikus elemeket, mint pl. tag-eket vagy címkefelhőket. Feltehetően azért nem használják ezeket a technikai lehetőségeket, mert az oldalak főtartalma nem sűrűn változik, bár a keresésben javítaná a hatékonyságot. A kritériumrendszer a keresést az oldaltérkép, A-Z index és a belső kereső kritériumokkal elemezte. A magyar referencia csoport 51,1% hatékonysággal használta ki az említett kritériumokat, míg a nemzetközi 66,7%-kal és az európai 60,0%-kal alkalmazta azokat. A „*Segítő tartalmak*” alcsoport a GYIK és a Segítség oldalakra fókuszált, amely az információ keresésben segíti a célcsoportokat. Mind a három referencia csoport minimálisan használta, 10% a nemzetközi és 7,5% az európai érték, míg a magyar referencia csoport a 3,3%.

Az oldalak menedzsmentje alcsoportban a módosítási dátum, a létrehozó neve meghatározza az információnak a hitelességét. Ennek ellenére mindhárom referencia csoportban alacsony a használati aránya, főleg a magyar

tartalmak esetében. A „*404 – Az oldal nem található*” egyedi intézményi megjelenése az imázs erősítése mellett a továbblépési lehetőségeket is segíti a navigáció terén, használata fontos. A magyar referencia csoport 40%-a élt ezzel a lehetőséggel, amely jóval alacsonyabb az európai 85% értékhez képest, de még a nemzetközi 67%-tól is igencsak eltér.

A Google Analytics látogatottsági statisztikai szolgáltatást mind a nemzetközi, mind a magyar intézmények magas arányban alkalmazták.

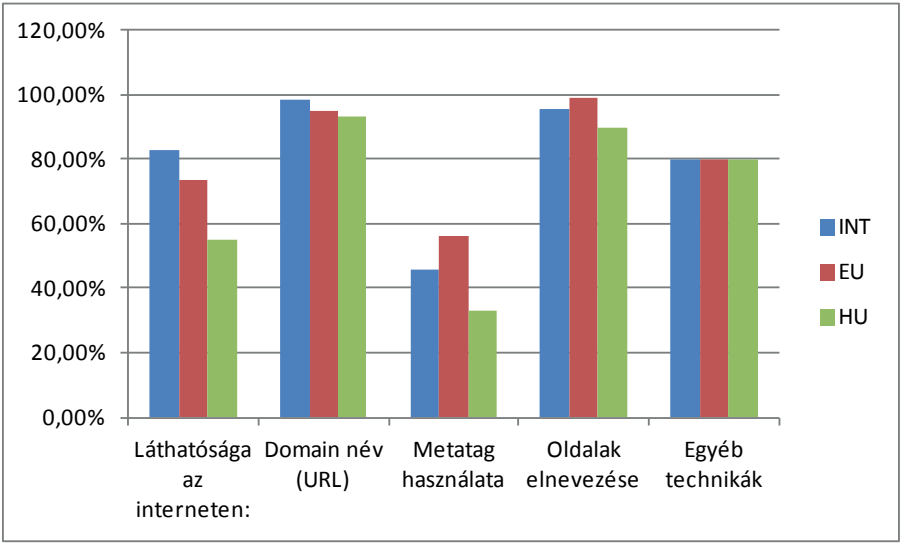
A „*Technikai támogatás*” alcsoport az intézményi honlapok mobil eszközökre való optimalizálását és a hátrányos helyzetűek számára biztosított technikai támogatást vizsgálta. Több angolszász weboldalon az angol feliratú menü link az „accessibility” több esetben nem a weboldal akadálymentesítésére (web accessibility) adott segítséget, hanem a Campuson lévő akadálymentesítést vagy ezzel kapcsolatos szolgáltatást ismertették. A valódi weboldal akadálymentesítés esetén vagy a kontraszton, vagy a betűméreten lehetett változtatni, de megtalálható volt a hangos felolvasás. A magyar referencia csoport 40%-a használ valamilyen megoldást, feltehetően azért, mert az esélyegyenlőségi törvény megteremtette az akadálymentesítés jogi hátterét. Az európai és a nemzetközi csoportok ennél jóval alacsonyabb használati értékkel bírnak. A „*Technikai támogatás*” alcsoport másik fontos kritériuma a mobil eszközökre optimalizált weboldal léte, mivel a mobil internetezés egyre fontosabb szerepet kap az információáramlásban. A magyar referencia csoportban egy intézménynek sem volt mobilra optimalizált weboldala, az európai referencia csoport 25%-ának és a nemzetközi csoport 53,3%-ának viszont volt.

Az „*Intranet*” alcsoport a főoldalon található Intranetes belépési pontokat elemezte, mint például tanulmányi rendszerek vagy oktatást segítő rendszerek. A magyar referencia csoport 53,3% rendelkezik mindkét kritériummal. Meglepő, hogy a nemzetközi oldalakon nem találtam az említett két oktatást segítő rendszert, azonban webmail rendszert már igen.

A „*Dízájn*” alcsoport a logóra és a favicon ikon megjelenésre fókuszált. Mindhárom csoport jóval 90% feletti értéket ért el. Minden weboldalnak volt logója a főoldalon az eltérés a megjelenésben vagy az elhelyezkedésben volt. A szakirodalom (Leiszter 2011) szerint a „megszokott” helye a bal felső sarokban van, de ettől eltérő elhelyezés is megfigyelhető, amely „felrúgja” a web tervezési normákat.

Weboldal láthatósága

A „*Láthatósága az interneten*” alcsoport két külső értékrendszerre támaszkodik. A Google PageRank esetében nincs nagy különbség a referencia csoportok között (INT: 8,23 / EU: 8,25 / 7,26), de a Webometrics helyezéseiben már igen: INT: 86; EU: 153; HU: 15554.

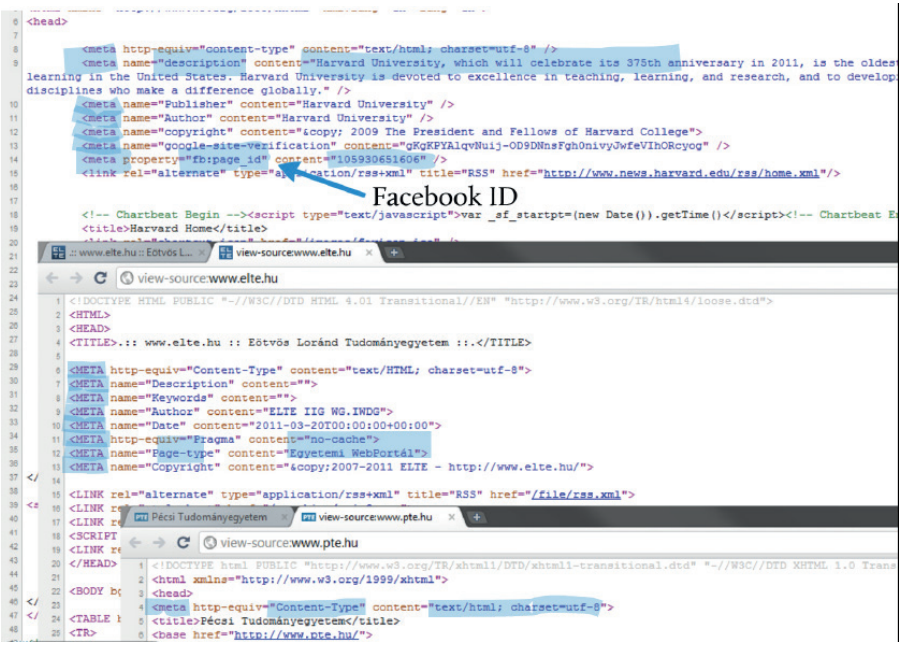


6. ábra: Weboldal láthatósága csoport részeredményei
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

„*SEO eszközök, technikák alkalmazása*” alcsoport egyik kritériumcsoportja a domain nevek rövidségét és könnyű megjegyezhetőségét vizsgálta (6. ábra). A legtöbb domain név rövid, a nemzetközi referencia csoport átlagos karakter hossza 5,43, az európai 5,3 és a magyar 6,8. A domain elnevezések felépítésük alapján öt csoportba sorolhatók. A nemzetközi referencia csoportban a mozaikszó elnevezés mellett az egyetemi név használata is dominál, erősítve az intézményi brandet.

„*SEO eszközök, technikák alkalmazása*” alcsoportjának az „*Oldalak elnevezése*” kritérium a weboldalak elnevezését (fejléc – title) vizsgálja. A három referencia csoport magas arányban alkalmazza, amely az internetes keresők számára plusz információ nyújt az indexelésnél. Az indexelésnél a „*Metatag használata*” kritériumcsoport több Google által is javasolt metatag használatát elemzi. A metatag a programozói forráskódba építhető plusz információ, amely befolyásolja az indexelést az internetes keresők esetében. Jól látható, hogy az

európai referencia csoport jobban kihasználja, mint a nemzetközi. A magyar csoport tagjai kevésbé alkalmazzák a metatag-eket, amely a Google PageRank-ben mért „lemaradást” is indokolhatja. Egyes esetekben ugyanazt a metatag-et többször is alkalmazzák a főoldalon, amely több programozási változtatásra vagy rossz technikai rendszerre utalhat (7. ábra).

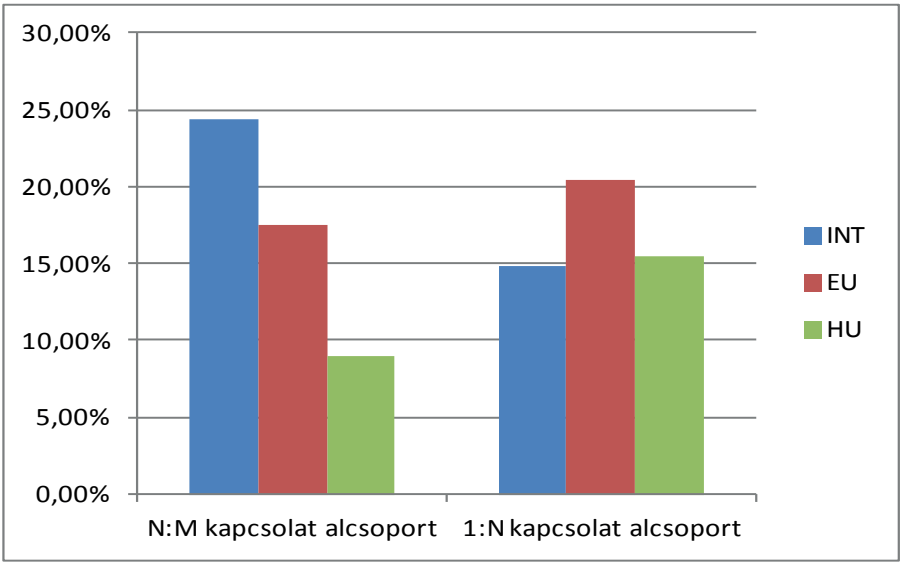


7. ábra: Metatag-ek a weboldal forráskódjában
Forrás: A www.harvard.edu, a www.pte.hu és a www.elte.hu alapján saját szerkesztés

Web 2.0 technológia alkalmazása

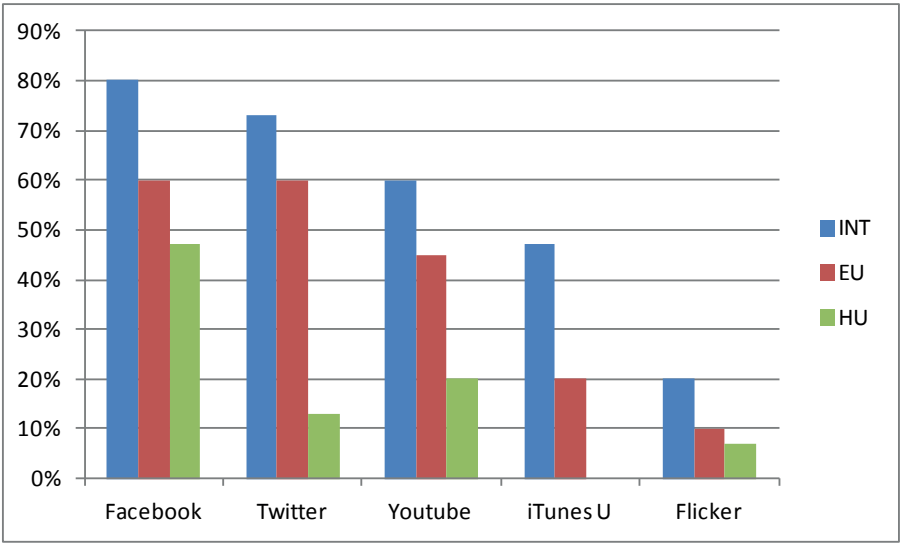
A „*Web 2.0 technológia*” csoport két alcsoportot foglal magában (8. ábra). Az „*N:M kapcsolat*” a Social Media által nyújtott lehetőségeinek alkalmazását vizsgálja a felsőoktatási intézmények weboldalain. Az „*1:N kapcsolat*” az egyirányú kommunikációt biztosító lehetőségek alkalmazásával foglalkozik.

Az „*1:N kapcsolat*” az RSS kommunikációs technikára fókuszál. Ezen a téren nincs jelentős különbség.



8. ábra: WEB 2.0 technológia csoport részeredményei
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

A magyar referencia csoport jelentősen lemarad az „*N:M kapcsolat*” terén, kiemelendő a Twitter és a Youtube alacsony alkalmazása. (9. ábra). Az iTunes U az Apple cég ingyenes szolgáltatása felsőoktatási intézmények számára. A nemzetközi referencia csoportnak közel a fele él ezzel a lehetőséggel, míg az európai csoportban 20%. A magyar referencia csoportból senki se használja ezt a szolgáltatást, amely növelhetné az intézmény imázsát és ismertségét a nemzetközi közegben.



9. ábra:Social Media típusok előfordulásai
Forrás: saját adatok alapján saját szerkesztés

Összefoglalás

A felsőoktatási intézmények között a verseny kiéleződött, számukra a versenyképes honlap stratégiai kérdés.

A magyar referencia csoport versenyképessége a *„Tartalom”* főcsoportban az általános megvalósításnál megfelelő, de a misszió deklarálásában jelentős lemaradás mérhető. A célcsoportok megszólításában szinte minden esetben jóval a nemzetközi átlag alatt van, különösképpen a szülők és adományozók terén.

A magyar referencia csoport gyengébb versenyképessége a *„Megvalósítás”* főcsoportban is kimutatható. Az *„Általános megvalósítás”* esetében a nemzetközi átlaggal közel megegyező eredményt kaptam, de a *„Weboldal láthatósága”* és *„Web 2.0 technológia”* csoportok jóval az átlag alatt teljesítettek. Az első esetben a Webometrics rangsoron való rossz helyezések okolhatók, illetve a programkódban használandó metatag-ek rossz alkalmazására vezethető vissza. A másik csoportban a Social Media minimális alkalmazása teszi „hátrányossá” a nemzetközi viszonylatban.

Kiemelendő két fontos kritérium hiánya: a mobil eszközökre optimalizált weboldalak és az iTunes U szolgáltatás alkalmazásának kihasználatlansága.

Összességében megállapítható, hogy a magyar felsőoktatási intézmények honlapjai több területen lépéshátrányban vannak a nemzetközi intézmények honlapjaival szemben.

Hivatkozások

Bányai, E. 2008 *The Online Marketing of Hungarian Business Schools*. (Online). http://www.gti.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/LetolthetoPublikaciok/BanyaiE/Edit_Banyai_nonprofitmarketing.pdf (letöltve: 2010.május 13.)

Leiszter, A. 2011. *Webergonómia – Jakob Nielsen nyomán*. Budapest: Typotex.

Losonczi, Gy. 2012. Competitive Website Evaluation in Higher Education. In: Szerk.: Dr. Michelberger P. *Proceedings of FIKUSZ 2012*. Budapest: Óbudai Egyetem

Losonczi, Gy. 2010. A versenyképes honlap kritériumrendszere. In: Szerk.: Dr. Kuráth G. és Pálfi M. *III. Felsőoktatási Marketing Konferencia – Konferencia CD*. Pécs: Pécsi Tudomány Egyetem.

Szaniszló, G. 2010. *Versenyfutás a hallgatókért: magyar felsőoktatás 2009*. (Online). http://www.polgariszemle.hu/app/interface.php?view=v_article&ID=342 (letöltve: 2011. május 11.)

Rövidítésjegyzék

CW-Index	Competitive Website Index
EU	Európai Referencia Csoport
HU	Magyar Referencia Csoport
INT	Nemzetközi Referencia Csoport

Van új a nap alatt, avagy XXI. századi magyar találmányok és a hazai szabadalmi aktivitás értékelése[69]

Molnár László
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Marketing Intézet, Miskolc, Magyarország

Absztrakt

Úgy tartják, hogy a magyar szürkeállomány világszintű. Az elmúlt évszázad eredményei ezt az állítást alátámasztották, de mi a helyzet a XXI. században? Léteznek-e kortárs feltalálók, és ha igen, kik ők? Milyen új termékeket, innovációkat tudunk felmutatni az elmúlt évekből? Jelen tanulmányban ezeket a kérdéseket és a hazai szabadalmi aktivitást vizsgálom. Az elvégzett elemzések alapján megállapítható, hogy igenis van új a nap alatt, vagyis léteznek az egész világot meghódító XXI. századi magyar feltalálók és találmányok. Ami pedig a szabadalmakat illeti, az utóbbi években drasztikus csökkenés ment végbe, amely elsősorban a nemzeti úton tett külföldi bejelentések alacsony száma miatt következett be.

Kulcsszavak: Kutatás-fejlesztés, innováció, szabadalom, feltalálók, találmányok

69 A kutatás a TÁMOP-4.2.4.A/2-11/1-2012-0001 azonosító számú Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Bevezetés

Gábor Dénes, Jedlik Ányos, Rubik Ernő, Szentgyörgyi Albert, Puskás Tivadar, Irinyi János, Neumann János. Ki ne halott volna a XX. század legjelentősebb magyar feltalálójáról? Hologram, dinamó, Rubik-kocka, C-vitamin, telefonközpont, biztonsági gyufa: csak néhány azok közül a nagyszerű találmányok közül, amelyeket az előbbi feltalálók jegyeznek, és amelyek megváltoztatták a világ történelmét. Úgy tartják, hogy a magyar szürkeállomány világszintű. Az elmúlt évszázad eredményei ezt az állítást alá is támasztották, de mi a helyzet a XXI. században? Léteznek-e kortárs feltalálók, és ha igen, kik ők? Milyen új termékeket, innovációkat tudunk felmutatni az elmúlt közel másfél évtizedből? Hol helyezkedünk el egy képzeletbeli rangsorban az országok közötti versenyben?

A kutatás célja

Jelen tanulmányban a XXI. századi magyar feltalálókat és találmányokat elemzem, kiegészítve a hazai szabadalmi aktivitás vizsgálatával. Ez utóbbi azért tartom szükségesnek, mert annak ellenére, hogy a szabadalmak száma önmagában nehezen értelmezhető és csak más indikátorokkal együtt lehet használni, mégis az innováció legjobb közelítő mutatójának tekinthető és egyelőre nem ismert jobb megoldás erre a feladatra.

A kutatás módszere

A kutatás során egyrészt a szakirodalom feldolgozására került sor: a témával kapcsolatos nemzetközi és magyar források feltérképezése, összegyűjtése, elemzése és értékelése: szakkönyvek, folyóiratokban megjelent szakcikkek és egyéb tudományos művek (tanulmánykötetek, doktori értekezések). Másrészt pedig statisztikai adatokat elemeztem, amelyek elsősorban a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) adatbázisaiból származtak.

A kutatás elméleti megalapozása

A következő részben a tudományos munkám szempontjából kulcsfontosságú, egymással szorosan összefüggő fogalmakat tisztázom, úgymint szabadalom,

véd-jegy(oltalom), használati minta(oltalom), formatervezési/ipari minta(oltalom), valamint bemutatom a szabadalmi mutató legfontosabb előnyeit és hátrányait.

A *szabadalom* a találmányok jogi oltalmát biztosítja azáltal, hogy a szabadalom tulajdonosa számára a versenytársakhoz képest előnyösebb pozíciót teremt a termékek és technológiák piacán. Jogi védelem alá vont minden új, feltalálói tevékenységen alapuló, iparilag alkalmazható találmány. A szabadalom tehát valamely műszaki találmányra vonatkozó tulajdonjog, amelyet egy ország szabadalmi hivatala adhat ki egyéneknek vagy szervezeteknek. A találmánynak újszerűnek kell lennie, nem nyilvánvaló ötletből fakadó technikai lépést kell tartalmaznia és iparilag alkalmazhatónak kell lennie (OECD, 2009). A gyakorlatban a szabadalmak országonkénti számát használják általában egyetlen szabadalmi mutatóként. A szabadalmi mutató előnyei, hogy a kutatás-fejlesztési vagy innovációs teljesítmény mérésére általánosan elterjedt, kevesen vitatják a szakirodalomban, az innováció legjobb közelítő mutatójának tekinthető és egyelőre nem ismert jobb megoldás erre a feladatra (Török, 2006). További előnye, hogy a technológiai függőség, a behatolás és a technológiaterjedés változásainak azonosítására is felhasználják, amelyek az országok, az iparágak, a vállalatok és a technológiák terén a feltalálói tevékenység struktúrájában és fejlődésében bekövetkeztek (OECD, 2002). A szabadalmak országonkénti számának hátránya, hogy nem lehet sem tisztán kutatás-fejlesztési, sem tisztán innovációs mutatónak tekinteni, inkább a találmányokat, mint az innovációkat tükrözi, önmagában nem mond semmit a mögötte álló találmányok vagy innovációk értékéről és sok jogtulajdonos eleve el is tekint a szabadalmi bejegyzéstől (Török, 2006). További hátránya, hogy a bejelentett vagy megadott szabadalmak száma önmagában nehezen értelmezhető, ezért a szabadalmak számát csak más indikátorokkal együtt lehet használni (OECD, 2002).

A védjegy iparjogvédelmi fogalom. Áruk vagy szolgáltatások megkülönböztetésére alkalmas, grafikailag ábrázolható megjelölés. A védjegyoltalom a védjegyek jogi oltalmát biztosító oltalmi forma. A használati minta a találmányok egyik iparjogvédelmi oltalmi formája a szabadalmi oltalom mellett. Tárgyak kialakítására, szerkezetére vagy részeinek elrendezésére vonatkozó megoldás. A használati mintaoltalom a szabadalmazható találmány színvonalát el nem érő új szerkezeti kialakítások védelmére szolgáló oltalmi forma. A formatervezési/ipari minta bármely iparilag előállítható termék formai kialakítása, a termék egészének vagy részének megjelenése, amelyet magának a terméknek vagy a díszítésének külső jellegzetességei eredményeznek. A formatervezési/ipari mintaoltalom az ipari termékek külső formájának jogi oltalmát biztosító oltalmi forma (KSH, 2013).

XXI. századi magyar feltalálók és találmányok

A bevezetésben azt a kérdést fogalmaztam meg, hogy léteznek-e az egész világot meghódító XXI. századi magyar feltalálók és találmányok? Ha igen, kik ők és milyen szabadalmakat jegyeznek? Az interneten böngészve 159000 találatot kapunk arra a kifejezésre, hogy „magyar találmány". Áttanulmányozva az első néhány száz találatot, azonban kirajzolódik a legjelentősebb XXI. századi magyar feltalálók és találmányok köre. Nézzünk meg néhány példát ezek közül.

- *Lindmayer István (tű nélküli oltókészülék):* A magyar származású kanadai Lindmayer István könnyen kezelhető tű nélküli injekciós adagolót fejlesztett ki. A tű nélküli injekciós tűvel a gyógyszer nagy hatásfokkal, fájdalommentesen adható be a betegnek. Az oltóanyagot egy előre megtöltött, a készülékben elhelyezett kapszulából lehet bejuttatni a szervezetbe. A készülék az összetett rugórendszer segítségével, egy olyan fúvókán át, amelynek átmérője a legkisebb injekciós tű átmérőjének egyötöde, 400 km/h sebességgel lövi be a hatóanyagot a bőr alá, ahol az nagy felületen szétterjedve, rendkívül gyorsan fel tud szívódni a hajszálerekben (National Geographic, 2004)
- *Losonczi Áron (Litracon):* A fényáteresztő beton márkaneve a „light transmitting concrete" angol kifejezés rövidítése. A gyártó weboldalán található műszaki adatlap szerint az építési anyag 96 százaléka beton, 4 százaléka pedig optikai szál. A terméket Losonczi áron fejlesztette ki 2001-ben a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen. A terméket előállító vállalatot 2004 tavaszán alapította a feltaláló. Annak ellenére, hogy ez az építési anyag nagyon drága, mégis kedvelt az építészek körében, mert sokkal erősebb, mint az üveg és ráadásul áttetsző, ellentétben a betonnal (litracon.hu).
- *Rátai Dániel (Leona3Do):* A Leonar3Do egy integrált szoftver és hardver platform, amely virtuális valóság (virtual reality, VR) környezetet képes teremteni. Segítségével a térben lehet objektumokat alkotni, tetszőlegesen változtatni és elemezni. A Leonar3Do a forgalomban levő személyi számítógépek konfigurációit komplett interaktív 3D munkakörnyezetté egészíti ki. A Leonar3Do platform termékeit és megoldásait, a Rátai Dániel feltaláló által alapított vállalat fejleszti és forgalmazza (leoanr3do.com).
- *Domokos Gábor és Várkonyi Péter (Gömböc):* A Gömböc az első ismert homogén test, melynek egy stabil és egy instabil, azaz összesen két egyensúlyi pontja van. Bizonyítható, hogy ennél kevesebb egyen-

súlyi helyzettel rendelkező test nem létezhet. A Gömböcöt bárhogy tesszük le, mindig a stabil egyensúlyi pontjába tér vissza. Így viselkedik a keljfeljancsi is. Míg a keljfeljancsi visszaállása egy nehezéknek köszönhető, a Gömböc csupán egyetlen, homogén anyagból készült, ezért maga a forma biztosítja talpra állását. A Gömböc gerincének tetején található az egyetlen instabil egyensúlyi pontja. Ebben a helyzetben elvileg képes lenne megállni, de a legkisebb zavarás hatására elbillen onnan, hasonlóan egy hegyére állított ceruzához (gomboc.eu).

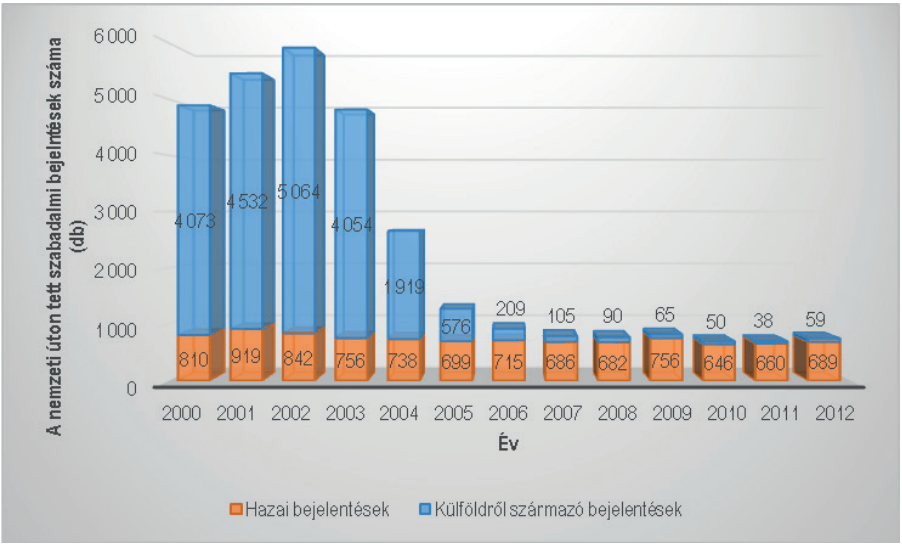
- *Kohlheb Róbert (Stringbike):* Lényege, hogy a bicikli hajtott kerekét két bovden mozgatja (a string angolul zsinórt jelent, innen a név), amelyeket két kis kábeldobra csavarnak fel. A pedálok egy fél kör alatt feltekerik majd kihúzzák a madzagokat, és mivel ez a mozgás a jobb és a bal oldalon egymást váltja, folyamatosan tudunk előre haladni. Ehhez persze a pedálok és a madzagok összekötését egy ellipszis alakú lengőkarral oldják meg, amelynek a formája meghatározza a bicikli karakterisztikáját - ez tulajdonképpen a stringdrive lelke (stringbike.com).
- *Kissároslaki István (Kenguru miniautó):* A Kenguru névre keresztelt elektromos mini autót a hazai Rehab Zrt. fejlesztette ki már több mint egy évtizede. Az autó itthoni ára 3 millió forint lett volna 10 évvel ezelőtt, és az eredeti terv az volt, hogy az OEP támogatja az autót, de az állammal végül nem tudtak megegyezni a finanszírozásról. Végül egy izombetegség miatt lebénult amerikai ügyvéd, aki a neten talált rá a magyar feltalálóra, 2010-ben meggyőzte Kissároslaki Istvánt, hogy menjen ki hozzá Austinba. Az autó gyártása jövőre indul az USA-ban (HVG, 2014).
- *Zagyvai András (Smartegg):* Ez egy logikai játék, amelyben egy fapálcát kell egy labirintuson átvezetni. A fából készült tojásforma egy több-rétegű, háromdimenziós labirintus rendszer. A rétegek axiális és radiális irányban is mozoghatnak. A pálca a rétegekbe vágott járatokban tud mozogni, a két végén lévő dudorok azonban csak néhány helyen férnek át a rétegeken. A bonyolultabb változatokban több egymásba ágyazott héjszerkezet is van, vagy a réteg egy része elforgatható. A játékot Zagyvai András építész találta fel 2007-ben (smartegg.eu).

A sort – természetesen – még hosszasan lehetne folytatni, azonban a tanulmányra vonatkozó terjedelmi korlátok miatt kénytelen voltam kiemelni néhány példát a sok-sok XXI. századi magyar feltaláló és találmány közül.

Annak érdekében, hogy az invenciók piaci sikere ne másokat gazdagítson, rendkívül fontos a szabadalmi védettség megszerzése. A következő részben ezt a kérdéskört vizsgálom meg egy kicsit közelebbről.

A hazai szabadalmi aktivitás vizsgálata

A következő részben a hazai szabadalmi aktivitás legfontosabb statisztikáit mutatom be. Az 1. ábra a nemzeti úton tett szabadalmi bejelentések számának alakulását tartalmazza 2000 és 2012 közötti időintervallumban. Narancssárga színnel jelöltem hazai bejelentéseket és kék színnel a külföldről származó bejelentéseket.

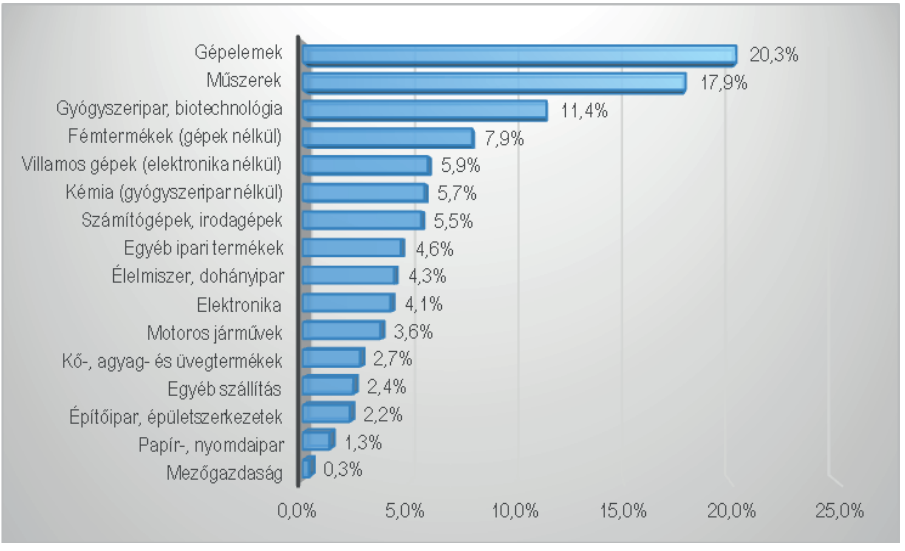


1. ábra: A szabadalmi tevékenység (2000-2012)
Forrás: KSH, 2013

A szabadalmak esetében az utóbbi években drasztikus csökkenés ment végbe a nemzeti úton tett bejelentések számát illetően. Míg 2000 és 2003 közötti időszakban évente átlagosan 5-6000 darab szabadalmi bejelentést regisztrált a Magyar Szabadalmi Hivatal (MSZH), addig 2004-ben mintegy 2700, 2007 és 2012 között pedig mintegy 7-900 darab bejelentés érkezett (KSH, 2013) A csökkenés elsősorban a nemzetközi (patent cooperation treaty, PCT) bejelentésekből a nemzeti szakaszba lépő szabadalmi bejelentések visszaesése, valamint a nemzeti úton tett külföldi bejelentések alacsony száma

miatt következett be. A külföldi bejelentések átrendeződtek a központilag intézett európai, illetve közösségi útra, de érvényes jogként érintik hazánkat. A belföldi bejelentések száma az elmúlt években nagyságrendileg nem változott, kétharmadát egyéni, egyharmadát pedig intézményi bejelentések teszik ki.

A 2. ábra a szabadalmi bejelentések szakterületek szerinti megoszlását tartalmazza. Az adatok a 2012-ben tett bejelentésekre vonatkoznak.



2. ábra: A szabadalmi bejelentések megoszlása szakterületek szerint (2012)
Forrás: KSH, 2013

A szabadalmak közel fele (49,6 százalék) három szakterületről származott 2012-ben. Ezek nem másak, mint a gépelemek (20,3 százalék), a műszerek (17,9 százalék) és a gyógyszeripar, biotechnológia (11,4 százalék). Ez utóbbi szakterület mindig is kiemelkedően fontos szerepet töltött be a hazai kutatás-fejlesztés és innováció világában. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint hogy egy új gyógyszer kifejlesztésének összköltsége nagyságrendileg megegyezik a teljes magyar kutatás-fejlesztési ráfordítások (gross domestic expenditure on research and development, GERD) egy évi összegével.

Következtetések

Jelen tanulmányban a XXI. századi magyar feltalálókat és találmányokat, valamint a hazai szabadalmi aktivitás vizsgálatát vettem górcső alá. Ez utób-

bi szakterület vizsgálatát azért tartottam szükségesnek, mert annak ellenére, hogy a szabadalmak száma önmagában nehezen értelmezhető és csak más indikátorokkal együtt lehet használni, mégis az innováció legjobb közelítő mutatójának tekinthető és egyelőre nem ismert jobb megoldás erre a feladatra. Az elvégzett elemzések alapján megállapítható, hogy igenis van új a nap alatt, vagyis léteznek az egész világot meghódító XXI. századi magyar feltalálók és találmányok: Lindmayer István (tű nélküli oltókészülék), Losonczi Áron (Litracon), Rátai Dániel (Leona3Do) vagy Domokos Gábor és Várkonyi Péter (Gömböc), hogy csak néhányat említsünk. Ami pedig a szabadalmakat illeti, az utóbbi években drasztikus csökkenés ment végbe a számukat illetően. A csökkenés elsősorban a nemzetközi bejelentésekből a nemzeti szakaszba lépő szabadalmi bejelentések visszaesése, valamint a nemzeti úton tett külföldi bejelentések alacsony száma miatt következett be.

Referenciák

Gömböc weboldala (www.gomboc.eu)

Heti Világgazdaság. 2014. *Magyar találmányért rajong Amerika.* (www.hvg.hu)

Központi Statisztikai Hivatal. 2013. *Kutatás-fejlesztés, 2012. Budapest: KSH*

Leonar3Do weboldala (www.leonar3do.com)

Litracon weboldala (www.litracon.hu)

National Geographic. 2004. *Egy magyar találmány: a fájdalommentes injekció.* (www.ng.hu)

OECD. 2002. *Frascati Manual – Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Párizs: OECD*

OECD. 2009. OECD Patent Statistics Manual. Párizs: OECD

Smartegg weboldala (www.smartegg.eu)

Stringbike weboldala (www.stringbike.com)

Török Ádám. 2006. *Stratégiai ágazat stratégia nélkül? Szombathely: Savaria University Press*

BERENDEZÉSEK KARBANTARTÁSÁNAK PROJEKTTERVEZÉSE

Németh Anikó
Pannon Egyetem, Veszprém

Kivonat

A vállalatok ma már a karbantartási feladataik nagy részét projektek keretében realizálják. A műszaki, technikai paraméterek mellett azon menedzsment módszerek és technikák kerülnek a középpontba, melyek támogatják a feladatok hatékony és eredményes végrehajtását. A projektszemléletű karbantartás során olyan területekre helyeződik a hangsúly, mind a projekt kialakítása, a projekt résztvevők kiválasztása, irányítása és motiválása; a projekt részletes tervezése és nyomon követése stb.
A betervezett karbantartási tevékenységek sorozatát tekinthetjük speciális karbantartási projektnek. Azonban mely tevékenysége(ke)t végezzük el elsőként? Hogyan folytassuk tovább? A karbantartás technológiai folyamata kötött, akkor mely végénél is kezdjük el enni az elefántot? Elegendő részünkre, ha csak egy-egy berendezésegységre összpontosítunk? A kiválasztott berendezésegység vagy berendezés nincs összefüggésben a vállalatnál használt többi berendezéssel? A karbantartási tervet hogyan állítsuk össze, ha szűkös erőforrásokkal rendelkezünk?

Kulcsszavak: karbantartás, projektmenedzsment, karbantartástervezés, kockázat

Bevezető

Minden munkát végző ember tevékenységei során eszközt vagy eszközöket használ, amelyek elromolhatnak, tönkremehetnek, így megállapítható, hogy a karbantartás problematikája már azóta jelen van életünkben, mióta eszközöket használunk. Ezen munkavégzési eszközök javításáról gondoskodni kell, hogy a további értékteremtés céljait ki tudják szolgálni. Így következtethetünk arra, hogy a karbantartás azoknak a tevékenységeknek az összessége, amelyeket el kell végezni az állóeszközök üzemképessége és rendeltetésszerű használata érdekében. (Garbatov, Y. és Guedes Soare, C. 2001) (Selvik, J.T. és Aven, T. 2011) (Garbatov, Y. és Guedes Soare, C. 2009)

A nagyvállalatok karbantartás tervezői által sok munkával eltöltött hét, esetleg hónap alatt összeállított terveik foglalják össze a karbantartási részleg feladatait. Ezek azonban gyakran betarthatatlannak bizonyulnak és már műhely szintjére elérve többnyire elhalnak.

Gyakori probléma, hogy a tervek megírói még csak meg sem érintették soha a berendezéseket, amelyekről véleményt alkottak, nem ismert a berendezések funkcióit, hibáit, azok hatásai és következményeit. Nem ritka, hogy olyan, egyébként kiemelkedő tudással rendelkező szakemberek állítják össze a karbantartási terveket, akik azzal sincsenek tisztában, hogy egyáltalán milyen körülmények között üzemel az adott berendezés. (Moubray 2001)

A sikeres és hosszantartó karbantartási program kidolgozásában a felhasználók és a karbantartók közösen vesznek részt. A karbantartás biztosítja a felhasználó számára az eszközzel szembeni teljesítményelvárások beteljesülését. Mind a felhasználónak, mind pedig a karbantartónak ügyelnie kell, hogy az eszköz képes-e az elvárt teljesítményt biztosítani. A hibamód-elemzés és a hibakövetkezmények értékelése (a hiba jelei, a kockázat elfogadható szintje, a terméket és minőségét befolyásoló hatások) kulcsszerepet játszik a megfelelő karbantartási program kialakításában. (Garbatov, Y. és Guedes Soare, C. 2001) (Garbatov, Y. és Guedes Soare, C. 2009) (Selvik, J.T. és Aven, T. 2011) (Eisinger, S. és Rakowsky, U.K. 2001)

Egy jó elemzés, és ez alapján történő karbantartás megvalósítása közvetlenül nem a karbantartási költséghatékonyságot, hanem a cég egészének működését javítja. Fel kell ismerni, hogy a jól működő karbantartás nem egyenértékű az olcsó karbantartással. Ugyanis a fenntartási feladatokra helyesen elköltött minden forint a termelés oldalán magasabb rendelkezésre állásban, megbízhatóbb folyamatokban kamatozik. A berendezések megfelelő beállításával és működtetésével, azok hosszabb életűvé válhatnak, mint korábban. (SAEJA1011-2009 2009) (SAEJA1012-2002 2011) (Moubray 2001)

Egy sikeres elemzést követően még mindig problémával állunk szemben, hiszen meg kell oldanunk azt a feladatot is, hogy elemzési eredményeket felhasználva tervezzük meg berendezéseink karbantartását.

Karbantartási terv és karbantartási projektek összeállítása

Nagyvállalatoknál jellemző, hogy a karbantartási feladatok nagy részét ma már projektek keretében realizálják, ahol a műszaki, technikai paraméterek mellett azon menedzsment módszerek és technikák kerülnek a középpontba, melyek támogatják a feladatok hatékony és eredményes végrehajtását. A projektszemléletű karbantartási tevékenység során olyan területekre helyeződik a hangsúly, mind a projekt kialakítása, a projekt résztvevők kiválasztása, irányítása és motiválása; a projekt részletes tervezése és nyomon követése stb. A betervezett karbantartási tevékenységek sorozatát tekinthetjük speciális projektnek.
A karbantartási terv összeállításánál felmerülhet, hogy mely berendezés karbantartását milyen sorrendben hajtsuk végre. Erre a determinisztikus logikai tervezési technikák nem adnak megfelelő választ, hiszen egy berendezés javításának technológiai folyamata kötött. Itt az egyes lépéseket nem lehet felcserélni, de azt hogy mely berendezéseket javítsuk, az már lehet egy prioritási sorrend. (Eisinger, S. és Rakowsky, U.K. 2001) (Garbatov, Y. és Guedes Soare, C. 2009)
Az évről évre szűkülő erőforrások, amelyek a karbantartásra szánnak a vállalatok szűkül. A felsővezetőség évről évre, időszakról időszakra meghatározzák, hogy mely terület mennyi idővel, költséggel és erőforrással gazdálkodhat. A karbantartási tervek összeállítása során ezt hogyan és milyen mértékben veszik figyelembe, ha egyáltalán figyelembe veszik?

Ma már tagadhatatlan, hogy a karbantartás nem egy szükséges rossz, hanem egy elengedhetetlen eszköz/módszer, ahhoz, hogy berendezéseinket a megfelelő állapotba hozzuk, illetve tartsuk. Azonban az eddig ismert módszerek között létezik olyan, amely megmutatja, hogy mely berendezések vagy berendezéselemek karbantartása szükséges összrendszerszintű megbízhatóság növekedés eléréséhez? Mind a túlkarbantartást, mind pedig az alulkarbantartást el akarjuk kerülni. Erőforrásainkat a megfelelő helyen szeretnénk alkalmazni. Ehhez azonban egy olyan tervezési eljárás szükséges, amely ezt a problémát megoldja és munkánkat egyszerűsíti. Eddigi karbantartástervezési eljárások kutatásaimat során és ismereteim szerint erre nem adtak kielégítő

választ. Továbbá nem rendelkezünk olyan tervezési módszerrel, amely segítségével felállítható lenne egy karbantartási prioritási sorrend a berendezések vagy berendezéselemek között, figyelembe véve tervezés során a vállalat által rendelkezésre bocsátott erőforrások mennyiségét. Célom a karbantartás teljesítése során kétség kívül, hogy a berendezések megbízhatósága növekedjen. A vállalatok számára az egyik legfájóbb pont, hogyha egy projekt a tervezett költségkeretet túllépi a kivitelezés során, vagy a tervezettnél több időt vesz igénybe. Felteszik a kérdést magukban, hogy a tervezés nem volt megfelelő? Vagy az alkalmazott tervezési eljárás volt pontatlan? Egyáltalán az ő területükön a gyakorlatban megismert és alkalmazott tervezési módszerek alkalmasak?

Doktori kutatásom során az alábbi kérdésekkel foglalkoztam és foglalkozom még a mai napig is:

1. Megalkotható-e olyan (kiválasztási és tervezési) módszer, amely az összrendszerszintű megbízhatóság növekedés eléréséhez, a szükséges berendezéseket vagy berendezés elemeket választ ki, és ütemezi be a karbantartás során?
2. Hogyan állítható fel a berendezések vagy berendezéselemek között karbantartási prioritási sorrend?
3. Hogyan használható fel hatékonyan a karbantartásra szánt költség-, erőforrás és időkeret?

Logikai tervezés mátrixok segítségével

A projektmenedzsment ma már széles szakirodalmi háttérrel rendelkezik. Számtalan módszert és technikát fejlesztettek ki, melyek a projekt kezdetétől egészen annak végéig segítik a projektmenedzsereket. A leggyakrabban használt eszközök közé különböző projektmenedzsment szoftverek, illetve a Gantt-diagram tartozik. A projektmenedzsment szoftverek a megadott tevékenységek, illetve hozzá tartozó időtartamok, rákövetkezések segítségével képesek elkészíteni a Gantt-diagramot, illetve valamilyen hálótervet.

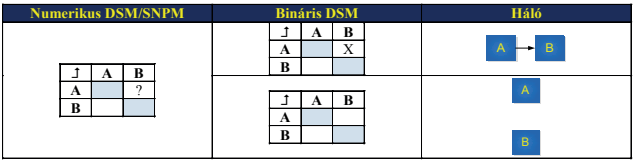
A projektek során gyakran előforduló probléma, hogy nem megfelelően gazdálkodnak az idővel és a rendelkezésre álló erőforrásokkal. Ennek következtében jelent meg az igény új technikák és módszerek kidolgozására, melyek, ha megoldani nem is, de segíteni tudják a tervezés során felmerülő problémákat.

A hálótervezési módszerek – melyek több szempont szerint csoportosíthatók, AoA - és AoN -hálókat, másrészt determinisztikus és sztochasztikus hálókat különböztetünk meg - mellett (melyek már a projektmenedzsment irodalmában évek óta ismeretesek) elsősorban termékfejlesztési projektek kezelésénél egy másik megközelítés is előtérbe került. Az újnak számító tervezési technikában, melyet **DSM**-nek (Dependency Structure Matrix) neveznek a projekt tevékenységeit egy mátrix sorai, illetve oszlopai reprezentálják (azonos sorrendben). A tevékenységek között lévő kapcsolatokat a mátrix elemei (a mátrix diagonálisán kívüli cellák) reprezentálják. Az első DSM-mátrixokat még rendszermodellezésre, a rendszerelemek jellemzésére alkalmazták. A Massachusetts Institute of Technology kutatói Bostonban kiterjesztették a módszert tevékenységek közötti kapcsolatok kezelésére is, így a módszer alkalmassá vált projektek tervezésére is. (Steward, D.V. 1981) (Eppinger, S.D. és Browning, T.R. 2012) (MIT DSM Research Group 2005) (Danilovic, M. és Sandkull, B. 2007)

Bizonytalan kapcsolatok kezelése

A mátrixos tervezési módszertant alkalmazták ütemezésre, illetve erőforrás-korlátos projekt- ütemezési problémák megoldására is. Lehetőség van a kapcsolaterősség mértékének jelölésére is. Ezt a módszert Numerikus DSM-módszernek (**NDSM**) nevezik, az „X”-ek helyett számokat írnak a cellákba. A Steward-féle bináris DSM csak szigorú megelőzési kapcsolatokat reprezentál (egy tevékenység vagy függ, vagy nem függ más tevékenységtől), nem nyújt további információt az interakció/kölcsönhatás természetéről. Ezzel a módszerrel nem lehet kezelni döntési pontokat. A módszer reprezentálhatja két tevékenység közötti függőség fokát. Ez lehetővé teszi például egy visszacsatolási hurok valószínűségének megjelenítését, ezáltal prioritások képezhetők a fontos iterációk között a folyamat tervezésében. Ez a leírás kapcsolati szinten kezeli a rákövetkezési relációk közötti bizonytalanságot.
Hogyan lehet a kapcsolatok bizonytalanságát felderíteni? A tevékenységek függőségi viszonyát meghatározhatják korábbi projekttapasztalatok, de akár szakértői vélemények is. Számos algoritmust készítettek a lehetséges visszacsatolások felderítésére bináris és numerikus DSM esetén is. Nem foglalkoztak azonban azzal, hogy attól függően, hogy egy bizonytalan kapcsolat létezik, vagy sem két külön projektstruktúrát kaphatunk. A lehetőségek legenerálására létrehoztak egy eljárást, melyet sztochasztikus hálótervezési módszernek (**SNPM**) neveztek el, (Stochastic Network Planning Method)

utalva arra, hogy eredményül több projekthálót is kaphatunk. (A bizonytalan kapcsolatot „?”-jellel jelölték.) (Yassine, A.A., Falkenburg, D. és Chelst, K. 1999) (Tang, D., és mtsai. 2010) (Kiss, J. és Kosztyán, Zs.T. 2009) (Kosztyán, Zs.T. és Kiss, J. 2011) (Kosztyán, Zs.T. és Kiss, J. 2010) (Kosztyán, Zs.T. és Kiss, J. 2010)



1. ábra: Legenerálható projektváltozatok; Forrás: (MIT DSM Research Group, 2005)alapján saját szerkesztés

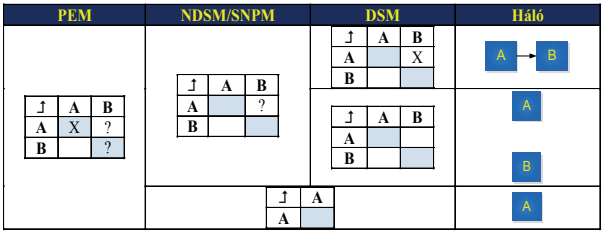
Már a DSM-módszernél is utaltak arra, hogy a tevékenységek közötti függőségi fokokat valamiféleképpen osztályozzák. A Numerikus DSM értékei a diagonálison kívüli cellákban többek között a tevékenységek közötti függőségek relatív fontosságát is reprezentálhatják. (Üres cella értéke nulla, mely azt mutatja, hogy a tevékenységek között nincsen függőség.) A diagonális értékek a tevékenység elvégzésének idejét mutathatják. (Yassine 2010) (Browning, T.R. és Eppinger, S.D. 2002)

Az egyetemünkön kifejlesztett SNPM-módszerben is 0-val vagy üres cellával jelölték, ha két tevékenység között nincs függőség. 1-essel, ha két tevékenység között biztos rákövetkezési reláció van. Ha két tevékenység között a kapcsolat erőssége 0 és 1 között van, akkor azt mondjuk, hogy a tevékenységek között bizonytalan kapcsolat áll fent. Ha a kapcsolat erőssége helyett azt mondjuk, hogy a kapcsolatok súlyszámai a kapcsolatok valószínűségét jelölik, és ezt A és B tevékenység esetén p(A,B)□[0,1]-gyel jelöljük, akkor 1-p(A,B) annak a valószínűségét jelöli, hogy e két tevékenység nincs kapcsolatban egymással.

Ha 1-p(A,B)=p(A,B)=0,5, akkor azt mondjuk, hogy a két tevékenység közötti kapcsolat indifferens. Ha például p(A,B)=0,5, akkor ugyanannyi a valószínűsége annak, hogy A és B tevékenységet sorosan, vagy párhuzamosan hajtjuk végre.

Az SNPM-módszer továbbfejlesztett változatában, melyet projekt szakértői mátrixnak neveztek el (PEM – Project Expert Matrix), már nem csak a tevékenységek közötti kapcsolatok lehetnek bizonytalanok, sztochasztikusak, hanem a projektben végrehajtandó tevékenységek előfordulása is. (Kiss, J. és Kosztyán, Zs.T. 2009) (Kosztyán, Zs.T. és Kiss, J. 2010) (Kosztyán, Zs.T. és Kiss, J. 2010) (Kosztyán, Zs.T. és Kiss, J. 2011)

A kutatócsoportunk által kifejlesztett projekt szakértői mátrix diagonálisában a tevékenységek végrehajtásának fontosságát/valószínűségét is jelölni tudjuk. 1 vagy „X” jelöli a biztosan végrehajtandó tevékenységeket. 0 és 1 közötti értékkel jelöljük a bizonytalan vagy elhagyható tevékenységeket. (A bizonytalan kapcsolatot, illetve a bizonytalan tevékenység-előfordulást „?” jellel jelöltük.)



2. ábra: A projekt szakértői mátrix által meghatározható projektváltozatok; Forrás: (Kiss, J. & Kosztyán, Zs.T., 2009) alapján saját szerkesztés

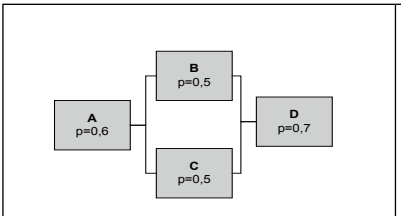
A módszer alkalmazása során két lépésben kapjuk meg a lehetséges tevékenységeket és kapcsolatokat tartalmazó sztochasztikus PEM-ből az összes lehetséges projektstuktúrát determinisztikus DSM-mátrix, illetve gráf formában. A PEM bizonytalansága abból ered, hogy a lehetséges tevékenységek, illetve kapcsolatok mindegyike kétféleképpen valósulhat meg: vagy bekövetkeznek, vagy nem. Ha bekövetkezik a tevékenység, illetve a kapcsolat, akkor a mátrixban levő értékkel számolunk (p), ha nem, akkor a komplementerével (1-p). Az egyes projektváltozatok meghatározásával arra keressük a választ, hogy egy adott költség-, erőforrás- és időkeretet figyelembe véve mely tevékenységeket hajtsuk végre, illetve melyek maradhatnak el. Más szavakkal arra keressük a választ, hogy **MIT** hajtsunk végre azon tevékenységekből, amelyeket a projekt során el szeretnénk végezni.
Ha megvan a megvalósítandó projektváltozatunk, vagyis hogy mely tevékenységeket fogjuk végrehajtani, akkor merül fel a kérdés, hogy ezeket a tevékenységeket **HOGYAN**, milyen logikai sorrendben, milyen rákövetkezések alapján hajtsuk végre. Az idő-, költség- és erőforráskorlátokat figyelembe véve meghatározható egy olyan projektváltozat, illetve a tevékenységek végrehajtásának egy olyan sorrendje, ahol ezeket a korlátokat nem lépjük túl. Ezen fejlesztések és a karbantartói szférában eltöltött pár év sarkallt arra, hogy egy új tervezési eljárást kezdjek el kidolgozni, amely egyszerű, átlátható és a vállalat számára is hasznot jelentő projekttervet/projektterveket ad eredményképpen.
Kutatócsoportunk munkájában aktívan veszek részt, és egy ahogy a cím és a

felvezetés is eljárulta, egy hozzám közelebb eső területen kezdtem el tesztelni az eddig kialakított módszertant. Szerettem volna a felmerült kérdéseimre választ kapni. Szakirodalmi feldolgozásokat követően az alábbi feltételezések fogalmazódtak meg bennem

1. Az elvárt összrendszerszintű megbízhatóság eléréséhez megállapítható, hogy mely berendezések, berendezéselemek karbantartása szükséges. Ezen elemek között prioritási sorrend is felállítható.
2. Létrehozható olyan projekttervezési módszer, amely segítségével úgy állítható össze karbantartási terv, hogy a tervezés során figyelembe vesszük a vállalat által felállított, a karbantartásra vonatkozó korlátokat.
3. A rendelkezésre álló időkeret és költségkeret maximálisan kihasználható a kidolgozott tervezési módszertan alkalmazásával a karbantartási projektek tervezése során, úgy hogy a berendezések megbízhatósága az elvártnak megfeleljen.

A kockázat központú projekt mátrix

A kockázat központú projekt mátrix (rPEM =risk Projekt Expert Matrix) minden esetben a kiinduló-pont egy karbantartási terv összeállításánál. Ennek átlójában a berendezések vagy berendezéselemek kritikussági értékeit írjuk, melyeket korábbi diagnosztikai mérésekből, szakértői véleményekből (pl.: OEE), vagy a korábban megnevezett kritikusság becslő/értékelő-csapat elemzéseiből (eRCM – easy Risk BAsed Maintenance) nyertünk.
Minél magasabb egy berendezésegység kritikussági értéke/ meghibásodási valószínűsége, annál nagyobb a valószínűsége, hogy a következő időszakban karbantartjuk. A módszer jobb megértése céljából vegyünk alapul egy 4 berendezésből álló rendszert.



r^2PEM	A	B	C	
A	0,6	0,5	0,5	
B		0,5		0,5
C			0,5	0,5
D				0,7

3. ábra: Négy berendezésből álló rendszer és megbízhatósági diagramja

Elsődleges célfüggvényünk, hogy olyan karbantartási projekttervek készítsünk el, mellyel maximális összrendszerszintű megbízhatóság érhető el. A

kiválasztása előtt megadható (célszerű is) az a megbízhatósági szint/ kritikussági határ, amely felett/alatt egy részrendszer, berendezés mindenképpen szerepel a karbantartási tervben. Ezek mellett pedig az is megadható, hogy mi lesz az a minimális rendszer-megbízhatósági szint, ami felett a generált karbantartási projektterv figyelembe fogjuk venni.

Az alkalmazott tervezési módszer először a lehetséges karbantartási terveket határozza meg, vagyis arra a kérdésre fogjuk megkapni a választ, hogy mit, milyen berendezések/berendezésegységek karbantartását hajtsuk végre. Másodlagos célfüggvénynek a projektstruktúrák prioritásainak maximalizálását lehet választani. Ezzel a módszerrel a lehetséges végrehajtási sorrendeket rangsorolhatjuk, hogy kiválasszuk közülük az igényekhez leginkább illeszkedőt.

Korlátként az időt, a költség-, valamint az erőforrásigényeket adhatjuk meg. Azt a karbantartási tervet választjuk, ahol a peremfeltételeket figyelembe véve a projektváltozat összrendszerre számolt megbízhatósága a legnagyobb (a legnagyobb meghibásodási valószínűséggel/legnagyobb kockázattal rendelkező problémák kijavításához szükséges karbantartási tevékenységeket hajtjuk végre). Ezen belül olyan tevékenységi sorrendet választunk, amelyet a szakértők leginkább preferálnak.

Ha a berendezésekre tervezett karbantartások végrehajtási sorrendjére nincs semmilyen megkötés, akkor egyrészt célszerű a nagyobb meghibásodási értékű, nagyobb kockázatú berendezés karbantartásának megvalósításával kezdeni. Majd a tevékenységek rákövetkezési relációja az ún. indifferens kapcsolati erősség (esetünkben ez 0,5) lesz. Ebben az esetben ugyanis mindegy, hogy két tevékenységet sorosan, vagy párhuzamosan hajtjuk végre. Ha jobban preferáljuk a soros végrehajtást a párhuzamosnál, akkor a 0,5-ös értéknél nagyobb értéket rendelünk a berendezések rákövetkezési relációjához. Kimenetként egy olyan karbantartási tervet kapunk, amely pontosan megmutatja, hogy mely berendezések karbantartását kell majd végrehajtani, milyen karbantartási költség, időráfordítás és munkaerőigény mellett.

A következő 2 táblázat összefoglalja, hogy egy négy berendezésből álló sor karbantartásához mennyi lehetséges karbantartási projekttervet lehet elkészíteni. A prioritási értékek adják meg a megfelelő sorrendet, hogy mely berendezések karbantartása vezet a legmagasabb megbízhatósági/ legalacsonyabb kritikusági értékhez. Amennyiben a rendszer megbízhatósága például eléri a célfüggvényként megjelölt 70%-ot, a lehetséges projektstruktúrát megfelelő-

nek tekintjük, hiszen az elvárt megbízhatósági szintet a kiválasztott berendezések karbantartásával elérjük. A többi lehetséges karbantartási projektváltozat vizsgálatát nem folytatjuk, így még a projektváltozatok számosságát is redukáltuk.

1. táblázat: Rendszerszintű megbízhatóság változása (1)

	Berend.+-komb.	P_R	F_R	ΔF_R	Prioritási értékek
0000	egyiket sem	31,5%	68,5%	0,0%	0
1000	A	51,5%	48,6%	20,0%	0,291241
…					
1010	AC	67,9%	32,1%	36,4%	0,531591
1001	AD	72,0%	28,0%	40,5%	0,591679
0110	BC	42,0%	58,0%	10,5%	0,153039
…					
1110	ABC	68,6%	31,4%	37,1%	0,541205
1101	ABD	95,1%	4,9%	63,6%	0,928169
1011	ACD	95,1%	4,9%	63,6%	0,928169
0111	BCD	58,8%	41,2%	27,3%	0,398197
1111	ABCD	96,0%	4,0%	64,5%	0,941629

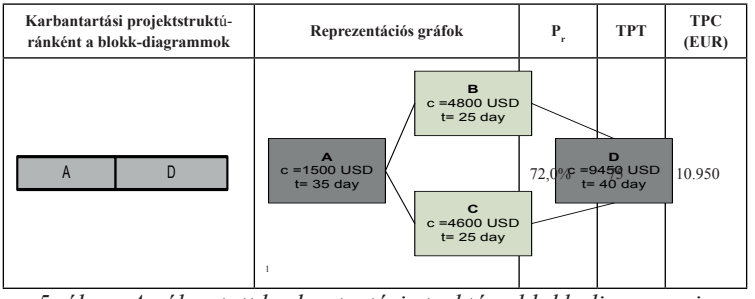
2. táblázat: Rendszerszintű megbízhatóság változása (2)

Sorrend	Berend.+-komb.	P_R	F_R	Prioritási értékek
1	ABCD	96,0%	4,0%	0,941629
2	ABD	95,1%	4,9%	0,928169
3	ACD	95,1%	4,9%	0,928169
4	AD	72,0%	28,0%	0,591679
5	ABC	68,6%	31,4%	0,541205
…				
7	AC	67,9%	32,1%	0,531591
8	BCD	58,8%	41,2%	0,398197
…				
11	A	51,5%	48,6%	0,291241
…				
13	BC	42,0%	58,0%	0,153039
…				
16	nincs változás	31,5%	68,5%	0

Nem elegendő, hogy a rendszer megbízhatósága emelkedik, a korlátoknak (idő-, költség-, erőforrás-) is meg kell felelniük. Rendelkezésünkre állt 129 nap és 14.750 EUR.

Sorrend	Berend. +komb.	Prio-ritási értékek	P_r.	F_r	TPC (EUR)	TPT (nap)	Kor-látnak megfelelt
1	ABCD	0,941629	96,0%	4,0%	20 350	100	Költség XIdő
2	ABD	0,928169	95,1%	4,9%	15 750	100	Költség XIdő
3	ACD	0,928169	95,1%	4,9%	15 550	100	Költség XIdő
4	**AD**	0,591679	72,0%	28,0%	**10 950**	**75**	XKöltség XIdő

4. ábra. A választott karbantartási struktúra



5. ábra: A választott karbantartási struktúra blokk-diagrammja és reprezentációs gráfja

Korábban rendelkezésre álltak a berendezésenként ráfordítási idő-, költség adatok, melyek segítségével szcenáriónként teljes projekt átfutási időt, illetve teljes projekt ráfordítást számoltunk. Idő- és költségkorlátként 129 nap, illetve 14.750 EUR adódik. Így az optimális karbantartási projektstruktúra az lesz, amelyik a legmagasabb megbízhatósági értékkel rendelkezik, és az idő-, költségkorlátnak is eleget tesz.

Összefoglalás – eddigi kutatási eredmény

A tervezési eljárás alkalmazása során kimenetként egy olyan karbantartási tervet kapunk, amely tartalmazza, hogy mely berendezéseket, vagy azokon belül berendezéselemeket/-egységeket kell karbantartani. A karbantartási terv összeállításában egy integrált rPEM-et alkalmazunk, amely tartalmazza a berendezéselemekre/-egységekre, vagy berendezésekre vonatkozó kockázati vagy megbízhatósági értékeket. Ezek mellett az ezekre vonatkozó szükséges költségráfordítást, kompetens emberi erőforrás szükségletet és a karbantartási időtartamot.

Olyan karbantartási terv összeállítására törekszünk, amely végrehajtásával az elvárt összrendszerszintű megbízhatóságot el tudjuk érni. A vállalatoknál rendelkezésre álló költségvetési kereten belül, igyekszünk a lehető legtöbb olyan berendezés karbantartását a tervbe integrálni, amelyek helyreállításával, az elvárt vállalati összrendszerszintű megbízhatósági értéket elérjük. A terv összeállítása során a rendelkezésre álló időkeret mellett az éppen adott berendezésre vonatkozó kompetens karbantartó létszámot és figyelemmel kísérjük. A karbantartási tervet a rPEM alkalmazásával tehát úgy állítjuk össze, hogy célunkat elérjük, azaz az elvárt összrendszerszintű megbízhatóságot, a vállalat által támasztott kereteken belül.

1 Megjegyzés: A és D között nincs rákövetkezési reláció a gráfban! Tehát megengedhetjük, hogy a karbantartásuk párhuzamosan valósuljon meg.

Röviden az alábbi kutatási eredmény – tézis fogalmazható meg:
A rPEM olyan projekttervezési módszertan, amely segítségével úgy állítható össze a karbantartási terv, hogy az elvárt összrendszerszintű megbízhatóság elérése érdekében és a vállalat által támasztott korlátokat figyelembe vételével, meghatározhatók/ kiválaszthatók azok a berendezések, berendezéselemek/egységek, amelyeket karbantartása szükséges. Ezek között prioritási sorrend állítható fel, továbbá a rendelkezésre álló idő és költségkeret maximálisan kihasználható.

Köszönetnyilvánítás

A kutatás a TÁMOP-4.2.4.A/2-11/1-2012-0001 azonosító számú Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Irodalomjegyzék

Browning, T.R., és Eppinger, S.D. „Modeling Impacts pf Process Architecture on Cost and Schedule Risk in Product Development.” *IEEE Transactions on Engineering Management* (Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc.) 49/4 (2002): 428-442.

Danilovic, M., és Sandkull, B. „Managing complex product development projects with design structure matices and domain mapping matrices.” *International Journal of Project Management* 25 (2007): 300-314.

Eisinger, S., és Rakowsky, U.K. „Modeling of uncertainties in reliability centered maintenance - a probalistic approach.” *Reliability Engineering and System Safety* 71/2 (2001): 159-164.

Eppinger, S.D., és Browning, T.R. *Design Structure Matrix Methods and Applications*. Cambridge, MA: MIT Press, 2012.

Garbatov, Y., és Guedes Soare, C. „Cost and reliability strategies for fatigue maintenance planning of floating structure.” *Reliability Engineering and System Safety* 73/3 (2001): 293-301.

Garbatov, Y., és Guedes Soare, C. „Structural maintenance planning based on historical data of corroded dck plates of tankers.” *Reliability Engineering and System Safety* 94/11 (2009): 1806-1817.

Kiss, J., és Kosztyán, Zs.T. „Handling the Specialties of Agile IT Projects with a New Planning Method.” The Enterprise Information Systems International Conference on Research and Practical Issues of EIS, Győr, 2009.

Kosztyán, Zs.T., és Kiss, J. „Matrix-based project planning methods.” *Problems of Management in the 21st Century*, 2011: 67-85.

—. „PEM - „A new matrix method for supporting the logic planning oft software development projects.” *12th International Dependency and Structure Modelling Conference, DSM'10.* Cambridge, UK, 2010. 97-110.

Kosztyán, Zs.T., és Kiss, J. „Stochastic Network Planning Method.” *Advanced Techniques in Computing Sciences and Software Engineering*, 2010: 263-268.

MIT DSM Research Group. „MIT DSM Web Site.” 2005.

Moubray, J. *Reliability-Centered Maintenance.* London: Transatlantic Publishers, 2001.

SAEJA1011-2009. „Evaluation Criteria for Reliability-Centered Maintenance (RCM) Processes.” Warrendale, 2009.

SAEJA1012-2002. „A Guide to the Reliability-Centered Maintenance (RCM) Standard.” Warrendale, 2011.

Selvik, J.T., és Aven, T. „A framework for reliability and rosk centered maintenance.” *Reliability Engineering and System Safety* 96/2 (2011): 324-331.

Steward, D.V. *System Analysis and Management: Structure, Strategym and Design.* New York: Petrocelli Books, 1981.

Tang, D., Zhu, R., Tang, J., Xu, R., és He, R. „Product design knowledge management based on design structure matrix.” *Advanced Engineering Informatics* 24/2 (2010): 159-166.

Yassine, A.A. „An Introduction to Modeling and Analyzing Complex Product Development Process Using the Design Structure Matrix (DSM) Method.” *IE 406 - Project Planning and Control.* 2010. http://ie406.cankaya.edu.tr/uploads/files/Modeling%20and%20Analyzing%20Complex%20Product%20Development%20Processes%20Using%20the%20Design%20Structure%20Matrix.pdf (hozzáférés dátuma: 2013.. július 26.).

Yassine, A.A., Falkenburg, D., és Chelst, K. „Engineering design management: An information structure approach.” *International Journal pf Production Research* 37/13 (1999): 2957-2975.

A DEBRECENBEN LÉGI ÚTON MEGFORDULT UTASOK ELÉGEDETTSÉG VIZSGÁLATÁNAK MÓDSZERTANI KÉRDÉSEI

Palatinus Brigitta
Debreceni Egyetem
Gazdálkodástudományi és Vidékfejlesztési Kar,
Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok
Doktori Iskola, Debrecen Magyarország

Absztrakt

Debrecen és London között 2012 júniusa óta van menetrend szerinti repülő járat. Az utasforgalom valamint a városba érkező külföldiek száma ennek köszönhetően az elmúlt időszakban növekedni kezdett. A kutatásom célja annak bizonyítása, hogy a városba légi úton érkező külföldi utasok számának növekedése a vevő-kiszolgálás színvonalának emelésével érhető el. Az elégedettség vizsgálat alapját az utasok szegmentálásának és elégedettségének mérése céljából elkészült kérdőív képezi. A kérdőíves kutatás célja, hogy információt szerezzek a repülőtéren keresztül légi úton érkező és innen induló utasok jellemzőiről, valamint a városban tartózkodásuk ideje alatt igénybe vett szolgáltatásokkal kapcsolatos elégedettségükről.

Kulcsszavak: elégedettség, repülőtér, kérdőív, szolgáltatás, folyamatstruktúra

Bevezetés

2012 júniusától folyamatos menetrendszerinti forgalom indult a Debreceni Repülőtéren London-Luton és Debrecen között, ami mérföldkőnek tekinthető az utasforgalom és a városba légi úton érkező külföldi látogatók számának növekedésében. A repülőtér személyforgalmi adataiból első pillantásra megállapítható a forgalom növekedése. 2012 májusában a repülőtér személyforgalma 857 fő volt. 2012 júniusában ez a szám a Londoni járatnak köszönhetően ugrásszerűen megnövekedett 4 660 főre. A 2013-es év végére az éves forgalom már meghaladta a százezer főt.

A kutatás végső célja, hogy meghatározzuk milyen szolgáltatásokat vesznek igénybe a Debrecenbe légi úton látogató külföldi utasok. A szolgáltatások folyamat alapú megközelítésével a későbbiekben felépíthető egy szervezeti határoktól független folyamatstruktúra, amelyet az utas értékként fogad el. Továbbá meghatározhatóvá válik az egyes szolgáltatások közötti ok-okozati kapcsolatrendszer és azok a problémás folyamatok, amelyek nem járulnak hozzá a városba légi úton érkező külföldiek számának növeléséhez.

Anyag és módszer

A folyamatstruktúra alapját a látogatók elégedettsége alkotja. Abból a célból, hogy felmérjem a városba látogató külföldiek elégedettségét primer, kérdőíves megkérdezést alkalmazok. A megkérdezés helyszíne a Debreceni Repülőtér váróterme, a biztonsági előírásoknak megfelelően, a repülőtér vezetősége által engedélyezett módon történik. A megkérdezés alapfeltétele a határőrség által kiadott határátlépési engedély megléte. Az adatgyűjtés tervezett ideje 2014 januárjától 2014 decemberéig terjed. Jelenleg a kérdőív tesztelése van folyamatban.

Veres et. al (2006) véleménye szerint egy kérdőív megtervezése és szerkesztésének gondolata mögött minden kutatónak tisztában kell lennie azzal, hogy emberek egy csoportját, ugyanazzal a kérdéssorral fogják „megtámadni" miközben ezek az emberek külön-külön egy véleményt testesítenek meg. A kutatás célja, hogy információt szerezzek a városba légi úton érkező külföldi látogatók jellemzőiről és a tartózkodási idejük alatt igénybe vett szolgáltatásokkal kapcsolatos elégedettségükről. A kérdőív kérdéseit egyaránt jellemzik nyitott, zárt és értékelő kérdések. A megkérdezettek véleményét, elégedettségét 5 pontos Likert skálával vizsgálom. A Likert-skála lehetőséget biztosít az összehasonlító vizsgálatok elvégzésére (Babbie 2003). A

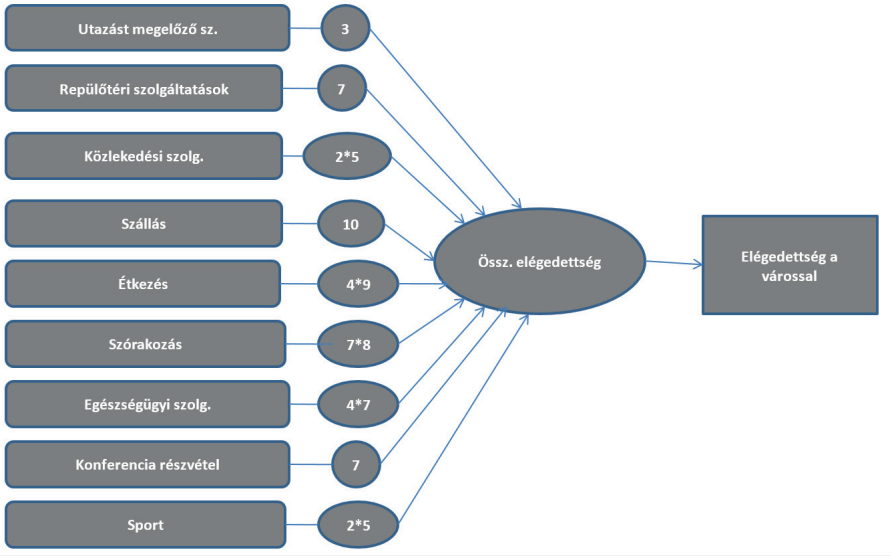
turisztikai szolgáltatások minőségének megítélésére a kutatók skálatechnikát alkalmaznak, mert így lehetőség van a későbbiekben a szolgáltatások rangsorolására, a versenytársak összehasonlítására (Pénzes 2011).

Giddens (2008) szerint a kötött válaszokra épülő kérdőíveknek egyik előnye, hogy a válaszokat könnyű összevetni és osztályozni, mivel csak kevés kategóriával dolgoznak, viszont ugyanakkor nem adnak lehetőséget véleményekben való különbségek feltárására és így a kapott információ köre korlátozott lehet. A nyitott kérdések hátránya, hogy nehéz a válaszok statisztikai összehasonlítása. A zárt kérdések előnye, hogy az egyszerű kódolás és feldolgozás, hátránya hogy információveszteséget okozhatnak (Andorka 2006). Az információ veszteség elkerülése érdekében, azoknál a kérdéseknél ahol a megadott válaszlehetőségek mellett, jelentkezhet egyéb válasz, lehetőséget biztosítottam a megkérdezetteknek, hogy olyan értéket, választ nevezzenek meg, amely nem szerepel a megadott válaszlehetőségek között.

A kérdőív rövid áttekintése

Az elkészített és január óta már alkalmazott kérdőív két fő részre tagolható. Az első részben a látogatók utazási jellemzőire irányuló kérdések találhatóak meg. Ebben részben összesen tizenegy kérdés van, nyitott és zárt kérdések formájában. A kérdések közül fontos kiemelni az utazási motivációt, ami meghatározza az igénybe vett szolgáltatások körét, mivel ezek különbözőek egy turistánál, aki városlátogatás miatt érkezett a városba, vagy egy üzletembernél, aki konferenciára érkezett.

A kérdőív második felében kapott helyet a látogató elégedettség mérése az igénybe vett szolgáltatási folyamatokat illetően. Az elégedettséget kilenc dimenzióra osztottam fel, amely egy-egy szolgáltatást jelöl és az *1. Ábra* mutat be. A kilenc dimenzió mindegyike mérőszámokkal, vagyis indikátorokkal írható le. A dimenziókhoz rendelt indikátorok száma az *1. Ábrán* jelölt körökben látható.



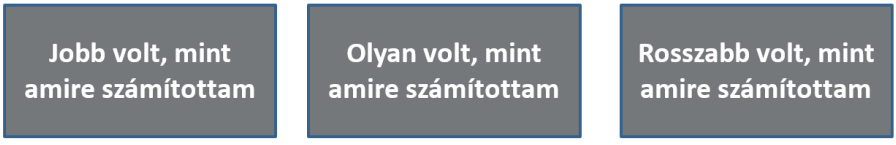
1. Ábra: Dimenziók és indikátorok Forrás: Saját szerkesztés

Hofmeister et. al (2003) szerint a dimenzió egy olyan változó, amit több, valóságos, mérhető indikátorral lehet leírni. Ezeknek az indikátoroknak az összege adja az állításhalmazt, amelyet a választott értékelő skálával minősítenek a megkérdezettek. Például a szállással kapcsolatos szolgáltatások értékelésére kialakított dimenzió, olyan indikátorokat tartalmaz, mint a szoba felszereltsége; személyzet nyelvtudása és hasonlóak. Philip Kotler (2001) a következőképp fogalmazta meg az elégedettséget: „az elégedettség adott személy öröme, vagy csalódottsága, ami egy termék, várakozással szemben érzékelt teljesítményének az összehasonlításából származik. Akkor elégedett a fogyasztó, ha a termék megfelel az elvárásainak, ha felülmúlja az elvárásait, akkor a vevő nagyon elégedett, elégedetlen viszont, ha a termék nem felel meg az előzetes elvárásoknak.” A definícióból látható, hogy az elégedettség mellett, fontos az elvárás, ami alapján kialakul a elégedettség. Ezért a kérdőívben két fajta mérőeszközt alkalmaztam. Az első a látogatók elégedettség mérésére szolgál az igénybe vett szolgáltatás indikátorával, amit a *2. Ábra* mutat be.



2. Ábra: Elégedettség igénybe vett szolgáltatás adott indikátorával
Forrás: *Aiello-Czeipel-Rosenberg, 1977; Mowen-Grove, 1983 alapján saját szerkesztés*

Hofmeister et. al (2003) az elégedettséget az elvárások függvényeként határozzák meg, amely vagy pozitívan vagy negatívan módosul a minőséget észlelésével az elvárásokat igazolva. A második alkalmazott mérőskála a szolgáltatás elvárásnak való megfelelésének a mérésére szolgál, amit a 3. Ábra mutat be.



3. Ábra: Adott szolgáltatás elvárásnak való megfelelése
Forrás: Oliver, 1981 alapján saját szerkesztés

A látogatók elégedettségének vizsgálata lehetővé teszi, hogy a feltett kérdések között nagyobb számban szerepeljenek az értékelő kérdések, hiszen különböző szolgáltatásokkal való elégedettség a skálázási technika alkalmazásával jól értékelhető. Mivel arról nem rendelkezem előzetes információval, illetve a repülőtéren az utasok elégedettségére irányuló kérdőíves kutatásra előzőleg még nem volt példa, ezért nem biztos, hogy az általam meghatározott szolgáltatások dimenziói teljes mértékben tartalmazzák a látogatók által igénybe vett, vagy esetleg hiányolt szolgáltatások körét. Ezért minden dimenzió indikátorai után, egy nyitott kérdés alkalmazásával lehetőség van a megkérdezetteknek a saját véleményük, igényük kifejtésére.

Mintavétel meghatározása során felmerült módszertani kérdések, problémák

A kutatás során felmerült kérdések és problémák a vizsgált személyek körével, vagyis a minta meghatározásával és a mintavétellel kapcsolatosak. A vizsgált személyek körét a külföldi állampolgárságú látogatók képezik, akik a városban bizonyos számú napot eltöltenek. Ez a szempont alapján az utasforgalmi adatokból kizárásra kerültek a magyar-, román-, ukrán- és szlovák állampolgárságú személyek, mivel ők csak átutaztak a városon és a repülőtéren keresztül jutnak el a kiválasztott országba, városba.

Nincs arra lehetőség, hogy a vizsgált személyek teljes körét, a teljes sokaságot kérdőívvel megkérdezzem, mivel sem a vizsgálatra rendelkezésre álló pénz és idő, sem a feldolgozó kapacitás ezt nem teszi lehetővé. A statisztikai mintavétel elmélete szerint a megfelelően kiválasztott minta esetében

nincs szükség a teljes sokaság megkérdezésére, elég a teljes sokaság egy kis részét megkérdezni ahhoz, hogy meglehetősen pontos adatokat kapjunk a teljes sokaságról. A megfelelő mintavétel azt jelenti, hogy a vizsgált sokaság minden tagjának egyenlő esélye legyen arra, hogy a mintába kerüljön, vagyis véletlenszerűen kell kiválasztani a megkérdezett személyeket. Az ilyen módon választott mintát nevezzük reprezentatív mintának (Andorka 2006).

A minta meghatározása során az első probléma, ami jelentkezett, hogy a Debrecen-Eindhoven között közlekedő járatokat illetően nincs adat az utasok állampolgárság szerinti összetételéről. Ez a hiányosság nem csak az én kutatásomnál problematikus. Kovács (2012) szerint az EU-n belüli határellenőrzések megszűnése óta a turistaforgalom volumenének becsléseken alapuló meghatározása miatt ezen adatok megbízhatósága korlátozott és a turista forgalom nagyságának a jellemzésére nem alkalmasak, főleg a belföldi turizmus figyelmen kívül hagyása miatt. Jelen esetben a belföldi turizmus a kutatás szempontjából nem releváns. A fent említett probléma miatt a kutatást a London-Debrecen útvonalra korlátoztam, ahol az útlevél kezelésnek köszönhetően, negyedéves KSH adatok alapján meghatározható az utasforgalom állampolgárság szerinti összetétele.

Gilyán (2008) többek között a légiutas-forgalom egyik kedvező jellemzőjeként említi azt a tényt, hogy a közúti forgalmat nagyban meghatározó határ menti, ingázó és átutazó forgalom hiányzik. Az általam vizsgált esetben ennek az ellentéte jelentkezik, mivel az utasforgalmat, ha a 2013-as évet nézzük, akkor átutazó illetve a határ menti, ingázó forgalommal jellemezhető nagymértékben (70-90%) a teljes utaslétszám. A városba látogató külföldiek száma, akik turisztikai céllal érkeztek, az elmúlt évben csak 10-15%-a a teljes utasforgalomnak.

Az utasforgalom összetételét illetően az állampolgárságon kívül semmilyen információ nem áll rendelkezésre. Nincs adat arról, hogy milyen a demográfiai összetétel ez miatt a kvótás mintavétel nem alkalmazható. Ezért a tesztelési időszakban – január-március- véletlen mintavételt alkalmazok, ahol a tesztelés mellett cél az alapsokaság megismerése is egyidejűleg. 2005. folyamán volt példa egy hasonló jellegű kutatásra Budapest Airport 2B terminál indulási oldalán.. A primer kutatásba a diszkont légi járatokkal utazó külföldi turistákat vonták be, a megkérdezett utasok száma 414 fő volt, az adatfelvétel 2005. Április 8-24 között zajlott (Mundruczóné 2005). A megjelent tanulmányból nem derül ki, hogy a vizsgálat során összesen hány utas közül lett kiválasztva a 414 fő illetve, hogy hány járat utasait vonták be vizsgálatba.

Az utasok számának szezonális ingadozása további kérdéseket vet fel a minta meghatározásánál. Gilyán (2008) a légiutas-forgalom egyik ta-

pasztalható és kedvező jellemzőjeként említi, hogy kisebb a szezonális hatás a teljes utasforgalomhoz képest. A mintavétel szempontjából ezek alapján sem szabad figyelmen kívül hagyni azt a tényt, hogy a szezonális ingadozás, még ha kis mértékben is, de jelen van a légiutas-forgalom esetében. Az utasok száma és összetétele járatonként/naponta változik. További probléma a járatszámok bővítése során növekvő utaslétszám, amit nehéz előre megbecsülni.

Összefoglaló

Napjainkban egyre nagyobb hangsúly van a minőségen, az értéken és a látogatók (vendégek) elégedettségén valamint megtartásán. A primer kérdőíves kutatás eredményeinek fontossága megnyilvánul a légi úton érkező látogató kör megismerésében. A látogatok személyes tapasztalata, elégedettsége vagy elégedetlensége emlékekként raktározódnak, ami kihatással van a későbbi utazással kapcsolatos döntések meghozatalára. Emiatt a városnak törekednie kell arra, hogy a légi úton Debrecenbe látogató külföldiek a szolgáltatásnyújtás első pillanatától fogva egészen a távozás pillanatáig megfelelő minőségű szolgáltatásokkal találkozzanak és elégedetten távozzanak. A kutatás során felmerült módszertani kérdések és problémák a vizsgált személyek körével, vagyis a minta meghatározásával és a mintavétellel kapcsolatosak. A módszertani kérdések gyökerét az a fő probléma alkotja, hogy az utasforgalom összetételét illetően az állampolgárságon kívül semmilyen információ nem áll rendelkezésre.

Irodalomjegyzék

Aiello, A. Jr., Czepiel, J. A., Rosenberg L. J. 1977. *Scaling the Heights of Consumer Satisfaction: An Evaluation of Alternative Measures,* IN: *Consumer Satisfaction, Dissatisfaction and Compélaining Behaviour*. Ed. Ralph L. D. Bloomington, IN: Indiana University, 43-50. IN Hofmeister Tóth, Á. – Simon, J. – Sajtos, L. 2003. *Fogyasztói elégedettség* Alinea Kiadó Budapest

Andorka, R. 2006. *Bevezetés a szociológiába*. Osiris Kiadó, Budapest

Babbie, E. 2003. *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. Balassi Kiadó, Budapest

Giddens, A. 2008. *Szociológia*. Osiris Kiadó, Budapest

Gilyán, Cs. 2008.: *A Magyarországra repülőgéppel érkező külföldi turisták utazási szokásai.* Turizmus Bulletin XII. évf. 2. szám. 64-67 oldal.

Hofmeister Tóth, Á. – Simon, J. – Sajtos, L. 2003. *Fogyasztói elégedettség*. Alinea Kiadó, Budapest
Hofmeister Tóth, Á. –Simon, J. –Sajtos, L. 2003. *Fogyasztói elégedettség* p. 37 IN Karakasné-Morvay-Daruka 2009. *Az elvárások szerepe a szállodai vendégelégedettségben.* Turizmus Bulletin XIII. évf. 2. Szám 48-57. oldal
Kotler, P. 2001. *Marketing Menedzsment*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest
Kovács, T – Papanek G. – Papanek Zs. 2012. *A magyar turisztikai vonzerők és fejlesztésük feladatai*. Debreceni Szemle – Tudomány és Kultúra. Debrecen és régió tudományos műhelyeinek folyóirata. XX. Évf. 3-4 szám. 86-92 oldal
Mowen, John C. and Stephen J. Grove 1983 *Search Behavior, Price paid, and the „Comparison Other":* An Equity Theory Analysis of Post Purchase Satisfaction. IN: International Fae in Consumer Satisfaction and Complaining Behavior, eds. Ralph L. Day and H. Keith Hung. Bloomington, IN: Indiana University, 57-63. IN: Hofmeister Tóth. Á – Simon J. – Sajtos L. 2003. *Fogyasztói elégedettség*. Alinea Kiadó Budapest
Mundruczó, Gyné 2005. *A diszkont légi járatokkal Budapestre érkező külföldi turisták jellemzői.* Turizmus Bulletin IX. évf. 2. Szám 55-61 oldal
Oliver, R.L., Lind, G. 1981. *Effect of Satisfaction and its Antecedents on Consumer Preference and Intension.* Advances in Consumer Research, 8. 88-93. IN Hofmeister Tóth. Á – Simon J. – Sajtos L. 2003. *Fogyasztói elégedettség*. Alinea Kiadó Budapest
Pénzes, I. R. 2011. *Turizmus kutatások módszertana: Az írásbeli megkérdezés turizmus-statisztikai aspektusai – kvantitatív módszerek.* . Pécsi Tudományegyetem. TAMOP 4.2.5 Pályázat könyvei. Kempelen Farkas Hallgatói Információs Központ. http://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0051_Turizmus_kutatasok_modszertana/ch03s12.html, letöltve: 2013.11.20.
Veres, Z. – Hoffman, M. – Kozák, Á. 2006. *Bevezetés a piackutatásba.* Akadémia Kiadó, Budapest

INTERCONNECTIONS BETWEEN RELATIONSHIP MARKETING AND CO-CREATION

Papp Adrienn

University of Miskolc, Institute of Marketing, Miskolc, Hungary

Abstract

Innovation is one of the most important key factors of competitiveness. The appearance of the individual needs leads companies to regard the customer and partners as a base of information and knowledge. In recent years, the co-creation philosophy, concept, appeared in the literature, which focuses on the joint value creation. The goal of my contribution is to clarify the interconnections between relationship marketing, co-creation and innovation. In my current state of research, my goal is to formulate a synthesis of common points and laid out possible theoretical directions with the help of national and international literature.

Keywords: relationship marketing, co-creation, value, innovation, customer

Introduction

Network analysis and examination of interactions come to the conclusion that the complex relationships are important to business sphere (Hakansson, 1982, Turnbull and Valla, 1986 Ford,1990), and so we have to talk about relationship marketing, it's main point is, that the success of the companies can only come true if there is a market network cooperation. A company can successfully operate in the market, if it can renew, is able to innovate.

The changes in customer needs, the demand for individual solutions even more justified the re-discovery of the customer orientation. In addition to the traditional concept of relationship marketing released a new concept, the co-creation concept, the main point is the interaction between the company, the customers and the partners. The concept of co-creation is a market-oriented approach, which is closely related to innovation.

The goal of my study is to introduce the connections between relationship marketing and co-creation, emphasizing innovation as one of the most important key factors of competitiveness.

The development of relationship marketing

When we observe the development history of marketing we can see, that from 1970 the role of the customer is getting more important. It became the key of growth, when not only the most sold quantity was the purpose but the satisfied customer as well. The relationship marketing as definition was started to be used first in 1980. It is important to understand and determine its development and definition, since nowadays the customer relation approach has gained more ground, the importance of customer commitment became a success factor. (Piskóti, 2007)

The roots of marketing and relationship marketing theory stem from economics. The relationship marketing is using sociology, psychology, exchange, power and dependence theories to make a base. It was first mentioned as relationship marketing in 1980s, and Berry (1983) was the first researcher, who wrote down a definition and used this term. After that appears the transaction cost economics and the commitment-trust theory in relationship marketing. After the millennium, the relationship marketing theory intensively developed, network, resource-based and it has been expanded by interpersonal theories.

Four schools played a pioneering role in the development of relationship marketing from the beginning of 1960. The schools have the same conclusion about the development path of marketing, despite of that they use different starting points and methods. There are four schools, which have decisive role in the research of relationship marketing theory and practise: 1. IMP Group, 2. Scandinavian, 3. Anglo-Saxon and 4. North American. Nowadays we can say, that the differences between schools are faded, all of the schools adapted the others research results.

The definition of relationship marketing and the connection with co-creation

Definition	**Author**	**Year**
Attracting, maintaining, and - in multi-service organizations - enhancing customer relationships.	Berry	1983
Process of identifying and establishing, maintaining, enhancing, and when necessary terminating relationships with customers and other stakeholders, at a profit, so that the objectives of all parties involved are met, where this is done by a mutual giving and fulfilment of promises.	Gronroos	1997
Organization engaged in proactively creating, developing and maintaining committed, interactive and profitable exchanges with selected customers over time.	Harker	1999
Relationship marketing refers to all marketing activities directed toward establishing, developing, and maintaining successful relational exchanges.	Morgan and Hunt	1994
Relationship marketing is the ongoing process of engaging in cooperative and collaborative activities and programs with immediate and end-user customers to create or enhance mutual economic value at reduced cost.	Sheth and Parvatiyar	2000
Relationship marketing is the process of identifying, developing, maintaining, and terminating relational exchanges with the purpose of enhancing performance.		

Table 1: The definition of relationship marketing
Source: Palmatier, 2008

By examining the development history and the definitions summarized in Table 1, we can conclude that lot of relationship marketing approaches exists, but the most important is the interpretation of the value creation process. Nowadays network thinking and customer orientation completed the intensification of relationship marketing, creating a new approach: the concept of co-creation.

The co-creation concept

In the beginning of the 2000s, the philosophy of co-creation has appeared in the business practices, and has expanded tremendously and has become increasingly important. In 2004, Prahalad and his colleagues formulated the concept of co-creation essence and definition: "the consumer and the firm are intimately involved in jointly creating value that is unique to the individual consumer and sustainable to the firm" (Prahalad and Ramaswamy 2004)

The rapid development of co-creation shows that it has became the basic logic of Service-Dominant (SD) logic (Vargo and Lusch 2004, Vargo and Lusch 2008). The main point of the SD marketing approach is that the company should seek to integrate the resources of the buyer, the key point is the interaction between two parties (or more), this is the condition of value creation.

A co-creation concept or philosophy can provide a solution to the company in the increasing efficiency and correspondence competition. The company must secede from a company focused thinking mode, and has to find those connection points where the level of co-creation come true. The emphasis has to be put on personal relationships. The focus has to be on common thinking, common value creation, providing treat and experience for the customer and stakeholders, so they will look for this kind of cooperation. (Vargo and Lusch, 2011)

A co-creation concept is a corporate philosophy, which motivates the companies, to understand the value creation process of the customer, to find its place in it, to be able to create value by cooperating with customers and stakeholders, which carries value for all of the participants. (Prahalad and Ramaswamy, 2004)

During co-creation the customers take resources into the process, which is not only referring to the company's procurement resources but all of those other resources, what improves the welfare of the company, helping to develop the problem's solution and cooperate. The organization has to be

efficient and effective enough to have a successful relationship with the customers and stakeholders and to cooperate also during the value co-creation efficiently and effectively. (Vargo and Lusch, 2011)

According to the general approach, the customer is situated in the so-called passive zone and not directly related to the production, value-added platform, just communicate with the seller. In contrast, in the co-creation process customer has direct connection to the production platform.

Co-creation frameworks

The researchers interpreted the concept of co-creation in several ways and in different ways. Generally, descriptions and frameworks have focused on characterising generic and domain specific needs of co-creation.

Generic frameworks have been proposed to characterize dichotomies that distinguish between customer contributions and behaviour (Hutter et al. 2011), use situations and resource context in service development (Edvardsson et al. 2012), customer practices during co-creation (Nuttavuthisit, 2010). Other models include capability (Fujioka, 2009), customer (Tynan et al. 2010), experience (Prahalad and Ramaswamy, 2004), service (Vargo et al. 2008), value (Ueda et al. 2008), roles (Gröngoos, 2008).

According to Durugbo and Pawar (2014) the most important task is to clarify and formalize the co-creation process. So they created a co-creation model that illustrates Figure 1. The basic of the model is the key role of existing value. In the model, other processes are also play a key role, which co-creation join with (knowledge creation, requirement elicitation, relational exchange) and the integration of technique selection (workshop, story boarding, prototyping).

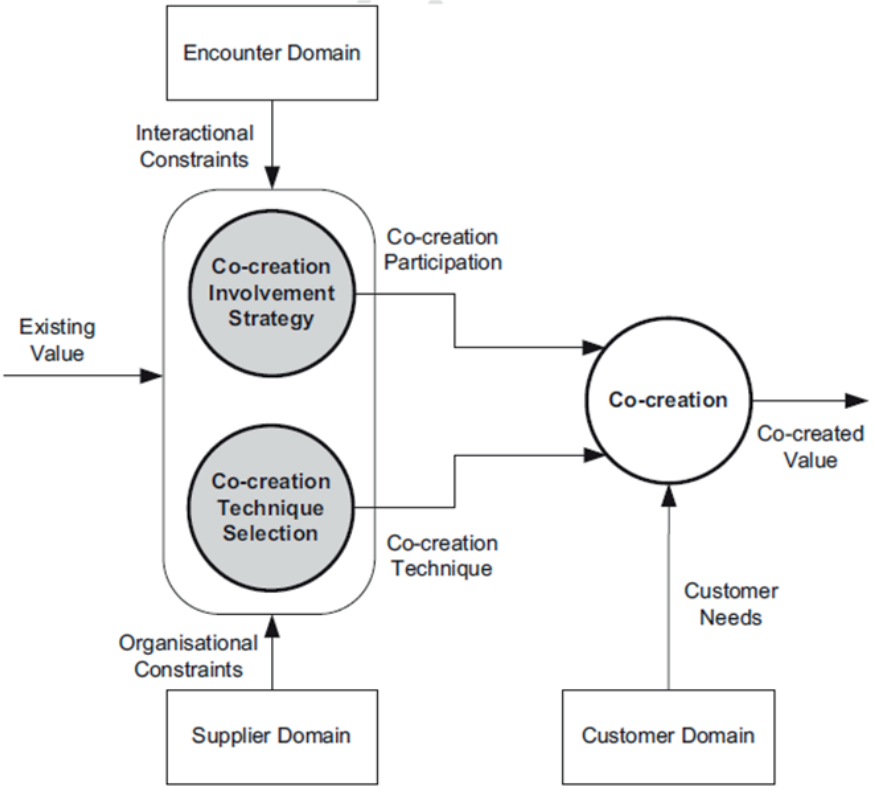


Figure 1: The model of co-creation

Source: Durugbo and Pawar, 2014, In: Durugbo, C., & Pawar, K. A unified model of the co-creation process. Expert Systems with Applications (2014), http://dx.doi.org/10.1016/j.eswa.2014.01.007

Innovation in co-creation concept

The open innovation is a novel approach of the innovation process, formulated by H. Chesbrough in 2006. The purpose of the open innovation is the interaction with the knowledge base (customer as knowledge base) outside the company walls. The open innovation is related to the establishment and improvement of the living labs. "Living Labs (LL) are open innovation environments in real-life settings, in which user-driven innovation is fully integrated within the co-creation process of new services, products and societal infrastructures." (INFSO 2009)

The base of co-creation process is to establish and develop the customer platforms, where the company can gain an advantage over its competitors in addition to integrating technology and human resources. (Nambisan and Baron, 2009, Nambisan, 2008) These platforms are able to individualize a new product or service using the S-D logic, surpassing traditional marketing techniques (Vargo and Lush, 2004), and give better satisfaction to the customer in an increasingly diverse consumer market.

The innovation centered co-creation approaches have become the essential themes of literature, since the close connection between the new theory of co-creation and innovation published (Bowonder, Dambal, Kumar and Shirodkar, 2010, Nambisan and Baron, 2009, Sawhney et al., 2005, Tanev et al., 2009). Most studies are using case study analysis to examine customer roles in outcome of innovation, such as innovation cost, time to market, new product or service quality, development capacity. (Bowonder, Dambal, Kumar and Shirodkar, 2010, Nambisan and Baron, 2009, Sawhney et al., 2005, Tanev et al., 2009, Prahalad and Krishnan, 2008).

Summary and conclusions

According to Von Hippel (2006) the co-creative vision of innovation has two key distinctive features: 1. customer driven aspect of the value co-creation activities, 2. co-opetive dimension of value co-creation platform. In this approach, we can identify the customer and end user as innovator and co-creator. In fact, the co-creation process is an adaptation of open innovation.

Analyzing and synthesizing the literature, the co-creation is a proactive strategy, which enables the company to using customer competencies create value, in a novel innovation and problem-solving process.

In my approach, co-creation is a problem-solving process, which is also a novel innovation process. When I speak about innovation, I achieve product innovation.

My goal is to define the measurement of co-creation, both of the operational and strategic levels. In my current literature processing stage, there is no literature, which focuses on this topic. The measurability and controlling can unlock the differences between the market-oriented and results-oriented approach.

References

Bhattacharya, C.B.: Inrodaction to the special section on stakeholder marketing, *Journal of Public Policy & Marketing* 29, 1-3, 2010

Durugbo, C., & Pawar, K. A unified model of the co-creation process. *Expert Systems with Applications* (2014), http://dx.doi.org/10.1016/j.eswa.2014.01.007

Fojtik J. – Veres Z.: A Nagy túlélő, Időutazás a marketingben, Akadémiai kiadó, Bp., 2012

Grönroos, C.: A service perspective on business relationships: The value creation, interaction and marketing interface, *Industrial Marketing Management*, 40 240-247, 2011

Little, E. – Marandi, E.: Kapcsolati marketing, Akadémiai kiadó, Bp., 2005

Lusch, F. – Webster, F.: A stakeholder-Unifying, Cocreation Philosophy for Marketing, *Journal of Macromarketing*, 31(2)129-134, 2011

Lusch, R. - Vargo, S.L. – Tannuri, M.: Service, value networks and learning, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38, 19-31, 2010

Merz, M. – He,Y. – Vargo, S.: The evolving brand logic: A service dominant perspective, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 37, 328-344, 2009

Palmatier, Robert W.: Relationship Marketing, *Marketing Science Institute-Cambridge*, 2008

Piskóti, I. (2007): A vevőorientáció mítosza és marketingvalósága. *Harvard Business Manager*, N. 9, pp. 32–44.

Praharald, C.K. – Ramaswamy, V.: Co-creation experiences: The next practice in value creation, *Journal of Interactive Marketing*, volume 18, number 3, 2004

Zhang, X – Chen, R.: Examining of the mechanism of the value co-creation with costumers, *Int. J. Production Economics*, 116, 242-250, 2008

RENEWABLE ENERGY PRODUCTION, ESPECIALLY IN SMALL SCALE BIOGAS PLANTS IN THE HUNGARIAN AGRICULTURE AND ANIMAL BREEDING

Bálint Valentin Pikler
Kaposvári Egyetem, Kaposvár, Hungary

Abstract

This study attempts to renewable resources, especially biogas plants for combined power and heat and bio methane production for small scale agricultural and animal breeding firms in Hungary. As the Hungarian farms and farmers are still somewhat behind the western European development the actuality of the subject is given for a research. To taking the situation in Europe into account and analyse the situation in Hungary and adapt scientific recommendations to the industry is important.
Furthermore, the study will shows different investment calculations based on feed in tariffs, EU investment incentive schemes, market based models like the ROIC (return on invested capital) methods. The industry analysis based on Michael E. Porter´s structural analysis methods (1980) will be defined. Scenarios will be calculated on a reference biogas plant for the given legal background. This study is complex, the investment decisions must be well based, as the plants are running over decades with possible legislative changes. The legislative change for renewable energy in Hungary is a larger issue and has to be taken into account. As the legal background of renewable energy is about to change permanently in recent years, prognosis for the industry has to actualised. This aspect makes the study actual and the legal background is absolutely necessary take into account.

Keywords: small scale biogas, investment biogas, bio-energy, biogas, sustainable farming, renewable energy in Hungary,

Introduction

Renewable energy technologies, such as photovoltaics, geothermal or biogas, are potential cost-saving and even money earning opportunities for homeowners and businesses like farmers. While the decision to invest in renewable is not alone based on return on investment but also social and environmental criterias also matters. This study attempts to renewable resources, especially biogas plants investment decision making factors. The study will shows different investment determinants based on the Hungarian specific market. The input factors are already in the pre study determinied. They are listed here:

1. Energy prices
2. Income and revenue determination
3. Biogas and methane yields
4. Policy objectives
5. Economic arguments
6. Feed-in tariff in Hungary
7. Green Certificate Mechanism
8. Revenues from byproducts and fertilizers revenues
9. Cost of Capital
10. Depreciation
11. Interest rates
12. Staff costs
13. Substrate costs
14. NPV (Net Present Value)

Background

The Hungarian energy market is in the course of their accession to the European Union (EU) been fully liberalised. The major providers practice (MVM and MOL) still a dominant influence on the market from more characteristics of the Hungarian energy market are the distinct Dependence on imports and the low energy efficiency in European comparison. Primary Energy Consumption In the period from 1990 to 1995, the primary energy consumption in Hungary decreased from 1,244 to 1,067 peta-joules per year. Since 1995 the annual Primary energy consumption remains at a relatively constant level of about 1050 Peta joules. Eurostat estimates that the annual

primary energy consumption for Hungary in 2012 was 25.168 million tons of OE (oil equivalent). Natural gas is in a proportion of about 43% (2003) of the total primary energy consumption of the most important energy source in Hungary.
Renewable energy plays of primary energy supply not a significant role. According to a study WWF, the share of renewable energy in primary energy consumption in 2008 5.6%. The IEA and the MVM indicate a value of less than 5%. Structure of energy sources in electricity generation in the last years on averge 21.8% on gas (Statistical office: KSH). The domestic production of primary energy sources in Hungary is continuing steadily. During 1990, she was 48.5% and in 2000 at 44.26%, the resulting figures for 2003, in-house production of only 35.6%. This becomes particularly clear the increasing dependence on imported oil and natural gas: in 2003, the Import quota of natural gas at about 80 percent of oil and oil products at 86 % (Eurostat). This factors shows that the there is further a need of decentral and local energy generation in Hungary.

The main drivers of the decision making process

1. Energy prices
Due to the opening of the Hungarian energy market, the Hungarian energy prices reflect realistic market prices. According to the price index for energy costs of the Austrian Energy Agency (EVA), energy prices for households and industry in the period 1995 to 2001 have increased substantially (for households by 130% to 150% for the industry). After the price of electricity from 1985 to 2008 more than doubled, is for industrial power users now have a slight decrease in electricity prices expected, while the price of homes will continue to rise.

2. Income and revenue determination
The income determination is the mix of different factors, like feed in tariff and heat provision and fertilizer sales.

3. Biogas and methane yields
The composition of biogas varies depending upon the origin of the anaerobic digestion process. Biogas from waste and animal manure typically has methane concentrations around 50%. Advanced waste treatment technologies can produce biogas with 55%–75% methane, which for reactors with free

liquids can be increased to 80%-90% methane using in-situ gas purification techniques.
The technology behind the calculation is essential as this definies the variable factor, the methane content so that the energy content.

4. Policy objectives
The aim of the Hungarian government is to increase the share of renewable energies in the total energy production by 2010 to increase to 5%. Long term, the EU funds will reach 12%. This goal is, among other things, by the requirements of EU directives in the field of renewable energy (Directive 77/2002), the environment and security of supply. As the reserves of its own fossil fuels are estimated to be very low, which is as yet little used bioenergy potential should be better exploited. In this way, the increasingly pronounced dependence on imports is reduced. Furthermore, the development of bioenergy in the interests of the Hungarian government, since the cooperation with suppliers biomass as agricultural and forestry enterprises maintain employment in rural areas or created.

5. Economic arguments
To the total energy production and in electricity generation, renewable energies in 2003 accounted for approximately 3.6% of the total energy supply in Hungary contributed (Energia Klub). By far the most important source was there the fire wood at 83.1% (2001). At the total amount of renewable energy produced 40% of the amount recovered in Hungary wood is used for the firing process (2.4 million m^3). Buyers of firewood are mainly the 350,000 households, which is heated with wood and wood-fired power plants (eg AES Borsod). Other biomass plants contributed 5.9%, only 0.6% of biogas plants for energy generation. Biogas plants or to offer to the wind energy as compared to the advantage of uniformly to generate power. This leads, for example, compared to wind power at lower power and control costs. From distributed generation and degradation of energy in turn accounts for high net development or maintenance costs, and transport losses in the network. In rural areas especially, the biogas plant can also be used to process agricultural waste such as manure or municipal sewage sludge and reduce the cost of disposal. Overall, it is desirable both from the political side as well as from a purely economic point of view, a further expansion of bioenergy in Hungary. For German suppliers of modern technology offers therefore a larger market. The Economic and Transport Ministry drafts the policy and regulatory environment in Hungary and settled in this manner determine the long-term

energy strategy. The essential task of the Ministry the annual determination of energy prices (electricity and gas). The Hungarian Energy Office, the Hungarian Energy Office performs the function of a regulator in the Hungarian energy market. Under the supervision of the Authority are the electricity and gas sector, monitoring the quality of public services, the granting of licenses and the provision of consumer protection. On behalf of the Ministry of Economy and Transport Authority designs the working principles for the design of national energy policy. The Hungarian Energy Centre (Energia Kozpont Kht) (see contact list), the Hungarian Energy Centre (Energia Kozpont Kht) coordinates national and international support measures for the introduction of renewable energy sources and to increase energy efficiency. Among since EU accession also includes the funds from the EU Cohesion Fund. In addition to providing information regarding subsidy leads the energy center of a national energy statistics and publishes information brochures on general energy issues. Electricity Act (Act CX of 2001)
The regulations for the supply of electricity from renewable sources is defined in the Electricity Act (Act CX of 2001 on electricity completed with the Governmental Decree 180/2002 (VIII.23.) on the enforcement of it).

6. Feed-in tariff in Hungary
Under this law, the supply grid operator MVM Ltd., obliges electricity from renewable sources, independent power producers, which is produced by plants with a capacity of 0.1 MW to decrease. If the system is not connected to the transmission network of MVM Ltd., the compensation granted by the regional distribution system operators Édász, Demasz, DEDASZ, Titász, ELMU and EMASZ). The purchase price is determined in accordance with Decree 56/2002 (XII 29) GKM by the Ministry of Economy. The price is adjusted annually by the inflation rate. In 2003 was at 24 HUF / kWh (about 9.26 EURct) for electricity for peak loads and 15 HUF / kWh (about 5.78 EURct) for electricity to cover basic loads. This gives an average payment of 17.41 HUF / kWh (6.6 EURct). This scheme retains initially to 31 December 2010 its validity. A major criticism of this scheme is the lack of predictability and the uniform grant of compensation, regardless of the renewable energy source. In addition, the amount of compensation deemed insufficient.
The average consumer price will for electricity to household customers in 2010 amounted to 0.09 Euro/kWh in peak hours and 0.05 Euro/kWh low load times. Within legally guaranteed feed to producers in peak periods are 0.0926 Euro/kWh and in low-load periods paid 0.0578 Euro/kWh.

7. Green Certificate Mechanism

Besides the guaranteed feed-in price, there is a Green Certificate system in Hungary. According to the statutory scheme, a certificate system for renewably generated electricity is introduced. HEO certified producer of green electricity this can for each produced unit power output a corresponding certificate. Electricity consumers are bound to end u p a year to seize a determined percentage of their electricity consumption with such Green Certificates. This can directly relate the power producers or buy on a set up market. For the producers of renewable electricity is obtained through the sale of allowances a source of revenues.

8. Revenues from byproducts and fertilizers revenues

One possibility to earn not only on biogas and the produced electricity is the selling of heat and fertilizers after biogen process. This factor can generate extra profit, but the fact that here no feed in tariff or fixed price for fertilizer exist, the usual fertilizer price and heating oil and wood price can be taken into account.

9. Cost of Capital

The cost of capital is a term used in the field of financial investment to refer to the cost of a company's funds (both debt and equity), or, from an investor's point of view "the shareholder's required return on a portfolio company's existing securities". It is used to evaluate the biogas project as it is the minimum return that owners expect for providing capital to the project, thus setting a benchmark that a new project has to meet. A stable, predictable company will have a low cost of capital, while a risky company with unpredictable cash flows will have a higher cost of capital. That means, all else equal, that the riskier company's future cash flows are worth less in present value terms, which is why stocks of stable companies often look more expensive on the surface.

10. Depreciation

Depreciation is the process by which a company allocates an asset's cost over the duration of its useful life. Each time a company prepares its financial statements, it records a depreciation expense to allocate a portion of the cost of the buildings, machines or equipment it has purchased to the current fiscal year. The purpose of recording depreciation as an expense is to spread the initial price of the asset over its useful life. In a biogas project, we can count with 25-30 years of lifetime.

11. Interest rates

Currently, biogas / biomass projects take credit conditions in claim discount: 70-80% of the investment will be financed through a public credit or EU subsidy. The credit terms are well settled with a term of at least eight years to a maximum of 4% / yr.

12. Staff costs

The sum of all wages paid to employees, as well as the cost of employee benefits and payroll taxes paid by an employer. The cost of labor is broken into direct and indirect costs. Direct costs include wages for the employees physically making a product, like workers on the biogas site. Indirect costs are associated with support labor, such as employees that maintain factory equipment but don't operate the machines themselves like office workers and maintenance if this coverd out by internal sources. In Hungary the minimum wage is very important factor and should be taken into account in the investment plan.

13. Substrate costs

In Hungary, a large potential of biomass for energy production is ready. It is important to distinguish between the potential of the forestry sector and the biomass potential from agriculture. In general, the potential assessment should be evaluated very carefully. While the wood potential is largely exhausted, the biogas potential is only about 10%. Hungarian agriculture provides good opportunities to increase the biogas sector. 57% of the country occupy agricultural land. Each year 14 to 15 million m^3 manure to fall in livestock farming as well as 300,000 tonnes of slaughter waste that can be recycled and disposed of in biogas plants. To the agricultural waste sludge coming from the municipal sewage disposal. This is to be expected in the future with a larger volume. Agriculture can use brownfield sites for the cultivation of energy crops such as rapeseed or sunflower. For this sequence using the farmers can again take EU subsidies.

14. NPV (Net Present Value)

NPV can be described as the "difference amount" between the sums of discounted: cash inflows and cash outflows. It compares the present value of money today to the present value of money in the future; taking inflation and returns into account The NPV of a sequence of cash flows takes as input the cash flows and a discount rate or discount curve and outputs a price.

Summary of decision making and licesing procedure Outline of Biogas plants in Hungary

Biogas project finance has many different drivers. Each elements has particular advantages and disadvantages and higher or lower grade of influence for the investor and the financing bodies. However, each biogas project is implemented under different circumstances and may require a special and proper way of calcualtion. It is very important for a successful implementation and operation to select the correct financing option for the regarding project. Different financing options can be also combined in order to achieve the most sustainable financing structure. It has to be assessed very carefully, which revenues can be expected from the operation of the biogas plant previously to the implementation of the project.

References

Catepillar: Biogas Project Financing (2012)
http://finance.cat.com/cda/files/3631934/7/BiogasProjectFinancing-DEDQ1247REV.pdf

Dena (2012) biogaspartner – a joint initiative: Biogas Grid Injection in Germany and Europe –Market, Technology and Players. available under:
http://www.dena.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/Erneuerbare/Dokumente/biogaspartner-a_joint_initiative_2012.pdf accessed. 03.03.2013

Dominik Rutz Erik Ferber (2012): Possibilities of financing a biogas investment.available under: http://www.biogasin.org/files/pdf/WP5/D5.5_Possibilities_of_financing_a_biogas_investment.pdf acessed. 01.03.2013

Enegiaklub, Dr. Lengyel Attila (2010) : Megújúló Alapú Energiatermelö Berendezések Engedélyezési Eljárása.

Henning Hahn, Dominik Rutz, Erik Ferber, Franz Kirchmayer: Examples for financing of biogas projects in Germany, 2010. Available under:
http://www.biogasin.org/files/pdf/Biogas_financing_in_Germany.pdf accessed. 01.03.2013

Sine, W. D., Haveman, H. A., & Tolbert, P. S. (2005). Risky Business? Entrepreneurship in the New Independent-Power Sector. *Administrative Science Quarterly , 50* (2), pp. 200-232.

Spilker, R. (1981). Biomass: Grow Your Own Energy. Ambio , 10 (5), pp. 232-233.

Welke, B. (2010). Die integrierte Vorhabengenehmigung. Tübingen: Mohr Siebeck.

HOGYAN MÉRHETŐ A NAGYVÁROSOK VERSENYKÉPESSÉGE?

Poreisz Veronika
Széchenyi István Egyetem
Regionális és Gazdaságtudományi Doktori Iskola,
Győr, Magyarország

Absztrakt

A városok versenyképessége részben a térbeli koncentrációból fakad, egy régió vagy ország városai az adott terület városhálózatát alkotják, melynek központjai jellemzően a legnagyobb, legfejlettebb városok. A nagyvárosokat érdemes a többi, hasonló nagyvárossal összevetni, gyakori továbbá, hogy a metropoliszok egymással és nem a környező kisebb településekkel tartanak fenn intenzívebb gazdasági kapcsolatot. A versenyképesség vizsgálatára különféle mutatószámok alapján állítanak fel rangsort a települések között, melyek az egyszerűektől (például GDP mértéke) a komplex, több komponensből álló indexekig terjedhetnek. Jelen tanulmány hazai és külföldi versenyképességet mérő módszereket vesz sorra és összegez abból a célból, hogy egy innovációra fókuszáló városi versenyképességet vizsgáló kutatás alapját szolgálja.

Kulcsszavak: versenyképesség, nagyvárosok, városhálózat, innovációs potenciál, mérési módszerek

Bevezetés

A tanulmány megírását és megjelenését a TÁMOP-4.2.2. A-11/1/KONV-2012-0010 azonosító számú, „A Győri Járműipari Körzet, mint a térségi fejlesztés új iránya és eszköze” című projekt támogatta.

A nagyvárosok versenyképességének mérése során a benchmarking, azaz a versenytársakkal való összehasonlítás gyakran alkalmazott módszer. A mutatók kialakítása során sokszor nemcsak gazdasági, hanem társadalmi és környezeti ismérveket is bevonnak az elemzésbe. Az innováció is szorosan összefügg egy város versenyképességével, hiszen az a gazdasági fejődés egyik mozgatórugója, napjaink technológiai fejlődésének indikátora. Kvantitatív módszerekkel jól elemezhető, az úgynevezett „hard” tényezők (egy főre jutó GDP, felsőoktatás, kutató-fejlesztő helyek száma, a K+F-re fordított kiadások) számos információt szolgáltatnak. Emellett azonban az olyan „soft” tényezők is felbukkannak, mint a vállalatok közötti tudás-átadás, a tanulás képessége, együttműködés, emberi tényezők és társadalmi tőke, melyek nehezen mérhetők, de szükséges bevonni az elemzésbe valamilyen formában. Fontos szempontnak tartjuk továbbá a városok fenntarthatóságát, élhetőségét, amely szintén a versenyképesség egyik kulcstényezője. Emellett a városi kormányzatnak is nagy szerepe van a fejlesztések megvalósulásában.

A területiség és innováció kapcsolatára a hazai szakirodalom az ezredforduló után kezdett nagyobb figyelmet fordítani. A regionális innovációs stratégiák területfejlesztésben betöltött fontos szerepét hangsúlyozza Dőry (2001) és kiemeli, hogy a stratégia kidolgozásában a vállalkozásokat, a kormányzati szereplőket, a technológia-transzfer intézményeket össze kell fogni. Az innovációs rendszerek, ezen belül is a területi (vagy regionális) innovációs rendszerek vizsgálata a közelmúltban került reflektorfénybe, hiszen a régiók szereplői egyre inkább próbálják kiaknázni a helyi tevékenységek sikerességéből, gazdasági kapcsolatok erősödéséből, kialakuló szinergiákból származó előnyöket. Az adott térség innovációs potenciáljáról a rendszer elemei és kapcsolatainak vizsgálata során nyerhetünk információt. (Bajmócy, 2008).

A városok az agglomerációs előnyöket kihasználva fejlődhetnek, növekedhetnek. A pozitív külső hatások forrásait a következőképp csoportosíthatjuk (Lengyel – Rechnizter, 2004): helyi beszállítók specializációja, helyi munkaerőpiac specializációja, technológiai/műszaki tudás túlcsordulása, modern infrastruktúra. A városi versenyképesség vizsgálatára számtalan hazai és nemzetközi kutatás született, melyek részletes bemutatására terjedelmi korlátok miatt nincs lehetőség, ezért egy-egy kiragadott példával kívánjuk szemléltetni a nagyvárosok versenyképességének kutatási módszereit.

Hazai kutatások

A nagyvárosok innovációs potenciáljának vizsgálatára és a városok összehasonlítására irányuló kutatás (Grosz – Rechnitzer, 2005) faktor, majd klaszterelemzés használatával pozícionálta a hazai megyei jogú városokat. A számos társadalmi, gazdasági és demográfiai jellegű indikátort öt főkomponenssé alakították, amelyek a klaszterképzés alapjául szolgáltak.

Főkomponens	Példák a változókra
Gazdasági főkomponens,	Foglalkoztatottsági és munkanélküliségi mutatók
	Adófizetők aránya
	Személygépkocsik száma, távbeszélő vonalak száma
	Vállalkozások száma
Munkaerő-piaci főkomponens	Vezető, értelmiségi foglalkoztatottak aránya
	Szellemi foglalkoztatásúak aránya
	Egyetemi végzettségűek aránya
Humánerőforrás főkomponens	Vezető oktatók száma
	Főiskolai, egyetemi, középiskolai intézmények száma
	MTA köztestületi tagok száma
	Felsőfokú oklevéllel rendelkezők aránya
Társadalmi aktivitás főkomponens	Részvétel a választásokon
	Nonprofit szervezetek és a számukra felajánlott adó 1%-a
	Helyi nyilvánossági fórumok
Innovációs főkomponens	Innovatív kezdeményezések száma
	K+F cégek száma
	Bejegyzett domain szerverek száma
	Innovációs és K+F intézményhálózat összetettségi mutatója

1. táblázat: Az innovációs potenciál indikátorai
Forrás: Grosz A. és Rechnitzer J. 2005. 212. oldal alapján saját szerkesztés

Az eredmények alapján megkülönböztettek elsődleges innovatív központokat (Szeged, Pécs, Debrecen), elsődleges innovatív központokat kedvezőtlen gazdasági háttérrel (Miskolc), másodlagos innovatív központokat (Győr, Székesfehérvár, Veszprém, Kecskemét, Nyíregyháza), átlagos helyzetű aktív térségközpontokat fejlesztendő innovációs kapacitással (Békéscsaba, Eger, Kaposvár, Sopron, Szekszárd, Szolnok, Szombathely, Zalaegerszeg). Az utolsó

csoportba sorolták a kedvezőtlen helyzetű innováció-hiányos nagyvárosokat (Dunaújváros, Hódmezővásárhely, Tatabánya, Salgótarján, Nagykanizsa). (Grosz and Rechnitzer, 2005.) Egy új elemzéshez szükség lenne Érd városát is bevonni illetve a mutatókat kibővíteni például a szolgáltató szektor arányával, működőtőke-beruházások volumenével, mobiltelefonok számával.

A várostérségek versenyképességének társadalmi tényezőiről 2009-ben készítettek felmérést. Nemcsak a gazdasági, foglalkoztatottsági, intézményi adatokat vették figyelembe, hanem a társadalmi konfliktusokat, a helyi elit véleményét is vizsgálták. (Szirmai, 2009.) A kutatás területi egysége, a várostérség újdonságot jelentett, hazánkban elsőként vizsgálták a versenyképességet ezen a szinten. Gazdasági (1993 és 2003 közötti adatokból) és társadalmi versenyképességi (1993 és 2005 közötti adatokból) rangsort állítottak fel városok, városkörnyék és várostérségek között. Az utolsó vizsgált év alapján versenyképességi csoportokat állítottak fel a városok, városkörnyék és várostérségek tipizálására. A nagyvárosokon belül az alábbi három típust különböztették meg. Komplexen versenyképes nagyvárosok, melyek gazdasági- és társadalmi versenyképességi rangsorban egyaránt jól teljesítettek: Budapest, Győr, Székesfehérvár, Kecskemét. Egyoldalúan versenyképes nagyvárosok, melyek a társadalmi versenyképességi rangsorban jól és a gazdasági versenyképességi rangsorban rosszabbul teljesítettek: Pécs, Szeged, Nyíregyháza.

Gazdasági versenyképesség	**Társadalmi versenyképesség**
gazdasági teljesítmény	helyi kulturális és szabadidős szolgáltatások
adófizetők	önkormányzati szolgáltatások
gazdasági szervezetek	infrastruktúra
foglalkoztatottak	bűnözés
	szociális viszonyok
	környezeti tényezők

2. táblázat: A várostérségek versenyképességét mérő mutatók
Forrás: Szirmai 2009. 192-194. o. alapján szerkesztve

Lemaradt nagyvárosok, melyek egyik rangsorban sem teljesítettek jól: Miskolc, Debrecen. A kutatás alapapján elmondható, hogy a magyar várostérségek versenyképesség szempontjából vegyes képet mutatnak, van, ahol a környék gyengíti a város teljesítményét, van ahol az erősíti. Olyan esetek is megfigyelhetők, ahol egyszerre van jelen mind társadalmi, mind gazdasági versenyképesség (Győr) (Szirmai, 2009.).

Külföldi városi versenyképességi kutatások

Emberek millióinak viszonylag kis területen való tömörülése kihívás elé állítja a városok vezetőit, kormányzatát, különösen az infrastruktúra, az egészségügy, a közlekedés zsúfoltsága és a törvénykezés, szabályozások szempontjából. Ha a városok a gazdasági fejlődés motorjaként akarnak funkcionálni és nem a bűnözés és betegségek központjaiként, megfelelő városi illetve területi politikákat kell kialakítani, hogy meg tudjanak birkózni a nagy népsűrűség kihívásaival. (Glaeser, 2012). Ezen kihívások felismeréséhez és megoldásához járulhatnak hozzá a versenyképességi kutatások.

Kresl (1995) a városi versenyképesség hat meghatározó tényezőjét definiálta: magasan képzett munkaerő és magas keresetek; a termelésben a fenntarthatóságra kell törekedni, vonzó termékeket kell előállítani; a gazdasági növekedésnek a teljes foglalkoztatottsághoz kell közelítenie; a városnak meg kell határozni azt a speciális tevékenységet, amin a jövője alapul és a városnak növelnie kell a pozícióját a hierarchiában. A versenyképességet szerinte két alapvető komponens határozza meg, a gazdasági (termelés és infrastruktúra) illetve a stratégiai determináns (politika, intézményi minták). Jensen – Butler (1997) szerint a város versenyképességét leginkább az országos illetve a nemzetközi hierarchiában elfoglalt helye határozza meg és a közszolgáltatások infrastruktúrája (közlekedési, kommunikációs és áramszolgáltatás, víz-és csatornahálózat), a városi kormányzás hatékonysága, a kutatás-fejlesztési tevékenységek volumene, az oktatás és az emberi erőforrás is jelentős mértékben befolyásolja. Shen (2004) egy ábrán összegzi a versenyképességet meghatározó dimenziókat és faktorokat az egyes területi szinteken, mint az ország, a város, a szektor vagy a vállalat versenyképessége. Az ország versenyképességének dimenziói a nemzeti politika, gazdasági és katonai erő, életminőség, faktorai pedig a nemzetközi egyezmények, makrogazdasági politika, oktatás, K+F, nemzeti politikai struktúra. A városi versenyképesség dimenziói a gazdasági jól-lét és életminőség, tényezői pedig a városi politika, városi kormányzás, infrastruktúra, közszolgáltatások, emberi erőforrás, K+F. A szektorális (iparági) versenyképesség kulcstényezője az iparági klaszter, faktorai pedig az agglomeráció és a vállalatok közti kapcsolatok. A vállalati versenyképesség dimenziói a profit, a termékek ára, minősége és a piaci részesedés, faktorai a technológia, innováció, szabadalmak, menedzsment és szervezet. A négy területi szint egymással szorosan összefügg, a kisebb egységeket magukba foglalják a nagyobbak, a tényezők hatnak egymásra. (Shen, 2004).

Főcsoportok	**Mutatók csoportjai**
Gazdasági versenyképesség	Városi gazdasági kapacitás növekedése
	Gazdasági teljesítmény
	Gazdasági struktúra
Szociális versenyképesség	Városi fejlettség
	Oktatás és képzés
	Szociális biztonság
	Életminőség
	Kormányzati hatékonyság
Környezeti versenyképesség	Szemételbánás
	Környezeti tényezők

3. táblázat: A városok versenyképességének mérésére alkalmazott indikátor-rendszer
Forrás: So and Shen. 2004. 75.

So és Shen (2004) kutatása kínai nagyvárosok versenyképességének mérésére irányult, melynek során három főcsoportra bontották az alkalmazott mutatót. (3. táblázat). Gazdasági, szociális és környezeti versenyképességi tényezőket határoztak meg. Mindhárom tényező szorosan összefügg egymással, hiszen a gazdasági jólét befolyással van a szociális fejlettségre is, mint ahogyan a külső környezet is hat a lakosok jól-létére, de a vállalatok számára is vonzóbbá válik egy rendezett, fenntarthatóságot szem előtt tartó város. A 4. táblázat ismerteti az Európai Unió által évente elvégzett innovációs vizsgálatban alkalmazott mutatórendszert. A kutatás az egyes országok szintjén valósult meg, de véleményünk szerint városokra is alkalmazható.

Összesített Innovációs Index	Képességek	Humán erőforrások
		Nyitott, kiváló, vonzó kutatási rendszer
		Finanszírozás és támogatás
	Vállalati tevékenységek	Vállalati beruházások
		Kapcsolatok és vállalkozói szellem
		Szellemi termékek
	Eredmények	Innovátorok
		Gazdasági hatások

4. táblázat: Az Összetett Innovációs Index elemei
Forrás: Innovation Union Scoreboard 2013 alapján szerkesztve

A mutató külön dimenzióban kezeli az innovációs képességeket, mint térségi adottságokat. A vállalatok tevékenysége különálló faktor, az innovációs tevékenység hatásai, eredményei pedig szintén önálló dimenziót alkotnak. Az innovációs képességet a humán erőforrások tényezői, a kutatási tevékenység és annak támogatása befolyásolja. A vállalatok pedig az innovációt támogató beruházásokkal, K+F kiadásokkal, vállalatok közti tudásáramlással, kapcsolati tőkével és szellemi termékek létrehozásával járulnak hozzá egy-egy térség versenyképességéhez. A kormányzati támogatások, kutatások és vállalati innovációs tevékenységek eredményeként pedig különféle gazdasági hatások érzékelhetők és a tudás alapú régió (az innovációk terjedése, innovációt ösztönző vállalati környezet kialakulása) is kialakulhat.

Greene, F. J. – Tracey, P. – Cowling, M. (2007) átfogó, szakirodalom összegző munkájukban sorra vették és értékelték a legfontosabb 22 városok versenyképességét mérő kutatást. Megnézték milyen földrajzi területen végezték el a kutatásokat és milyen módszertannal. Majdnem minden esetben kvantitatív indikátorokat alkalmaztak, két esetben volt szakértői megkérdezés a vizsgálatban. Egy kivétellel rangsort állítottak fel a városok / régiók között. Leggyakrabban az innováció, a humán tőke és a vállalatok dimenziójából használtak fel indikátorokat az elemzésekhez. Kevesebb kutatás foglalkozott a fizikai környezettel és életminőséggel, pénzügyi információkat pedig csekély számú tanulmány közölt.

Az olyan népszerű indikátorok, mint az egy főre jutó GDP vagy a munkanélküliségi ráta a vizsgált kutatások közel felében jelent meg. A kultúrát pedig lényegében kihagyták az elemzésből, csupán két tanulmány foglalkozott vele. A leggyakrabban megjelenő mutató az iskolázottság, a gazdaságilag aktívak aránya illetve a K+F alkalmazások és szabadalmak száma.

Összegzés

A versenyképesség mérésére sokféle gazdasági, társadalmi, demográfiai mutató figyelembe vétele szükséges. A jól számszerűsíthető adatokon kívül léteznek még nehezen mérhető tényezők, mint a tudás-átadás, szinergia, vállalatok közötti kapcsolatok. Ezeket kvalitatív módszerekkel, például egy vállalati interjú vagy kérdőív segítségével lehet vizsgálni, a „hard" tényezőkről pedig statisztikai adatok szolgáltatnak információkat. Érdemes figyelembe venni, nemcsak a high-tech szektor újításait, jelenlétét, hanem a fenntarthatóságra törekvő, innovatív kezdeményezéseket szintén produkáló low-tech iparágakat és a rurális innovációkat is (például mezőgazdaságban), hiszen ezek is a gazdasági növekedéshez járulnak hozzá. Egy tervezett, jövőbeli kutatás jó kiindulópontja lehet a fent ismertetett városhálózat innovációs potenciálja-

nak mérésre használt komponensek felhasználása, kiegészítve az ugyan nem városi, hanem térségi, regionális vagy megyei szinten folytatott kutatásokban felhasznált indexekkel, melyeket városokra is lehetne interpretálni.

A világvárosok versenyképességének mérésére használt mutatók a kisebb városokra is használhatók illetve fordítva, azonban az összehasonlítások során mindenképp ügyelni kell a hierarchiában elfoglalt hely figyelembevételére.

Irodalomjegyzék

Bajmócy Zoltán. 2008. *A regionális képesség értelmezése és számbavétele a tanulás alapú gazdaságban*. In: Lengyel Imre és Lukovics Miklós, eds. *Kérdőjelek a régiók gazdasági fejlődésében*, Szeged: JATEPress, 26-46.

Dőry Tibor. 2001. „Az innovációkutatások megjelenése a regionális elemzésekben. Az innováció regionális perspektívában." *Tér és Társadalom*. 15/2: 87-106.

Glaeser, E. L. 2012. „The Challenge of Urban Policy." *Journal of Policy Analysis and Management*. 31: 111-122.

Greene, F. J. and P. Tracey and M. Cowling. 2007. „Recasting the City into City-Regions: Place Promotion, Competitiveness Benchmarking and the Quest for Urban Supremacy." *Growth and Change*. 38: 1-22.

Grosz András and Rechnitzer János. 2005. *Régiók és Nagyvárosok Innovációs Potenciálja Magyarországon*. Pécs-Győr: Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Központja,

European Union. 2013. *Innovation Union Scoreboard 2013.*

Jensen-Butler, C. 1997. *Competition between cities, urban performance and the role of urban policy: a theroretical framework*. In: Jensen-Butler, C. and A Shachar and J Weesep, eds. *European Cities in Competition,* Avebury: Aldershot. 3-42.

Kresl, P. 1995. *The determinants of urban competitiveness*. In: Kresl, P. and G. Gappert, eds. *North American Cities and the Global Economy: Challenges and Opportunities.* London: Sage Publications. 45-68.

Lengyel Imre and Rechnitzer János. 2004. *Regionális gazdaságtan*, Budapest-Pécs: Dialóg-Campus.

Shen, J. 2004. „Urban competitiveness and urban governance in the globalizing word." *Asian Geographer*, 23: 19-36.

So, M. and J. Shen. 2004. „Measuring urban competitveness in China." *Asian Geographer*, 23: 71-91.

Szirmai Viktória, eds. 2009. *A várostérségi versenyképesség társadalmi tényezői*. Budapest-Pécs: Dialóg Campus.

Incentives and restrictions in venture capital contracts

Anita, Lovas
Corvinus University of Budapest, Budapest, Hungary

Viktória, Rába
Corvinus University of Budapest, Budapest, Hungary

Öszönzők és korlátozások A KOCKÁZATI TŐKés SZERZŐDÉSekben

Absztrakt

A kockázati tőkepiacon a befektetők és a vállalatok között létrejött szerződések speciális ösztönzőket és korlátozásokat tartalmaznak a felek közötti magas fokú információs aszimmetria kezelésére, a befektetői kockázat csökkentésére, valamint az exit sikeresebb megvalósítására. Tanulmányunk célja a kockázati tőkepiacon kötött szerződések korábbi nemzetközi tanulmányainak feldolgozása, ezek közül is az empirikus kutatásra épülő eredmények megismerése. Az általunk vizsgált menedzsment kontroll jogok, kölcsön átváltoztatásának joga, cash flow jogok, szavazati jogok, drag along és tag along jogok, olyan szerződéses elemek, melyek véleményünk szerint további kutatásaink során a hazai gyakorlatban is vizsgálhatók, majd összevethetők a nemzetközi eredményekkel. Tanulmányunkban bemutatjuk a kockázati tőkepiacon kötött szerződések sajátosságait, a kiválasztott szerződéses elemek jellemzőit és hatását a vállalati működésre, továbbá a nemzetközi tanulmányok empirikus eredményeit.

Kulcsszavak: kockázati tőke, szerződés, menedzsment kontroll, átváltoztatható kölcsön, szavazati jog

Contracts between entrepreneurs and venture capitalists contain specific control rights to reduce the effects of high information asymmetry, the risk of the investors and to realize successful exit. In our study we aimed to review the former international empirical research results on the venture capital market

contracts. We examined certain control rights such as management control, convertible debts, cash flow rights, voting rights, drag along and tag along rights, those can be also studied in the Hungarian market in the future and compared to the international results. In our paper we present the specific characteristics of the contracts signed in the venture capital market, the impact of the selected control rights on the enterprises and the empirical results of the former international studies.

Key words: venture capital, contract, management control, convertible debt, voting right

Introduction

Venture capital investors are typically invest in projects with high return and high risk (Sahlman, 1990) and planning their investments for fixed term period (Karsai, 2012). Venture capitalists provide professional support in addition to the provided capital and participate in the business as active shareholders compared to other financial investors (Hellmann & Puri, 2002).

During the investment decision making process and also the investment period asymmetric information presents, as the product[70] is unknown for the other party and the effort exerted by the investor, as well as by the entrepreneur is not observable, but only the result. The first problem may result in adverse selection, the second problem generates the moral hazard. Adverse selection and moral hazard problem are more serious during venture capital investments compared to simple financial transactions. In principle moral hazard exists not only a single way, but it is double sided: both parties can be considered as agents[71], as investor also has active role in the business.

To handle asymmetric information situation venture capitalists monitor continuously the business and include several restrictions in the contracts (Sahlman, 1990)

The aim of our research is to identify incentive and restrictive components of venture capital contracts and examine latest international empirical results in this field.

---

70 Product also mean the project and manager skills of the entrepreneur and the professional network and experience of the venture capital investor.

71 Principal-agent problem (Rees, 1985).

Contract components

In our paper we emphasize on the most typical incentives and restrictions used in venture capital contracts. First of all we introduce **management control rights** referring to the right replacing the CEO and appointing the CFO. According to the management control right the investor has the right to replace the CEO if the objective measure agreed before between the parties is not met (Fried & Hisrich, 1995). Measure of the CEO performance could be the significant deviation from the business plan agreed in the contract such as earning less revenue and profit after tax, generating more costs. Appointing the CFO by the investor ensures the proper financial monitoring of the company's operation. The main goal of the venture capitalist is not to control the business strategy and operation, but to supervise the financial transactions and the appropriate usage of the invested capital.

Investor has the right to delegate board member for the Supervisory Board and the Board of Directors in framework of the **board control right,** ensuring larger influence on the decision making process of the company (Sahlman, 1990). In case of investments with higher risk and larger exposure, venture capital investors prefer to delegate board members to have more visibility on the business and stronger controlling power in decision making. Control rights of the investors include also the allocation of **voting rights** and the provision of **veto rights** in certain cases (Sahlman, 1990). Venture capital investor can get control position in the general assembly of the company with the proper allocation of voting rights, but in several cases (such as appointing and recalling executives, new shareholder joining, getting shareholding in other company, approval of the business plan) tries to have veto right.

Investing in the form of **convertible debt** and **convertible preferred equity** is usually the way to finance early stage, start-up companies (Hellmann & Puri, 2002). Characteristics of debt and equity are combined in the convertible security, securing the position of the venture capitalist in case of underperformance of the company. During liquidation process debtors are in better position than shareholders, but if the company perform successfully investor converts the debt into equity and receives gain from the profits. Using convertible securities investors can postpone the very risky valuation of the early stage venture and get protection from dilution.

Potential selling of the company may generate conflict of interest of investors and entrepreneurs. We talk about 'hold-up problem' when there is an offer only for the 100% of the company shares, meanwhile one of the shareholders doesn't want to sell its stake making impossible the transaction. To avoid this

situation co-sale or **drag-along right** is used in the venture capital contracts ensuring the investor the right to force the entrepreneur selling its shares with the same conditions (Berglöf, 1994). **Tag-along rights** are used in the venture capital contracts to enable the shareholders to join a potential selling of the company's certain stake with the same conditions (Feld & Mendelson, 2012).

Introduction to empirical studies

Empirical analysis of venture capital contracts has gained more attention in the last 10 years. During our research we collected the studies examining empirically the components of venture capital contracts.
Table 1 summarizes the database used by certain empirical studies. Results mainly reflect the practice in the USA as most of the researchers dealt with US venture capital contracts. US venture capital market considered to be the oldest one and the most transparent compared to other markets. It is difficult to examine venture capital contracts and analyse the components in other markets as investors treat the contract as business secret. Hirsch and Walz managed to create an attractive database based on german venture capital investments making an exception in the non US markets.

Author, date	Period	Location	Number of companies	Investment stage
Trester, 1998	n.a.	United States	100[1]	n.a
Kaplan & Strömberg, 2003	1992-2001	United States	119	first round and later contracts
Kaplan, et al., 2007	1998-2001	23 countries[2]	145	first round and later contracts
Cumming, 2008	1996-2005	Europe	223	n.a.
Bengtsson, 2011	2006-2007	United States	182	first round contracts
Hirsch & Walz, 2013	1990-2004	Germany	290	first round contracts

Table 1. Summary of the examined empirical studies

1 Accurate figure is not available in the research paper.

2 Mainly 1-5 contracts per country except for Israel (15), UK (10), Germany (14), Switzerland (27) and Sweden (23).

International empirical results

International empirical research papers examined several questions such as the level of incentives and restrictions used in venture capital contracts, effect of control rights on the exit and profits gained by the investors. The below chapters present the main results of these selected empirical studies.

1. Management control, board control and veto rights

Board control rights are commonly used by venture capital investors in the first round contracts examined by Bengtsson. Venture capitalists occupy 2.1 board seats on average and 18% of the examined contracts provide full control for the investor on decision making. Investor does not have power to take decision alone in 46% of the cases, but all of the contracts include at least one board seat granted for the investor (Bengtsson, 2011). Based on the US contracts examined by Bengtsson restrictive covenants related to the veto rights are less important when investors use weaker control rights and more common if they own larger exposure similar to debt or majority of the board seats (Bengtsson, 2011).

Cumming (2008) deals with the replacement of the CEO as management control right and the investor majority board position as board control right. He examined veto rights such as selling of assets, asset purchase, capital increase and change of allocation of voting rights. He found statistically significant relation between the allocation of management, board control, veto rights and the type of the exit. In case investor has the right to replace the CEO, probability of a potential acquisition is 38.6% higher. Further allocation of board control and veto rights lower the probability to 23.6%. Majority board control and voting position of the venture capitalist increase the probability of a potential acquisition by 23.7%. Write-off is 31.7% less possible in case investor has the right to replace the (founder) CEO and weaker control rights are more likely associated with IPO or write-off (Cumming, 2008).

2. Voting rights

Based on Bengtsson (2011) research results allocation of voting rights (minority vs majority) is related to the restrictive covenants (i.a. control on asset purchase and capital increase, appointment of executives) included in

the contracts. In case the investor is the majority shareholder 2.45 covenants are used on average. Minority shareholder position results in 3.06 covenants (Bengtsson, 2011).
Empirical results of the examined German contracts show that allocation of voting rights depend on the type of the venture capital investor. Independent private investors usually own more than 50% of the company shares and institutional investors own less than 25% (Hirsch & Walz, 2013).
In the first round US contracts studied by Kaplan & Strömberg at least 41% of the voting rights are allocated to the venture capitalist, but in certain cases the ratio may reach 69% (Kaplan & Strömberg, 2003). Non US contracts show similar ratio with an average 37% share of the investors (Kaplan & Strömberg, 2003).

3. Convertible Securities

Cumming have learned that usage of convertible securities is associated with more control rights, but in case investor uses common shares applies weaker and less control. Probability of an IPO is 12% higher if the investment is made by common shares. A potential acquisition is more likely if the venture capital investor use convertible securities (Cumming, 2008).
Proportion of convertibles in the financing structure differs by countries. Kaplan and Strömberg found that 96% of the contracts include convertible debt or convertible preferred stock and in 79% of the cases only convertibles appear in the US contracts (Kaplan & Strömberg, 2003). Bengtsson later research on the US contracts also proved the importance of convertible security usage. He found that 58% of the contracts include convertibles (Bengtsson, 2011). Comparing the financial structure in non US countries, only 54% of the contracts contain convertible preferred stock (Kaplan, et al., 2007).
Empirical research results prove that proportion of convertible securities defines the level of adverse selection. Investment is usually made by preferred equity in early stage companies with higher possibility of adverse selection situation. Companies in later stage of the lifecycle have more possibility to get debt type financing (Trester, 1998).

4. Drag along, Tag along

Cumming studied the drag along right through European contracts in the context of the investment closing (IPO vs acquisition). Drag along right, re-

demption right and antidilution right (extra control rights) were built in the model of Cumming beside the board, management control and veto rights. Each variable increases by further 12.2% the possibility of a potential acquisition. Likelihood of the investment write-off is 18.7% lower if extra control rights are present. Drag along rights proved to be the most important among extra control rights. Probability of an IPO is 15.8% lower and an acquisition is 31.5% higher if drag along right is allocated (Cumming, 2008).

Summary

During our research we learned that adverse selection and moral hazard situation can be handled by venture capital investors on several ways such as allocating control rights, cash flow rights and exit rights. The examined empirical studies showed that different incentives and restrictions are applied based on location, investor type and project riskiness. Effect of incentives and restrictions on the exit, success and the profitability of the companies are significant. We believe that our study can serve as a basis to analyse Hungarian venture capital contracts. We plan to investigate some of these issues in the Hungarian venture capital market in our future research.

References

Bengtsson, O., 2011. Covenants in Venture Capital Contracts. *Management Science, 57(11), pp. 1926-1943.*

Berglöf, E., 1994. A Control Theory of Venture Capital Finance. *Journal of Law, Economics, & Organization, 10(2), pp. 247-267.*

Cumming, D., 2008. Contracts and Exits in Venture Capital Finance. *The Review of Financial Studies, 21(5), pp. 1948-1982.*

Czinkoczky, Z. & Mike, K., 2012. Befektetővédelem – Társasági jogi szabályok a kockázati tőkebefektetések tükrében. *Pázmány Law Working Papers, Nr. 2012/20.. kötet.*

Feld, B. & Mendelson, J., 2012. *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. New Yersey: John Wiley & Sons.*

Fried, V. H. & Hisrich, R. D., 1995. The Venture Capitalist: A Relationship Investor. *California Management Review, 37(2), pp. 101-113.*

Hellmann, T. & Puri, M., 2002. Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence. *The Journal of Finance, 57(1), pp.*

169-197.
Hirsch, J. & Walz, U., 2013. Why do Contracts Differ Between Venture Capital Types?. *Small Business Economics, 40(3), pp. 511-525.*
Kaplan, S. N., Martel, F. & Strömberg, P., 2007. How do Legal Differences and Experience Affect Financial Contracts?. *Journal of Financial Intermediation, 16(3), pp. 273-311.*
Kaplan, S. N. & Strömberg, P., 2003. Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts. *Review of Economic Studies, 70(2), pp. 281-315.*
Karsai, J., 2012. *A kapitalizmus új királyai. Budapest: Közgazdasági Szemle Alapítvány.*
Rees, R., 1985. A megbízó és az ügyvivő elmélete 1-2. rész (ford. Király Júlia). *Szigma, 18(3-4), pp. 165-186.,279-297.*
Sahlman, W. A., 1990. The Structure and Governance of Venture-Capital Organizations. *Journal of Financial Economics, 27(2), pp. 473-521.*
Trester, J. J., 1998. Venture Capital Contracting Under Asymmetric Information. *Journal of Banking & Finance, 22(6-8), pp. 657-699.*

NEMZETKÖZI LEHETŐSÉGEK ÉS KIHÍVÁSOK GLOBÁLIS, VÁLLALATI EGYÜTTMŰKÖDÉSSEL A SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEMEN[72]

Rámháp Szabolcs
Széchenyi István Egyetem, Győr, Magyarország

Absztrakt

A felsőoktatás a tudásgazdaságban mára stratégiai fontosságú erőforrássá vált. Az intézmények elősegítik térségük fejlődését, hallgatókat és oktatókat vonzanak oda, bővítik a humán tőkét, munkahelyeket teremtenek, megrendelőként lépnek fel a térség szolgáltatói felé, pályázati forrásokat kötnek meg, mindeközben kulturális értékeket közvetítenek, közösséget építenek és a térségük fejlődését szolgálják. A vállalati szereplőkkel való együttműködés segíti az oktatás színvonalának fejlődését, lehetőévé teszi kutatók, szakemberek bevonását az intézményben zajló munkába és megteremti a gyakorlati képzés új módszereinek bevezetését a felsőoktatásba. Az együttműködés fontos területei a vállalati szereplőkkel közös K+F projektek, melyek során az oktatók és hallgatók vállalati közegben ismerhetik meg a projektszemléletű működést, a vállalati munkakultúrát. A K+F projektek az intézmény számára segítik a létesítmények és a dolgozói kapacitás hatékonyabb kihasználtságát. Az együttműködés lehetővé teszi a vállalatok közvetlen részvételét az egyes szervezeti egységek finanszírozásában, az infrastruktúra fejlesztésében, az oktatásban résztvevő tapasztalt vállalati szakemberek bérének átvállalását vagy akár közös szervezeti egységek létrehozását és fenntartását. A cikk esettanulmány a Széchenyi István Egyetemről, a hazai járműipar kiemelt központjában található. Az intézmény széleskörűen együttműködik K+F projektek lebonyolításában a világ legnagyobb motorgyárának számító, több mint tízezer főt foglalkoztató Audi Hungáriával.

Kulcsszavak: Tudásgazdaság, felsőoktatás és ipar együttműködése, K+F projektek, regionális fejlesztési politika, regionális partnerség, Széchenyi István Egyetem

72 A kutatás a TÁMOP-4.2.2.A-11/1/KONV-2012-0010 azonosító számú „A Győri Járműipari Körzet mint a térségi fejlesztés új iránya és eszköze” című kiemelt projekt keretében zajlott. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

Bevezetés

Az elmúlt néhány évtizedben végbement informatikai és telekommunikációs technológiai fejlődés a globalizálódó világgazdaságban olyan változásokat indukált, amely korunk társadalmát folyamatosan növekvő versenyhelyzet elé állítja. A tudásgazdaság és a tudásalapú társadalom kialakulása szerves történelmi fejlődés eredménye.

A XXI. század drasztikus társadalmi és gazdasági változásokat hozott. Ez már a tudásalapú társadalom százada, ahol az emberiség fejlődése során soha nem tapasztalt fontossággal bír az emberi tudás, amely szinte közvetlen termelőerővé válik. Ezzel összefüggésben kialakul a tudásgazdaság, amely új alapokra helyezi korunk gazdasági struktúráit. A tudásalapú társadalom legfontosabb intézményei a tudás termelésével, elosztásával és újratermelésével foglalkozó intézmények lettek. Ezt a szerepet napjainkban fokozottan töltik be az oktatási intézmények, ezen belül is a felsőoktatás. A felsőoktatási intézmények szerepe, feladata napjainkban Európa-szerte átértékelődik, ennek következtében új megközelítésű gazdasági, társadalmi szerepek és feladatok jelennek meg. Az egyetemek központi szerepet játszanak a humán erőforrás reprodukciójában és adaptációjában, valamint a társadalmi tőke termelésében, így növekvő jelentőséggel bírnak a regionális résztvevők közül. A felsőoktatási intézmények szerepe a regionális kormányzás támogatásában mára már széleskörűen elismert. (Forman 2006, 312)

A tudásgazdaságban az oktatás egy kulcsfontosságú stratégiai erőforrás az emberi tőke révén a gazdasági siker elérésében. Ezért egyre nő a nyomás a régiókon, hogy tanuló, tudást előállító közösségekké váljanak, akik a folyamatos fejlődésre, új ötletek előállítására, szervezeti tanulásra és tudástranszferre fókuszálnak, támogatva ezzel a regionális fejlődést és jólétet. A felsőoktatási intézmény oktatókat, hallgatókat vonz be, a térség gazdasága felé megrendeléseket támaszt, munkahelyeket teremet, pályázati és egyéb projektforrásokat köt meg, szolgáltatásokat nyújt és kulturális szerepet tölt be.

Új kihívások a felsőoktatás és ipar kapcsolatában

Korunk gazdaságában egyre növekvő jelentősége van a társadalom, az egyetemek és az ipar kölcsönhatásának. Hálózatorientált társadalomban élünk, ahol a fejlődés elsődlegesen a kooperációs képességen múlik. Korábban a fejlődés feltétele az egyre jobban specializálódó kutatás és oktatás volt, ezért egyre mélyebbre kellett hatolni az egyes tudományterületeken. Ehelyett, ma

fontosabb a kapcsolatok fejlesztése, a kommunikáció és kooperáció, és az ebben rejlő lehetőségek révén egy adott probléma, különböző nézőpontokból, más és más kompetenciákból való megközelítése. Mindez technológiai és társadalmi paradigmaváltásából következik: míg korábban egy adott termék és az annak előállításához szükséges technológia állt a középpontban, ma már az elképzelések, koncepciók, ötletek és megoldások a fő paraméterek.

Ha az ipar és az oktatás közti kapcsolatot vizsgáljuk, akkor láthatjuk, hogy a két fél együttműködése három alapvető kapcsolattípus, illetve azok kombinációján alapulhat:

- Kapcsolat termékek, szolgáltatások és eredmények között: A közös tevékenység hozadéka a vállalat szolgáltatásainak és az egyetem oktató, kutató tevékenységének kombinációjából adódik. Ennek tipikus példája, amikor az egyetem alvállalkozója vagy stratégiai partnere egy vállalatnak, amelyik termékeket vagy szolgáltatásokat szállít egy harmadik félnek (végső fogyasztónak).
- Kapcsolat erőforrások között: Ebben az esetben a felek egyaránt lehetőséget látnak egy K+F projekt során az alkalmazottak, erőforrások és finanszírozás megosztásában. Az egyetem támogatást kap a K+F-re a vállalattól, aki ennek eredményét élvezi.
- Kapcsolat erőforrások, termékek és szolgáltatások között: Ilyen eset például, amikor egy cég tagjai az élethosszig tartó tanulás nyomán, az egyetemen továbbképzik magukat, az egyetem pedig a cég alkalmazottait hívja részmunkaidős oktatásra. (Hansen – Pedersen, 2008)

Növekvő jelentősége van az interdiszciplinaritásnak, ugyanis napjainkban hiába ért valaki jól a saját területéhez, szakmájához, igazán gyors fejlődést csak akkor képes elérni, ha más tudományterületekre is rálátással bír vagy megvan benne a kooperáció képessége. Ez a kihívás nemcsak a vállalati szektorban van jelen, hanem a hallgatók körében is. Fontos a hallgatók multidiszciplináris munkára való felkészítése a különböző kutatások, team-munkák során. (Tamándl 2011)

Az interkulturális kihívások jelentősége felértékelődik. Annak érdekében azonban, hogy kultúrák, nemzetek határait átlépő konferenciákat, kutatásokat lehessen létrehozni, szükséges egy közös nyelv megléte, ismerete. Ez ma általános esetben legtöbbször az angol. De a közös nyelven kívül számos kulturális és más egyéb akadálya lehet még az interkulturális munkának.

Ipari együttműködések rendszere a Széchenyi István Egyetemen

Az együttműködések célja

A nagy jelentőségű, nemzetközi vállalatok, melyek akár az autógyártás, akár más járműipari területen működnek, magas elvárásokat támasztanak munkavállalóikkal szemben. Egy régió gazdaságának fejődését meghatározó cég speciális igényekkel léphet fel az alkalmazottai képesítését illetően, ezért fontos az oktatás folyamatos minőségi fejlesztése. A vállalat kritériumai és a felsőoktatási intézmény által kínált képzés közti összhang biztosítása (elsősorban a mérnöki szakokon) elengedhetetlen. A gyakorlati tapasztalatokkal rendelkező vállalati szakemberek bevonása is lényeges cél. A járműipari cégeknél a legkorszerűbb technológiai ismereteket, legmodernebb technikákat alkalmazzák, a cél ezeknek az ismereteknek a megosztása nemcsak a hallgatókkal, hanem az oktatókkal is. Ezen elvek mentén az egyetem stratégiája, hogy a vállalatoknál dolgozó, nagy tapasztalatokkal rendelkező mérnököket és más szakembereknek is be kell kapcsolódni az oktatásba, kutatásba. A felsőoktatási intézmény és a vállalatok korszerű infrastruktúráinak hasznosítása a képzés során és a közös kutatásokban is fontos cél. A többi céllal összhangban a gyakorlati képzés új formáinak és módszereinek bevezetése jelenti az együttműködés egyik legfontosabb pontját. Az együttműködés előnyei abban határozhatóak meg, hogy üzleti igényeket alapuló képzési és laboratóriumi infrastrukturális fejlesztések valósulnak meg, a képzések gyakorlatorientáltabbá válnak és a vállalati tapasztalatok beépülhetnek az oktatásba. A hosszú távú, K+F alapú együttműködések pedig a régió gazdasági fejlődésének motorjává válhatnak. Emellett pénzügyileg is előnyös a kooperáció, hiszen a közös finanszírozás, a forrásbevonás az egyetem fenntartását is segíti.

Új erőforrás-gazdálkodási, működési és vezetési elvek szükségesek az új típusú felsőoktatási intézmény számára, amely biztosítja az adott régióban való eredményes működést, az üzleti szférával összekötő innovációs lánc kialakítását, az eddigi kínálati portfólió kiszélesítését – beleértve a PR és marketing területeket is.

Az együttműködés legfontosabb három területe a gyakorlatorientált képzés megvalósítása, az infrastrukturális fejlesztés és K+F kutatások illetve a közös finanszírozású projektek. A felsőoktatásban egyre elterjedtebbé válik az oktatás, a képzési struktúra gyakorlati elvárásokhoz való igazítása, hogy a végzett hallgatók minél jobban megfeleljenek a cégek igényeinek. Az egyetemek is akkor lesznek versenyképesek, ha ezeket a munkaerő-piaci

elvárásokat teljesíteni tudják. Az egyik lehetőség ehhez a gyakorlatorientált képzés kialakítása, feltételeinek megteremtése és megvalósításának biztosítása. A cégek szívesen foglalkoztatnak olyanokat, akiknek a képzésében ők maguk is részt vettek, így ismerik őket és tisztában vannak a képességeivel. A szakmai tantárgyak oktatásába a vállalati szakemberek széles körű bevonása is lényeges. Továbbá hallgatói projektek, TDK és szakdolgozati témák kijelölése is alapja az együttműködésnek. A vállalatok a szakdolgozat terén biztosítanak konzulenst, témavezetőt, bírálókat és segítséget nyújthatnak a hallgatóknak a dolgozat megírása terén. Ehhez lényeges, hogy motiválják az alkalmazottakat, például munkaköri feladatként ismerik el tevékenységüket. A laboratóriumok infrastruktúrája, ahol a képzés és a kutatás folyik, üzleti igényeknek megfelelően egyre inkább közös fejlesztés eredménye. Ez alapját képezi a hosszú távú K+F együttműködéseknek is, közös kutatásoknak. A projektek során az oktatók és hallgatók megismerhetik a vállalati munkakultúrát, a projekt alapú működést. A vállalat és az egyetem közösen alapított szervezi egységei esetén lényeges a feladatok közös finanszírozása.

A fent ismertetett célok érdekében a közös együttműködések gyakorlati megvalósítása és a finanszírozás tisztázása elengedhetetlen. A továbbiakban ismertetjük azokat az eszközöket, melyek a kooperáció megvalósítását szolgálják.

Az együttműködések fontos területei

A Széchenyi István Egyetem a térség meghatározó járműipari nagyvállalatával, az ország legnagyobb termelőjének számító Audi Hungária Motor Kft-vel alakított ki legintenzívebb együttműködést. A projektek és képzések azonban más járműipari szereplőkre is kiterjednek. Az projekt során kidolgozásra kerültek új szervezeti együttműködési struktúrák. Ezek mintául szolgálnak a többi felsőoktatási intézmény számára hasonló együttműködés kialakítására a térségi szereplőkkel.

Az Audi Hungáriával közösen került megalapításra és megszervezésre az Audi Hungária Járműgyártási Tanszékcsoport, mely jelenleg négy tanszékből áll (Anyagtudományi Tanszék, Belsőégésű Motorok Tanszék, Járműfejlesztési Tanszék és Járműgyártási Tanszék.), ezen tanszék gondozásába tartozó mintegy 130 különböző tantárgy közül a 2013/14 őszi szemeszterben 2.204 hallgató vett fel legalább egy tantárgyat.

A szakmai támogatáson túl a vállalat a tanszékek működésének finanszírozásában is aktívan részt vesz. Az infrastruktúra fejlesztésében

szerepet vállaltak, a tanszéki laboratóriumok egy részének alapításában, vagy új meglévő laborok esetében az eszközök vásárlásához is támogatást nyújtottak.

Közös K+F projektek indítása érdekében az Egyetem és a vállalat együtt hozta létre az Audi Hungária Intézetet, ami nonprofit kutatóintézetként a projektek lebonyolítását segíti elő. Az együttműködő partnerek legfőképp a Volkswagen Konszern vállalatai közül kerülnek ki, de más autóipari szereplőkkel is folytatnak közös kutatásokat. Ehhez olyan menedzsment struktúra létrehozása volt szükséges Mindehhez olyan menedzsment struktúra létrehozása szükséges,

- ami biztosítja a nonprofit jellegű működés lehetőségét, és megteremti az ipari kutatásokban jártas, gyakorlati szakemberek rugalmas bevonását projektekbe,
- lehetőséget nyújt az oktatók és hallgatók részvételére,
- megkönnyíti a projektekhez szükséges beszerzések és az ehhez kapcsolódó kifizetések lebonyolítását az egyetem közintézményi jellegétől mentesen. Nem szükséges pl. bürokratikus közbeszerzési eljárás. (Rechnitzer 2011)

Az Egyetem számára a környező, elsősorban járműipari vállalkozásokkal folytatott K+F projektek célja, hogy…

- lehetőséget biztosítsanak a hallgatóknak, hogy ipari projektekben szerezzenek tapasztalatot valós piaci körülményekhez hasonló közegben.
- aktuális kutatási kérdésekkel lássák el az egyetemi oktatókat és kutatókat,
- lehetőséget teremtsenek a felsőoktatási intézményben meglévő emberi erőforrás és infrastruktúra hatékony kihasználására,
- többletbért biztosítsanak a dolgozóknak,

Az oktatás fontos részét képezi a gyakorlatorientált mérnökképzés. Ebben az esetben a hallgatók képzésében a gazdasági szereplők is részt vállalnak. Ennek során a két szféra, a felsőoktatás és a gazdaság szereplői kihasználhatják a kooperációból adódó kohéziós hatásokat. A két szektor tanulhat egymástól, ezáltal javul az innováció és a versenyképesség. Ez pozitív hatást gyakorol a termelékenységre és a foglalkoztatásra is.

Kiemelt jelentőséggel bírnak a hallgatói szakmai szervezetek és öntevékeny hallgatói körök az Egyetemen. Járműipari területen jelenleg három kezdeményezés, több hallgatói csapat is működik, többek közt a Shell Eco Marathon versenyre alternatív hajtású autót építő SZEnergie Team, a Formula Student versenysorozatra motort fejlesztő SZEngine Team. Ezek a

verseny lehetőséget biztosítanak hallgatók és oktatóik részvétele mellett az elméleti tudás gyakorlati alkalmazására, készségfejlesztésre, aktuális vállalati problémákkal való foglalatoskodásra. Mindez egy komplett vállalati jellegű projekt lebonyolítását jelenti 20-30 fős csapatokban. Pusztán a csapat méretét tekintve is a résztvevők komoly szervezési, vállalatirányítási tapasztalatokra tehetnek szert. Ha a hallgatók részt vesznek a versenyen, akkor lemenedzselnek egy olyan komplex projektet, amilyennel majd a vállalati környezetben találkozhatnak csak. A szakmai ismereteken túl olyan kompetenciák terén szerezhetnek tapasztalatot, mint csapatmunka, kommunikációs készség, konfliktuskezelés, időmenedzsment, tárgyalástechnika stb. A hallgatók továbbá találkozhatnak és együtt dolgozhatnak a szakma krémjét jelentő iparvállalatok képviselőivel is. Ilyen léptékű hallgatói projektek ugyan magát a hagyományos értelembe vett oktatást nem helyettesíthetik, viszont hasznos kiegészítői lehetnek.

Összegzés

A felsőoktatás korunk gazdasági, társadalmi fejlődésének egyik legfőbb bázisa. Ezáltal a regionális fejlődés meghatározó tényezője. Az intézmények ezért meghatározó szerepet töltenek be térségükben.

A megfelelően képzett munkaerő, a K+F potenciál és a jól irányzott fejlesztések segítik a vállalkozások betelepülését, új cégek alakítását és helyi ipar és gazdaság fellendülését, ami a térségben újabb munkahelyeket teremt. A megfelelően kialakított képzési struktúra biztos elhelyezkedést kínál az egyetemen végzett hallgatóknak a régióban, ami vonzóvá teszi számukra magát az intézményt is. Az önkormányzatokkal, költségvetési szervekkel való hatékonyabb összefogás pedig nagyobb léptékű fejlesztési lehetőségekhez juttathatja az intézményt. A versenytársaknál nyújtott jobb minőségű oktatás, jobb marketingkommunikáció mellett tehát a regionális beágyazódás és regionális partnerség lehet a sikeres stratégia egyik kulcseleme.

Források

- Bana Katalin – Besenyei Lajos. 2007. A felsőoktatási intézmények, mint regionális tudásközpontok hálózati együttműködése az életen át tartó tanulásban. Felsőoktatási Hálózat az életen át tartó tanulásért Egyesület: Debrecen.

- Forman Balázs. 2006. Nemzeti és közösségi regionális politikák az Európai Unióban. VÁTI: Budapest.
- Hansen, Jørn Hugo – Pedersen, Jonna. 2009. Interaction challenges for students, staff and universities. University College -Vitus Bering Denmark, Faculty of Technology and Management: Horsens, Denmark.
- Rechnitzer János. 2011. Területi dimenzió a felsőoktatási stratégiákban. Előadás: "Magyar Felsőoktatás 2010 – Stratégiai Útelágazások". Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, 2011.
- Tamándl László. 2011. A felsőoktatási intézmények versenyképességi tényezői, különös tekintettel a diplomás pályakövetésre. Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr.

CSEHORSZÁG ÉS MAGYARORSZÁG A SZÜKSÉGSZERŰSÉG ÉS LEHETŐSÉG FOGSÁGÁBAN

Sápiné Duduk Ildikó
Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola, Debrecen, Magyarország

Abstract

A világgazdaságban végbemenő változások a gazdaság szereplőit folyamatos helytállásra, és verseny helyzetbe kényszerítik. A globális versenybe való bekapcsolódást a politikai és gazdasági rendszerváltás tette lehetővé Csehország és Magyarország számára, már több mint két évtizeddel ezelőtt. Az új környezet új lehetőségeket és egyben új erőpróbát is jelentett számukra. A tanulmány bemutatja és elemzi ennek a két volt szocialista országnak történelmi eseményeit, melyek meghatározóak voltak gazdasági fejlődésük során. A kutatás figyelme arra a történelmi útra irányult, amelyek szükségszerűek voltak, s amelyek lehetőségeket teremtettek a változásokra. A hasonló földrajzi fekvés, a közös múlt ellenére a gazdasági eredményeik és a versenyképességi ranglistákon elfoglalt helyezéseik eltéréseket mutatnak.

Kulcsszavak: kapitalizmus, szocializmus, rendszerváltás, gazdasági fejlődés, versenyképesség

Bevezetés

Az elmúlt évszázadban, Csehországban és Magyarországon is több alkalommal került sor gazdasági rendszer változtatására. Hosszú ideig a kapitalizmus volt az uralkodó gazdasági rendszer, a II. Világháborút követően azonban Szovjetunió létrehozta azt a Keleti Blokkot, amely a szovjet gazdasági modellt, a szocializmust működtette több mint négy évtizedig. Ezt követően a kapitalizmus visszavette helyét és a volt szocialista országok áttértek a piacgazdálkodásra és megkezdték a felzárkózást a vezető kapitalista országokhoz. A rendszerváltó országok, a közös múlt ellenére, különböző helyen szerepelnek az IMD[73] és a WEFORUM[74] versenyképességi ranglistáin. A fő vizsgálati kérdés, hogy a közös múltban milyen eltérő pályák mutatkoznak, és a jelen gazdasági eredmények miben különböznek.

Célom a szükségszerűségek és lehetőségek ismertetése és összehasonlítása. A filozófiában a szükségszerűség és lehetőség modális kifejezés, kapcsolatban álló fogalmak. Ami szükségszerű, az meg is történik, illetve a múltban meg is történtek, nem voltak elkerülhetőek. A lehetőség pedig a változtatás esélyét hordozza magában.

A múlt öröksége

Csehország és Magyarország, 1526 után, több évszázadon keresztül része volt a Habsburg Birodalomnak. Az 1840-es évekre befejeződött a cseh és magyar nemzet születése, amely utat nyitott a polgári átalakulásnak és a kapitalizmus kialakulásának. Csehországban az uralkodók és a nemesek idegen ajkúak voltak, itt nem beszélhetünk nemzeti ébredésről, Magyarországon azonban magyar nyelvet beszélő uralkodók és nemesek voltak, erősebb nemzeti tudattal. Az 1848-as európai polgári forradalmak mindkét országot megérintették. Csehországban a szláv kongresszus kifejezte a Habsburg birodalomhoz való ragaszkodását, a nemzeti egyenjogúság jegyében. Magyarországon az erős nemzeti tudat 1848-49-es szabadságharchoz vezetett, melyet a Habsburg Birodalom hadserege fegyveresen levert. Ezt követően azonban megindult mindkét országban a polgári átalakulás, a tőkés rend kialakulása. Csehország a birodalom műhelyeként, a birodalom ipari ellátójává, míg Magyarország a birodalom éléskamrájaként, a birodalom mezőgazdasági ellátójává vált. Jelentős fordulatot az I. világháború hozott. Megváltoztak az országhatárok,

73 *IMD (International Institute for Management Development) által kiadott World Competitiveness Yearbook*

74 *WEFORUM (World Economic Forum) által kiadott The Global Competitiveness Report*

a politikai viszonyok, mindkét ország a birodalmi védőháló nélkül folytatta tovább életét. Ez pedig megnyitotta az utat a belső politikai erők és a külső hatalmak előtt. A II. Világháborút követően Csehország is és Magyarország is a Keleti Blokkhoz tartozott. A szovjet hadsereg megszállása, a szocialista tervgazdaság, az egypártrendszer határozták meg az országok gazdasági berendezkedését, helyzetét és növekedésének lehetőségeit. (Berend-Ránki 1976, Niederhauser 1976)

Csehországot (az akkori Csehszlovákiát) erős szovjet befolyás, politikai diktatúra jellemezte, nem volt lehetőségük reformintézkedésekre. Magyarországon azonban olyan reform szocialista intézkedésekre került sor, melyekkel a piaci szocializmus útján el tudtak indulni. A rendszerváltásra az 1989-90-es években került sor mindkét országban, melyben Magyarország a reformintézkedései révén készen állt a piacgazdaság kiépítésére. Magyarország Kelet-Közép-Európa minta országa volt a szocializmus idején a hetvenes években, majd élenjáró a kilencvenes évek poszt-szocialista átalakulásában. Rendszerváltás során mindkét ország végrehajtotta a stabilizáció, liberalizáció és a privatizáció legfontosabb intézkedéseit. (Csaba 2006, Kornai 2007, Muraközy, 2008)

Csehországnak nem volt jelentős államadóssága, Magyarország ezzel szemben 1989-ig 20 milliárd dollár adósságot halmozott fel, ez olyan adósságtörlesztési kötelezettséget jelentett, ami korlátozta a beruházási képességét és a szerkezet átalakító lépéseket. (Berend, 1999) Makroökonómiai stabilizációra lett volna szükség, közvetlenül a rendszerváltáskor. A makrogazdasági stabilizáció legtöbb elemét – például a devizaárfolyam, az adóparaméterek változása, költségvetési kiadások lefaragása – alkalmazzák. Csehország 1991-ben drasztikus rendszabályokkal kiigazította makropolitikáját, míg Magyarország jóval később, 1995-ben. (Kornai, 2007) A közös földrajzi elhelyezkedés, a közös történelmi múlt sok hasonlóságot hordoz magában, de sok eltérést is mutat, mert a két országnak eltérő utat járt be, eltérő intézményi rendszert alakított ki. Ezzel magyarázható, hogy gazdasági teljesítményük, versenyképességük is elérő egymástól.

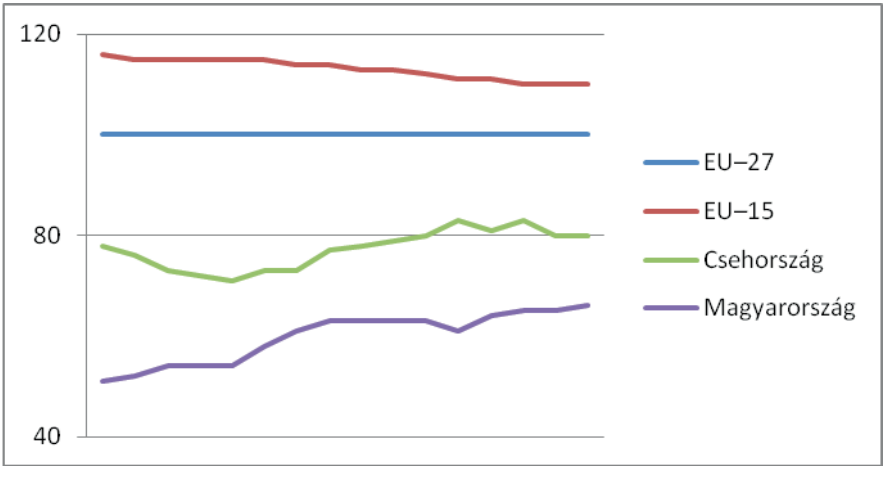
Gazdasági helyzet összehasonlító elemzése

2004-ben Csehország és Magyarország is csatlakozott az Európai Unióhoz. A csatlakozás utáni eredmények sikereinek, eredményeinek értékelését nehéz megtenni, mert a 2008-ban kezdődő – világviszonylatban is jelentkező – válság nehezíti ezt. Az EU-hoz való csatlakozástól a politikusok és a lakosság jelentős része is pozitív változásokat: jobb életszínvonalat, nyitottabb világot és biztonságot reméltek. A gazdasági növekedés, a fejlett Nyugat-Európai országokhoz való felzárkózás, mindkét nemzetgazdaság számára az egyik leg-

fontosabb cél. Az egy főre jutó GDP (vásárlóerő-paritáson)[75] alakulása egy közepesen fejlett gazdaság fejlődésének legfontosabb fokmérője, megmutatja a gazdasági növekedési potenciálját, felzárkózási ütemét. Országok közötti összehasonlításokra alkalmas, mert kiküszöböli az országok árszintjében lévő különbségeket. 1996-hoz képest Csehország és Magyarország vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP-je kismértékű közeledést mutat az EU mostani 27 tagországához képest. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági felzárkózásuk üteme és potenciálja szerint a felzárkózás terén még bőven van feladatuk. 2000-es évek elején még Magyarország élenjáró országnak számított a volt szocialista Közép- és Kelet Európai országok között, a felzárkózásban az évi 4 %-ot meghaladó növekedésével. Az évtized második felében azonban szerényebb gazdasági növekedés jellemezte, mint Csehországot, ezért lemaradó országnak számít a felzárkózás területén, melyet az 1. számú ábra szemléltet.

1. sz. ábra

Egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson (1995-2012)



Forrás: Saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/index.html

A gazdasági növekedés mértékét az egy főre jutó GDP (Bruttó Hazai Termék) emelkedésével mérjük. Csehország és Magyarország esetében elmondható, hogy 1996 és 2008 között folyamatos gazdasági növekedés kö-

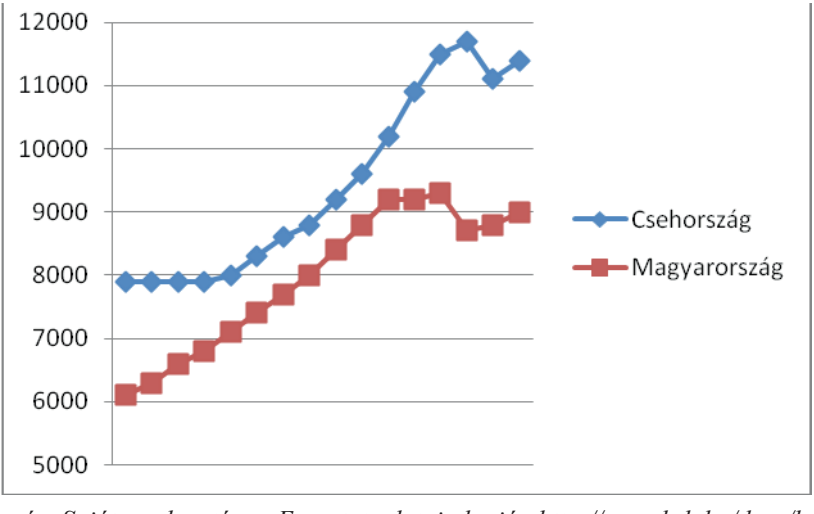
75 *A vásárlóerő-paritás egy területi árindex, az adatokat az EU-27 = 100 alapon adják meg. A vásárlóerő-egységben (PPS) számított egy főre jutó GDP volumenindexét az Európai Unió (EU-27) átlagához viszonyítva adják meg, melyet 100-nak vesznek. Ha egy ország indexe 100-nál magasabb, akkor az adott országban az egy főre jutó GDP magasabb az EU-átlagnál, és fordítva.*

vetkezett be. 2009-ben azonban mindkét ország esetében megtorpanás, csökkenés tapasztalható. Mindezek a 2008-as válsággal magyarázható, amely mindkét ország gazdaságára súlyos csapást mért. 2010-ben újabb gazdasági növekedés következett be, de a 2012-es adatok még mindig nem érték el a 2008-as egy főre jutó GDP-t. Eltekintve a válság időszakát, mindkét volt szocialista ország gazdasági növekedése megállapítható. Csehország egy főre jutó GDP-je meghaladja Magyarország teljesítményét, melyet a 2. sz. ábra jól szemléltet. A növekedés dinamikája 1996 és 2004 között Magyarországé volt nagyobb, 2005-től azonban Csehország gazdasági növekedése vált dinamikusabbá. Mindezekkel a teljesítményekkel Csehország gazdasági fejlődése megelőzte a Magyarország gazdasági teljesítményeit, növekedését és felzárkózását.

Magyarország eladósodottsága egyszerre oka és okozata is a gazdasági növekedés megakadásának, a stagnálásnak. Az ország külső eladósodása – GDP-arányosan, nettó módon számítva –a rendszerváltás idején 50 % fölött volt, ezt 1997-re a privatizációnak és a Bokros csomagnak köszönhetően sikerült 20 % alá vinni. Erről a szintről emelkedett meg azután az adósságállomány 2011 tavaszára 61 %-ig. (Mihályi, 2013)

2. sz. ábra

Bruttó hazai termék (1995-2012) Euro/fő



Forrás: Saját szerkesztés az Eurostat adatai alapján http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/index.html

A rendszerváltást követően, 1995-ben a népesség száma közel azonos, Csehországban 10 333 161 fő, Magyarországon 10 336 700 fő volt.

Csehországban a lakosság száma folyamatosan váltakozó, csökkenő és növekvő tendenciát mutatott 2007-ig. 2008-ra azonban sikerült újra elérni az 1995-ös népességi számot. Ezt követően 2012-ig a lakosság számának növekedése vált jellemzővé, amelyet nagyarányú bevándorlás eredményezett. Magyarországon a lakosság számának alakulásában nem figyelhető meg hasonló tendencia, 1995 óta folyamatosan csökken számuk. 2012-es adatok alapján Csehország lakosságának szám 10 505 445 fő, Magyarország lakosságának száma pedig 9 931 925. 1995 és 2012 között összességében Csehországban a népesség kettő százalékos növekedést, Magyarországon négy százalékos csökkenést mutat. A természetes elhalálozási ráta mindkét országban magasabb a születések számánál, ezért a népesség számának alakulásában csökkenés várható, struktúráját tekintve elöregedő, ez a tendencia Magyarország gazdaságára nagyobb terhet ró. Csehországban a munkanélküliség 4 százalékról indult 1995-ben és a legmagasabb értéket, 8,8 százalékot 2000-ben érte el. Ezt követően azonban a munkanélküliséget csökkenteni tudták. Magyarországon a munkanélküliség 9 százalékról indult 1995-ben és folyamatosan csökkent, 2008 óta azonban növekszik.
Magyarországon az állástalanok száma alacsonyabb szinten van Csehországéhoz képest. Az infláció az árszínvonal tartós emelkedése, a pénz vásárlóerejének romlása mellett. Infláció tekintetében mindig Csehország tudott alacsonyabb szintet tartani. 2008-ban a pénzügyi válság idején volt hasonló érté, 6 százalék körül mozgott. 2008-at követően a tendencia megmaradt és Magyarországon magasabb inflációval a kellett számolnunk. A cseh gazdaság folyamatosan növekedik, Csehország vezető szerepe Magyarországgal szemben a térségen belül gazdasági értelemben megszilárdult.

Versenyképesség vizsgálata

A versenyképesség fogalmának még nincs általánosan elfogadott definíciója, meghatározása. Tanulmányom elkészítése során Chikán Attila és a GCE Versenyképesség Kutató Központjának kutatói által összefoglaltakat tekintem irányadónak a nemzetgazdaság versenyképességének fogalmára vonatkozóan. „A versenyképesség a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy egy nemzetgazdaság úgy tud létrehozni, felhasználni illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, s ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenység-növekedésének elősegítése a vállalatok és más

intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján." (Chikán-Czakó- 2006: 41) Alapvető kérdés, hogy miben, milyen területeken versenyeznek egymással az egyes országok. Történelmileg a fejlődés menetében, egymáséhoz viszonyított ütemében, vagyis abban, hogy melyiküknek sikerül az élre törni, illetve a fejlettebbekhez felzárkózni, és melyikük marad le a fejlődésben. Csehország és Magyarország gazdasági fejlődésének, helyzetének és versenyképességének összehasonlításában két nemzetközi szervezet, az IMD és a WEFORUM jelentéseire támaszkodtam.

Az IMD 1989 óta adja ki a World Competitiveness Yearbook-ot, amely makro ökonómiai szemléletet tükröz, és négy tényezőcsoportot vizsgál: gazdasági teljesítmény, kormányzati hatékonyság, gazdálkodás hatékonysága, infrastruktúra. A jelentésben bemutatott információk nyilvános gazdasági adatokból, kérdőíves felmérésekből származnak, és a rangsornál 2/3-os súllyal a tényadatok, 1/3-os súllyal a kérdőívek kapnak hangsúlyt. (Báthory, 2005) Csehország versenyképessége hosszú évek óta kedvezőbben alakult, mint hazánké. Sajnálatos módon Magyarország rangsorbeli helyzete folyamatosan romlik. A fő rangsort az 1. számú táblázatban mutattam be.

1. sz. táblázat

IMD World Competitiveness Yearbook Rangsora - Főmutató

	Csehország	Magyarország
2006	28	35
2007	32	35
2008	28	38
2009	29	45
2010	29	42
2011	30	47
2012	33	45
2013	35	50

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
www.imd.org/research/.../index.cfm

A fő rangsort az IMD vizsgálata további tényezőkre bontotta, hogy megállapítható legyen, mi az ami a versenyképességet befolyásolja. Mindkét ország esetében a főmutató értékét negatív irányba a kormányzati és üzleti hatékonyság viszi el.

2. sz. táblázat

IMD World Competitiveness Yearbook Rangsora - Kormányzati hatékonyság

	Csehország	Magyarország
2006	29	35
2007	41	40
2008	33	47
2009	31	50
2010	33	51
2011	28	52
2012	30	51
2013	36	52

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
www.imd.org/research/.../index.cfm

Kormányzati hatékonyságot befolyásoló tényezőcsoportok: közpénzek, fiskális politika, intézményrendszer, a gazdaság szabályozása, a társadalmi szerkezet. A főmutatóhoz képest mindkét ország esetében megállapítható, hogy a kormányzati hatékonyság nem megfelelő és negatívan befolyásolja a versenyképességüket.

3. sz. táblázat

IMD World Competitiveness Yearbook Rangsora - Üzleti hatékonyság

	Csehország	Magyarország
2006	30	33
2007	36	41
2008	34	45
2009	36	52
2010	40	47
2011	35	50
2012	41	49
2013	40	55

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
www.imd.org/research/.../index.cfm

Üzleti hatékonyságot, a gazdaság hatékonyságát befolyásoló tényezőcsoportok: termelékenység, munkaerőpiac, finanszírozás, menedzs-

ment gyakorlat, attitűdök és értékek. A főmutatóhoz képest az üzleti hatékonyság területén is jelentős a negatív irányú eltérés, ez is azt jelenti, hogy mindkét országnak van fejleszteni valója. Magyarországon a fő problémát a magas adó- és járulékterhek, a költségvetési hiány és az állam magas külföldi adósságállománya okozza.

A Globális Versenyképességi Index (Growth Competitiveness Index, GCI) azt mutatja meg, hogy hogyan képesek a gazdaságok középtávon fenntartani a gazdasági növekedést. (Báthory, 2005)

Nagyon meglepő és megdöbbentő tény, hogy a Világgazdasági Fórum (WEF) Globális Versenyképességi Indexe (GCI) szerint 2004-2006 között Csehország és Magyarország még közel azonos helyen szerepelt a vizsgált országok között, míg Csehország helyzetét javítani tudta, addig Magyarország jelentősen lecsúszott a ranglétrán, amelyet a 4. számú táblázat szemléltet.

4. sz. táblázat

WEFORUM-Global Competitiveness Report-GCI

Időszak	Csehország	Magyarország
2004-2005	40	39
2005-2006	38	39
2006-2007	29	41
2007-2008	33	47
2008-2009	33	62
2009-2010	31	58
2010-2011	36	52
2011-2012	38	48
2012-2013	39	60

Forrás: saját szerkesztés IMD adatai alapján
http://www.weforum.org/

Mindkét ország versenyképességét negatívan befolyásolja az alapkövetelmények alakulása, ezen belül is, amelyekre az intézmények, infrastruktúra, makro ökonómiai stabilitás, egészségügy és alapoktatás hatnak. Ezeken a kategóriákon kell jelentősen javítaniuk. Az üzleti kifinomultság és az innovációs készség területén tapasztalható még nagy lemaradás, amit az okoz, hogy nagyon nagy az aránya a kis és mikro vállalkozásoknak.

Következtetések

Csehország és Magyarország Közép Európai országok, méretük a földrajzi helyzetük hasonló. Földrajzi fekvés tekintetében Csehország számára előnyt jelent, hogy logisztikailag közelebb fekszik a Nyugat Európai Országokhoz és így Németországhoz is. A történelmükben is van sok közös vonás. Több évszázadokon keresztül meghatározó volt a Habsburg Birodalomhoz, a Szovjet Blokkhoz való tartozás. A két országot azonban eltérő nyelv, kultúra, tradíció, intézményi rendszer jellemez. A hasonlóságok és eltérések szükségszerűségeket és lehetőségeket is hordoznak magukban. A szükségszerűségek bekövetkeztek a lehetőségek pedig adottak voltak. Az eredmények tükrében ezekkel nem egyforma sikerrel éltek.

5. sz. táblázat

Szükségszerűség és lehetőség

	SZÜKSÉGSZERŰSÉG	**LEHETŐSÉG**
Török hódoltság	Magyarország	
Habsburg Birodalom fennhatósága	Csehország-Magyarország	
Nemzetek születése		Csehország-Magyarország
Ipari országgá válás		Csehország
Mezőgazdasági országgá válás	Magyarország	
Kedvező földrajzi hely		Csehország-Magyarország
1848 Osztrák-Magyar Monarchia megszűnése		Csehország-Magyarország
Szocializmus	Csehország-Magyarország	
Reform szocialista intézkedések		Magyarország
Jóléti rendszer és államadósság	Magyarország	
1989-90 rendszerváltás	Csehország-Magyarország	Csehország-Magyarország
Európai Unióhoz csatlakozás		Csehország-Magyarország
Gazdasági növekedés és versenyképesség		Csehország-Magyarország

Forrás: Saját szerkesztés

Szükségszerű volt a Habsburg Birodalomhoz való tartozásuk, majd a Szovjet Blokk több évszázados fennhatósága, mert a földrajzi közelség könnyebbé tette a birodalmak működtetését. Lehetőség a rendszerváltás után a külföldi tőke vonzására, multinacionális vállalatok leányvállalatok letelepedésére.

A feudalizmust leváltó kapitalizmus kialakulása, a szocializmus és a rendszerváltás is eltérően zajlott minden országban. Így a piacgazdaság visszaállítása során is különböző pályákat tettek meg az államok. Eltérőek a földrajzi adottságaik, gazdasági szerkezetük, politikai rendszerük. A fejlődési út sem lehet egyforma, így gazdasági teljesítményük sem. A rendszerváltás minden szocialista ország részére egyben lehetőség és szükségszerűség is volt. Nem alakult ki piaci verseny, a tervgazdaság mesterséges feltételeket teremtett a gazdasági életben. A Varsói Szerződés a Szovjetunió által irányított, az országok érdekeit felülről meghatározó és szuverenitásukat korlátozó politikai-hatalmi hátért eredményezett. Szükségszerűvé vált ezek felszámolása, hogy a fejlett országokkal gazdasági kapcsolatba kerülhessenek és gazdaságaik és fejlődésnek indulhasson. A volt szocialista országok, és ha csak a volt Közép- és Kelet-Európai szocialista országok gazdasági átalakulását vizsgáljuk, találhatunk hasonlóságokat és eltéréseket.

Lehetőség a szocialista közös, állami tulajdon helyett magán tulajdoni rendszer került kialakítására, piacgazdasági viszonyok kialakítására, amely gazdasági növekedést hozott a volt szocialista gazdaságok részére. Lehetőség az olyan komparatív előnyök kihasználására, mint a jól képzett rugalmas munkaerő, földrajzilag és logisztikailag központi helyzet Európában, kedvezett a multinacionális vállalkozások leányvállalatainak alapítására, amely jelentős nemzetközi tőkeáramlást jelentett. Az EU-hoz való csatlakozás egy esély a fejlett gazdaságokhoz való közelítéshez.

Csehország és Magyarország történeti áttekintéséből jól látszik, hogy közös múltjuk még hosszú ideig kíséri a volt szocialista országokat. Nehéz megbirkózni a globális piacon lévő kemény versennyel olyan gazdaságoknak, amelyek több évszázadokon keresztül nagy birodalmak irányítása alatt működtek és még mindig a régi szocialista örökséggel küzdenek. Csehország esetében az előnyöknél megemlítendő az ipari múlt, a Nyugat Európai kereskedelmi kapcsolat, Magyarország esetében a piaci szocializmus működtetése, amely elősegítette a piacgazdaságra való átállást. A hátrányoknál számításba kell venni azokat a tradíciókat, hagyományokat, melyek még most is gátolják a fejlődésükben.

A volt szocialista országok az elmúlt húsz év során jelentős utat tettek meg a felzárkózás érdekében. Közép- és Kelet Európa államai térben és időben jelentős különbözőséggel rendelkeznek, ezért a felzárkózás is különböző eltéréseket mutat. A tanulmány rámutatott néhány gazdasági és versenyképességi mutatóra, rangsorra, amelyek bemutatják a nemzetgazdaságok gazdasági és versenyképességi helyzetét.

Hivatkozások

Báthory Zsuzsanna [2005*]: Az IMD és a WEFORUM versenyképességi jelentéseinek struktúrája és módszertani háttere. Versenyben a világgal 2004-2006. Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás. 47. Műhelytanulmány.* Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központ

Berend T. Iván-Ránki György. 1976. *Közép- Kelet-Európa gazdasági fejlődése a 19-20. században.* Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest. 1-633.

Csaba László. 2006. *A fölemelkedő Európa.* Akadémiai Kiadó. Budapest 1-477.

Chikán Attila-Czakó Erzsébet-Kazainé Ónodi Annamária. 2006: *Gazdasági Versenyképességünk vállalati nézőpontból-Versenyben a világgal 2004-2006 kutatási program. Zárótanulmány.* Budapeti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet. Versenyképesség Kutató Központ. Budapest. 1-46.

International Institute for Management Development (IMD) 2006-2010. évi jelentései. http://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm

Kornai János. 2007. *Szocializmus, kapitalizmus, demokrácia és rendszerváltás*. Akadémia Kiadó. Budapest. 1-200.

Mihályi Péter. 2013. *A magyar gazdaság útja az adósságválságba 1945-2013.* Corvina Kiadó Kft. Budapest. 1-184 p.

Muraközy László. 2008. *Magyarország felemelkedése és hanyatlása.* Budapest. Közgazdasági Szemle. 2. sz. 149-168.

Niederhauser Emil. 1976. *Nemzetek születése Kelet-Európában*. Kossuth Könyvkiadó. Budapest. 1-150.

World Economic Forum (WEFORUM) 2004-2013 évi jelentései. www.weforum.org/issues/global-competitivenes

SZEGÉNY VÁLLALKOZÓK – VÁLLALKOZÓ SZEGÉNYEK

A Kiútprogram modell

Schütt Margit

Andrássy Német Nyelvű Egyetem, Budapest, Magyarország

Absztrakt

A kutató hipotézise eltér attól a közvélekedéstől, hogy szegényen nem lehet vállalkozni. A hipotézis vizsgálatául a 2009-től, magánszemélyek, civilek kezdeményezésére indult Kiútprogram ex post értékelését választottam. A Kiútprogram egy önfoglalkoztatási program, amely közösségfejlesztéssel, banki és vállalkozás-támogató szolgáltatások közvetítésével, továbbá vállalkozási, pénzügyi, életvezetési ismeretek oktatásával, tanácsadással támogat mélyszegénységben élő embereket, főként romákat azzal a céllal, hogy saját erőforrásaikat mozgósítva tartósan javítani tudjanak rossz társadalmi és jövedelmi helyzetükön. Ennek eszköze az inkluzív szociális mikrohitel. A Gramín banki mintától a projekt eljutott egy olyan modellhez, amely fokozatosan, szociális és vállalkozás-fejlesztési munka mellett a társadalmi-gazdasági kapcsolati háló kiépítésével a tartós önfoglalkoztatáshoz vezető út lehet.

Kulcsszavak: önfoglalkoztatás, mikrofinanszírozás, szegénység, cigányság, társadalmi beilleszkedés

Bevezetés

Jelen írás egy folyamatban lévő kutatómunka egyik állomása, ezért nem adhat egyelőre minden felvetődő kutatási kérdésre választ. A program 2014-ben is működik, azaz minden bizonnyal lesznek még a 2015-ig tervezett kutatást szolgáló tapasztalatok. Jelen írással a szerző szándéka egyelőre a program, illetve a Kiútprogram modell tudományos igényű bemutatása és még nem annak értékelése. Célom ezzel az írással, hogy felkeltsem az érintettek és érdeklődők figyelmét a program iránt és a témával vagy annak rokon területeivel foglalkozóktól véleményeket, kérdéseket gyűjtsek, az olvasót közös gondolkodásra késztessem újabb értékelési szempontok, kutatási kérdések megfogalmazására inspiráljam, vagy a meglévőkre vonatkozóan megerősítést kapjak. Megjegyzem továbbá, hogy a kutatói objektivitásom befolyásolhatja az a körülmény, hogy 2010-től a menedzsment tagjaként 2013-tól csökkenő intenzitással, de még mindig aktív részese vagyok a program megvalósításának.

Hipotézis, kutatási kérdések

A kutatói munkahipotézisem: ha a vállalkozóvá válás tőkeszükségletének biztosításához mikrohitel nyújtható, továbbá a hitelt felvevő vállalkozók segítséget kapnak a közösség- és társadalmi kapcsolati háló kiépítéséhez, valamint folyamatos szakmai támogatást kapnak, akkor mélyszegénységben élő, tartós munkanélküliek (romák is) képesek vállalkozást indítani és fenntartani.
A kutatás során megválaszolandó fő kérdéseim:

- A Kiútprogram-modell alkalmas eszköz-e a program által megcélzott célok eléréséhez?
- Ha igen, milyen körülmények, feltételrendszer mellett? Vajon melyek a leghatékonyabb modell elemek és miért? Milyen kockázati tényezői lehetnek a sikertelenségnek?
- Ha nem, miért és mik a sikertelenség okai?

A kutatás tárgyát képező program 27 hónapon keresztül az Európai Bizottság DG Régió pilot-projektje volt (egy sikeres pályázat eredményeként). A monitorozás részeként kérdőíves felmérésre is sor került 2010-2012 között (esetszám=440). Az így létrejött adatbázis bővítése és feldolgozása a kutatásom egyik célja. Szeretném továbbá az adatbázist a programban résztvevők vállalkozási tevékenysége, valamint hiteltörténeti adataival bővíteni és ökonometriai módszerrel az összefüggéseket és kölcsönhatásokat elemezni.
A kutatás jelen szakaszában az alábbi mellék- vagy kiinduló kérdések meg-

válaszolására vállalkoztam:

- Mi a Kiútprogram-modell?
- Miért ezt választották a program stratégiai vezetői?
- Kiket ért el eddig a program?

Út a Kiútprogram-modellhez

Az ötletadó – Junusz és a Gramín Bank

A 2006-ban Nobel békedíjjal kitüntetett, bengáli nyelven মুহাম্মদ ইউনুস, angolban Muhammad Yunus, magyar szövegben pedig Muhámmád Junusz néven emlegetett bangladesi közgazdász egyetemi tanár a 70-es évek közepén kezdett el kísérletként kis összegű, fedezet nélküli hiteleket adni mélyszegénységben élők számára

Junusz a kísérletek sikerén felbuzdulva és tapasztalatait felhasználva 7 évvel később, 1983-ban alapította meg a Gramín Bankot. Ezt követően indult el mikrohitelezés az egész világban[76] .

A magyarországi adaptálhatóság vizsgálatakor nem csak a Gramín modellnek és a kapcsolódó irodalomnak a megismerése volt fontos, hanem a társadalmi-gazdasági, történelmi, földrajzi és kulturális különbségek számbavétele is.

Leírás: A modell mikrohitel nyújtásával szegényeknek kíván segíteni, hogy anyagi helyzetükön javítani tudjanak. A tőkén túl a modell legfontosabb eleme a bizalom, amely a hitelfelvevő és hitelező között áll fenn, továbbá a csoporttagok és a saját képességek és perspektívák iránt nyilvánul meg.
Célcsoport: Az első hitelek csak bizonyos jövedelmi szint alattiak által elérhetők (később már túlléphetik ezt a korlátot). Etnikai, vallási, egyéb megkülönböztetés nincs, de a modell határozottan a nőkre koncentrál.
A modell elemei és azok jellegzetessége: 1. mikrohitel

76 A mikrohitelzés elterjedésével kialakult annak egy tisztán üzleti és egy szociális irányzata (az erről folyó vita a szakirodalomban követhető). Ez utóbbi esetében nem csak pénzügyi szolgáltatások nyújtásáról vagy azok túlsúlyáról van szó, hanem szociális segítségnyújtásról, aktív beavatkozásról.

- ✓ kizárólag jövedelemgeneráló tevékenységet szolgálhat, fogyasztást nem
- ✓ csak járulékosan kapcsolódhat hozzá más hitel is, de kizárólag az első hitel visszafizetését követően (kivétel: természeti katasztrófa, haláleset);
- ✓ csoportos, szekvenciális hitelezés; a csoportok önkiválasztással szerveződnek, a csoportvezetőnek kiemelt szerepe van, az 5 fős csoportok tagjait és a tervezett tevékenységeket a modell szűri
- ✓ hetenkénti törlesztés van, amire a 8 csoportonként megtartott heti összejövetelek keretében nyilvánosan kerül sor (csakúgy, mint a hitel folyósítására), a csoport 2 tagja kap először hitelt és ők is kezdik a törlesztést, majd 6 heti törlesztés után következő kettő kaphat hitelt, végül a csoportvezető; ha valaki nem törleszt, akkor a csoportvezető új tagot szervez be
- ✓ nincs kölcsönös kezesség-vállalás, de érvényesül a „peer pressure", azaz a kölcsönös visszafizetési felelősség
- ✓ a hitel termék egyszerű, standardizált (futamidő 50 hét, heti törlesztés, azonos összegű részlettörlesztés, kamat kb. 20% p.a., maximált hitelösszeg)

2. oktatás, képzés, csoportmunka

- ✓ a hitelfelvételt egyhetes képzés előzi meg (folyamatok és szabályok ismertetése informális és interaktív találkozások alkalmával, ennek során általában az is kiderül, kikben nincs elegendő kitartás)
- ✓ a résztvevők informális szóbeli vizsgán adnak számot a tanultak elsajátításáról és csak a sikeres vizsgázók kaphatnak hitelt
- ✓ minden hitelfelvevő saját ötlete alapján tervezi meg vállalkozását, de a csoporttagoknak kölcsönösen el kell fogadniuk egymás terveit;
- ✓ a heti összejövetelek során közösen áttekintik az egyes vállalkozások alakulását, a problémákat és az ön- és külső megbecsülést erősítő életmódszabályok betartását is figyelik, nyilvános törlesztés van

3. megtakarítás

- ✓ a felvett hitel 5 %-át minden hitelfelvevő befizeti egy közös csoportalapba (ami váratlan kiadásokra és egymás megsegítésére szolgál, közös döntés kell a felhasználáshoz)
- ✓ a finanszírozó vonzó egyéni megtakarítási lehetőséget is kínál, ösztönzők beépítésével

A modell szereplői:

- · ügyfelek
- · hitelügynökök (loan agent)
- · központi irányítás (menedzsment), amely egyben hitelező is
- · részvényesek, finanszírozók

Célok:

- · élet- és jövedelmi viszonyok javítása
- · pénzügyi, vállalkozói ismeretek átadása
- · hosszabb távon valódi önállóság, legalább az informális gazdaságban

1.sz. táblázat: A Gramín modell (saját összeállítás)

A Gramín modell, vagy annak adaptációja a világ kb. 110 országban, így Európa több országában is immár évtizedek óta működik. A kezdeményezésből „iparág" lett, amely az IFC becslései szerint eddig kb. 130 millió ügyfelet ért el.

A programot előkészítő kutatás tanulságai

Első lépésként a Polgár Alapítvány az Esélyekért egy tanulmányt készíttetett a Gramín modell magyarországi adaptálhatóságról. A kutatás, amelyet Fleck Gábor és Szuhay Péter vezetett 2008-ban kezdődött és másfél évig tartott. A vezetőkön túl 5 munkacsoportban további 23 kutató dolgozott földrajzilag elkülönülten. A kutatási terepek között voltak olyan régiók, települések, ahol korábban nem volt egyetlen sikeres foglalkoztatási program sem (Baranya/Ormánság). Továbbá olyanok, ahol – éppen ellenkezőleg - volt sikeres vállalkozás- és közösségépítés (Nyírség/Nagycserkesz – dinnyetermesztés az Autonómia Alapítvány közreműködésével, Borsod-Abaúj-Zemplén megye/Szendrőlád, Sajókaza – egyházi közösségek), valamint olyanok, ahol a városi szegregátum túlélései technikái voltak megfigyelhetők (Nyíregyháza, Tiszavasvári, Szerencs, Budapest VIII. kerület – Magdolna negyed). A 3 szakaszból álló kutatás során alkalmazott módszer: egyéni és fókuszcsoportos interjúk és terepmegfigyelés.

Végül öt terepjelentés és egy összegző tanulmány készült. Az egyes települések, térségek és közösségek jellemzőit az alábbiakban lehet összefoglalni (Fleck és Szuhay 2009. 10-26)

Összefoglaló jellemzők	Hogyan hat ez a modell befogadására?
a) A roma lakosság arányának növekedése	hátrányos, mert nincs/vagy alig kapcsolati háló
b) Rossz élet- és lakhatási körülmények	hátrányos, mert nincs/vagy alig olyan saját erőforrás, amely segíthetné az önfoglalkoztatást
c) Nincs helyi munkalehetőség, a korábbiak a rendszerváltozás óta megszűntek	hátrányos, mert így csak a fekete- és alkalmi munka marad
d) Általános, újratermelődő és fokozódó az eladósodottság	hátrányos, mert a felvett mikrohitel vagy a vállalkozási jövedelem a fennálló tartozásokra kell fordítani

e) A megkérdezettek egy részének van ugyan szakmai képzettsége, de nem tudja hasznosítani. A többség azonban aluliskolázott.	hátrányos, mert az önfoglalkoztatáshoz kevés használható ismerettel rendelkeznek

2.sz. táblázat: A Kiútprogramot meglapozó előtanulmány szerint a program célcsoportjának főbb jellemzői és ezek viszonya a Gramín modellhez (saját összeállítás)

A várható nehézségek ellenére a kutatás egyértelműen megerősítette, hogy a célcsoportnak valóban nincs más „kiútja" a változtatáshoz, mint hogy saját erőforrásait mozgósítva és a kínálkozó lehetőséget kihasználva önfoglalkoztatottá váljon.

Kutatási kérdések a Gramín modell fogadtatásáról	A Fleck-Szuhay kutatócsoport összegző válaszai
(i) képes-e a célcsoport helyzetén javítani	kételyek, félelmek megfogalmazása (heti törlesztés, a vállalkozás esetleges kudarca, újabb eladósodottságtól, a szociális transzferektől való elesés stb. (Fleck és Szuhay 2009. 27-28)
(ii) nyitottság, fogadókészség	jónak tartották, hogy nem kell kezes, nincs jelzálogjog, nem kell hitelképesnek lenni stb. egyértelmű „játékszabályok"-at, írásbeli szerződést várnak el (Fleck és Szuhay 2009. 27-29)
(iii) milyen vállalkozásokat indítanának	„földhözragadt» vállalkozási elképzelések (Fleck és Szuhay 2009. 31-33; 46): mezőgazdaság, erdőgazdálkodást, kőműves, kereskedő, szolgáltatásnyújtás (Fleck és Szuhay 2009. 27-28)
(iv) az esetleges negatív fogadtatás	bizalmatlanság, kérdéses a fenntarthatóság, diszkrimináció

3.sz. táblázat: A Kiútprogramot meglapozó előtanulmány kutatási kérdései és válaszai (saját összeállítás)

A kutatás rávilágított arra, hogy a nők kiemelése nem vezet eredményre továbbá, hogy a legatomizáltabb területeken (Baranya/Ormánság) a modell nem adaptálható.

A Kiútprogram-modell

Az előzmények **és más hazai kísérletek** alapján készült egy megvalósíthatósági tanulmány, ami a modell alapváltozatát dolgozta ki. A program 2010-ben indult el kísérleti jelleggel Borsod-Abaúj-Zemplén, Szabolcs-Szatmár, Hajdú-Bihar, Bács-Kiskun, Csongrád, Pest és Baranya megyében, valamint Budapest Magdolna negyedében. 2013-tól csak Szabolcs 6 településén van jelen. A modell nem csak földrajzilag, hanem tartalmában is változásokon ment keresztül 2009-es elméleti (0.0.) formájától napjainkig, de ez kísérleti program esetében természetes.

<table>
<tr><td>Kiútprogram_0.0</td><td>Kiútprogram_1.0</td><td>Kiútprog-
ram_2.0</td></tr>
<tr><td colspan="3">Leírás:
„A Kiútprogram Mikrohitel Program küldetése, hogy pénzügyi szolgáltatások és információ nyújtásával, valamint közösségfejlesztő szociális támogatással lehetővé tegye a mélyszegénységben élők, kiemelten a romák számára, hogy saját erőforrásaikat mozgósítva kiemeljék magukat tartósan rossz helyzetükből.” Cél a fenntartható önfoglalkoztatás. Ennek eszköze az inkluzív szociális mikrohitel.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Célcsoport:
Mélyszegénységben, de legalább relatív szegénységben élők[1]</td></tr>
<tr><td colspan="3">A modell elemei és azok jellegzetessége
1. mikrohitel</td></tr>
<tr><td colspan="3">✓ kizárólag jövedelemgeneráló tevékenységet szolgálhat, fogyasztást nem</td></tr>
<tr><td colspan="2">✓ csoportvezetőnek kiemelt szerepe van, a ***3-5 fős csoportok*** tagjait és a tervezett tevékenységeket a modell szűri, törlesztés, folyósítás Gramín modell szerint

✓ ***a hitelek futamideje max. 52 hét, a heti törlesztés azonos összegű a kiszámíthatóság és átláthatóság érdekében, a nominális kamat eddig 15% p.a.***, a felvehető hitel max. 1 MFt, akár a még jövedelmet nem hozó első időszakok törlesztésére is fedezetül szolgálhat</td><td>✓ egyéni hitelezés

✓ a hitelek futamideje a tevékenység jellegéhez igazodik

✓ összege a lehető legalacsonyabb</td></tr>
</table>

1 A Laeken-i indikátorokat figyelembe véve azokat tekinti a program mélyszegénységben élőknek, akik a következő indikátorok közül legalább kettőben érintettek

(i) relatív jövedelmi szegények (az ekvivalens medián jövedelem 60%-át nem éri el)

(ii) társadalmi kirekesztettségben élnek, azaz anyagilag súlyosan depriváltak továbbá

(iii) nagyon alacsony munkaintenzitású háztartásban élnek.

<table>
<tr><td colspan="3">2. oktatás, képzés, csoportmunka</td></tr>
<tr><td colspan="3">✓ a hitelfelvételt 8-12 hetes, sőt esetleg még OKJ-s képzés is megelőzi, egyébként lásd. Gramín modellnél leírtakat
✓ vizsga van, Gramín modellnél leírtak szerint</td></tr>
<tr><td colspan="3">✓ heti összejövetelek a Gramín modellnél leírtak szerint</td></tr>
<tr><td colspan="2">✓ a vállalkozói ötletek elfogadása a Gramín modell szerint</td><td>✓ mivel egy-egy csoport azonos tevékenységet végez, ezért az összejöveteleken az ezzel kapcsolatos aktuális kérdések megbeszélése történik</td></tr>
<tr><td colspan="3">3. jóléti híd, egyéb szolgáltatások
✓ az elérhető támogatások megpályázása a vállalkozás indításához
✓ átmeneti jelleggel a vállalkozói adóterhek átvállalása
✓ számviteli és adótanácsadói szolgáltatások</td></tr>
<tr><td colspan="3">A modell szereplői:
• ügyfelek (csak szegénységi küszöb van, más megkülönböztetés nincs)
• terepmunkások/mentorok[2]
• központi irányítás (menedzsment)
• részvényesek, támogatók
• hitelező</td></tr>
<tr><td>• magyar állam</td><td>• magyar állam
• EU</td><td>• integrátor</td></tr>
<tr><td colspan="3">Célok:
• élet- és jövedelmi viszonyok javítása
• pénzügyi, vállalkozói ismeretek átadása
• hosszabb távon valódi önállóság mindig a formális gazdaságban</td></tr>
</table>

4.sz. táblázat: A Kiútprogram-modell egyes változatai (saját összeállítás) – a Gramín modelltől való leglényegesebb eltérések kiemelten

A mintaként szolgáló modelltől a saját kutatási eredményeken **át** (Fleck-Szuhay kutatás és a saját kérdőíves kutatások), valamint a hazai és nemzetközi irodalom tanulmányozását követően született meg az elméleti

2 a programot működtető Kiútprogram Mikrohitel Közvetítő Nonprofit Zrt. alkalmazottai, akik felsőfokú alapképzettséggel rendelkeznek, speciális tréningen vettek részt és az itt elért eredmények alapján kerültek felvételre és feladatuk a programban résztvevőkkel való foglalkozás (vállalkozói és pénzügyi ismeretek közvetítése, közösségépítés, szociális támogatás, fejlesztés), továbbá a törlesztő részletek megfizetésének ellenőrzése.

alapmodell, amely a megvalósítás során – a körülmények változása miatt és a hatékonyság növelése érdekében - többször változott. Nem változott azonban, hogy a középpontban soha nem a mikrohitelezés mint tevékenység áll, a mikrohitelezés mindig „csak" egy eszköz e társadalmi réteg felzárkóztatása és foglalkoztatása érdekében. „Az üzleti jellegű mikrohitelezéstől való megkülönböztetés érdekében modellünket inkluzív szociális mikrohitelezésnek nevezzük (Inclusive Social Microcredit, ISMC)" (Molnár 2012, 64).

2010-2013 között összesen 225 ügyfél vett fel mikrohitelt, 79,31 millió Ft összegben. Az átlagos hitelösszeg 352 eFt volt, 2013-ban már csak 101 eFt. A visszafizetési ráta erős ingadozást mutat, összességében nem érte el az 50%-ot. A 2012-ben kísérletként indított 2.0-s modell alapján zárt termelési és felvásárlási (integrátori) rendszerben saját kertjeikben intenzív uborkatermesztéssel foglalkoznak az ügyfelek. 2014-ben is lesz folytatás, 30 új és kb. 100 régi ügyfél bevonásával és más szervezettel együttműködve, 3 terepmunkással és több önkéntessel. 2012-ben közel 40 MFt értékű árut termeltek a Kiútprogram ügyfelei. Jelen társadalmi-gazdasági környezetben a mezőgazdasági őstermelői státus a legelőnyösebb a program célcsoportja számára (pl. adminisztratív terhek, adózás miatt), de ez is csak akkor életképes, ha integrált formában, állandó szakmai felügyelet, folyamatos oktatás és közösségépítés mellett történik. Az eddigi tapasztalatok alapján legalább 3-5 éves közös munka után képesek az ügyfelek valóban önállóvá válni és maguk intézni a vállalkozásukkal és a háztartásukkal kapcsolatos ügyeket.

Konklúzió, következő lépések

Írásom bemutatta a Kiútprogram modell keletkezését, megvalósításának dilemmáit, változásainak indokait. A modellhez vezető út megismerésével információt kaphattunk a stratégiai döntések hátteréről is. Egyértelműen megállapítható, hogy a kezdeményezés hiánypótló, a programhatás és a célcsoport vállalkozói potenciálja azonban további kutatásokat igényel.

Miközben Magyarországon a Kiútprogramon kívül csak az Autonómia Alapítványnak volt néhány hasonló kísérlete, **és a** környező, szegénységgel küzdő országokban (BESA Alapítvány - Albánia, Horizonti – Macedónia stb.) is csak kevés értékelhető tapasztalat gyűlt eddig össze, ezért a Kiútprogram tapasztalatainak feldolgozása hiánypótló.

A szegényeknek szóló pénzügyi szolgáltatások nemzetközi terepe az utóbbi években jelentős változáson ment keresztül. Először is az intézményi teljesítményekről a hangsúly az ügyfelek sajátosságainak, viselkedésének

jobb megértésére tevődött át. A második változás, hogy a szűk kínálat vezérelt szemlélet felől a szélesebb fókuszú ökoszisztéma (a teljes rendszerben való gondolkodás) irányába történt elmozdulás. Végül befolyásolta a piacot a hálózat nélküli, azt technológiával és ügynökökkel helyettesítő bankok térnyerése. A változások eredőjeként a mikrohitelezéstől a mikrofinanszírozás felé mozdult el az ágazat (a klasszikus vállalkozási hiteltermékeken túl egyéb pénzügyi szolgáltatások, így pl. speciális megtakarítási termékek nyújtása irányába). A mikrofinanszírozástól pedig a pénzügyi felzárkózásig jutott (Ledgerwood és Gibson 2013, 15-17 in Ledgerwood és Earne). A Kiútprogram-modell alkalmas lehet a vállalkozási potenciál mozgósításán keresztül a célcsoport általános (így pénzügyi) felzárkóztatására és bár csak egy a lehetséges programok közül, de az eddigi tapasztalatok alapján jelen formájában a közmunka ésszerű alternatívája lehet.

Irodalom

Béres, Tibor, Lukács, György. 2009. Esélykassza. Záró beszámoló. Kézirat. Autonómia Alapítvány, 81 oldal.

Dayson, Karl and Vik, Pál. 2012. Európai Mikrohitelezési Eljárási és Beszámolási Szabványok. Bruxelles Európai Unió

Duthel, Heinz. 2013. Mikrofinanz und Mikrokrdetik. Mikrofinanzierung – warum und wie geht's? Books on Demand

Evers, Jan, Jack, Stefanie ads. 2000. Reducing Cost and Managing Risk in Lending to Micro Enterprises. Handbook for Micro-Lending in Europa Fazet, IFF

Fleck, Gábor és Szuhay, Péter, eds. 2009. *A Gramín bank ötletének fogadtatása néhány magyarországi szegény közösségben.* Budapest. Kézirat, kutatási zárótanulmány, 47 old.

Forster, Sarah, Seth Greene and Justyna Pytkowska. 2003. The state of micro-finance in Central and Eastern Europe and the New Independent States. A Microfinance Centre project supported by CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), the Open Society Institute, and the US Agency for International Development. CGAP/The World Bank Group, Washington, D.C.

Futó, Péter, Hanthy, Kinga eds. 2005. A szociális gazdaság jelene és jövője Magyarországon. Budapest. Kutatási zárótanulmány, Nemzeti Felnőttképzési Intézet 131 old.

Havas, Gábor (szerk). 2001. Gazdálkodó cigányok. Budapest. Autonómia

Alapítvány
KSH 2013. A társadalmi kirekesztődés nemzetközi összehasonlítására szolgáló indikátorok, 2012 Statisztikai Tükör VII. évfolyam 2013. szeptember 20. 2013/66. szám KSH http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/laekindikator/laekindikator12.pdf
KSH 2012. A társadalmi kirekesztődés nemzetközi összehasonlítására szolgáló indikátorok, 2011 Statisztikai Tükör VI. évfolyam 2012. szeptember 21. 2012/72. szám KSH
http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/laekindikator/laekindikator11.pdf
KSH 2012. A társadalmi kirekesztődés nemzetközi összehasonlítására szolgáló indikátorok, 2010 Statisztikai Tükör VI. évfolyam 2012. január 18. 2012/3. szám KSH
http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/laekindikator/laekindikator10.pdf
KSH 2012. Létminimum, 2012 Statisztikai Tükör VII. évfolyam 2013. június 10. 2013/53. szám KSH http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/letmin/letmin12.pdf
Ledgerwood, Joanna and Earne, Julie eds. 2013. *The New Microfinance Handbook, A Financial Market System Perspective*. Washington DC The World Bank
Ledgerwood Joanna. 1998. *Microfinance Handbook: an Institutional and Financial Perspective*, Washington DC: World Bank.
Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States (2006): From exclusion to inclusion through microfinance. Warsaw, Poland. Research Report, Part I-IV.
Molnar, György. 2012. Szociális mikrohitelezés, önfoglalkoztatás és roma integráció – A Kiúprogram tapasztalatai. Külgazdaság 56: 62-97
Molnár, György. 2012 Inclusive Social Microcredit, ISMC. Kézirat
Reszkető, Petra, Váradi, Balázs. 2012. Kiút Mikrohitel program értékelése. Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet. 86 old.
(http://budapestinstitute.eu/uploads/Kiut_ertekeles_tanulmany_FINAL_MOD1.pdf)
Yunus, Muhammad. 1999. Banker to the Poor. Micro-lending and the battle against world poverty. New York Public Affairs

TÖBBSZINTŰ KORMÁNYZÁS A DUNA RÉGIÓBAN

Simon Szabolcs

PhD hallgató, RGDI, SZE, Győr, Magyarország

Absztrakt

Egyre nagyobb érdeklődés kíséri azokat a transznacionális együttműködéseket, amelyek a gazdasági fejlődés, az innováció és a versenyképesség motorját jelenthetik. Az Európai Unión belül is egyre erősödik a makroregionális folyamat, mely válasz az egyre inkább multipoláris jellegű világ gazdaságot, környezetet és társadalmat érintő kihívásaira. A komplex behatások a Duna térséget is érik, ahol új szintű együttműködésre van szükség ahhoz, hogy a régió hatékonyan tudja felhasználni erőforrásait. Jelen tanulmány azt vizsgálja, ebben a nem pusztán területi, hanem funkcionális együttműködési keretben, van-e általános séma a makrorégiók kialakítására, a stratégia alkotásakor mennyire játszanak szerepet a régiók gazdasági viszonyai mellett a politikai és környezeti adottságok.

Kulcsszavak: makrorégió, többszintű kormányzás, transznacionális együttműködés

Bevezetés

Európa szerte (az Adria térségében, az Alpok térségében, a Ion-tenger térségében, az Északi-tenger térségében stb) makroregionális törekvések zajlanak. Az Európai Duna Stratégia elfogadását követően 2011-től a térségünkben is érdemes megvizsgálni a makro-regionális kormányzás összetevőit. Jelen tanulmány elsősorban tehát a térségben rejlő makro-regionális potenciált vizsgálja területi és funkcionális vonatkozásában. Megvizsgáljuk továbbá, hogy mennyiben jelent új kormányzást a makroregionális forma és milyen hozzáadott értéket képvisel a Közép-Kelet Európai térség gazdasági és környezeti fejlesztésében.

A makrorégió mint új irányítási szint

Amennyiben az egész európai térséget makrorégiók alkotják, úgy EU szinten létrejöhet egy közbenső kormányzási szint, ami a tagállami és az EU szint közötti rést hidalja át. A régiók ilyen módon a nemzetállam, mint egység szerepének megváltozását eredményezik az európai politikai intézményrendszerben. Az európai államok nemzetek feletti szintű regionális föderatív társulásokat hoznak létre, ugyanakkor ez a szint kellően közel marad a kulturális jellegeik megőrzéséhez (Leggewie 2012). Delmaide (1994) regionális csoportosulások, sőt szuperrégiók létrejöttét vetíti előre. A makrorégiók fejlődésére, és a stratégiák sikerére vonatkozóan meghatározó szerepel bír a geopolitikai helyzet, amiben az adott régió elhelyezkedik. Meghatározó szempont továbbá, hogy régi vagy új EU tagok alkotják, milyen arányban és súllyal szerepelnek benne olyan államok, amelyek nem tagjai az EU-nak, milyen kapacitással bír az adott régió a nem kormányzati szervezetek, intézmények működése vonatkozásában (Kern – Ganzle 2013).

A makroregionális stratégia horizontálisan működik a partnerek vonatkozásában, vertikálisan a különböző szintű kormányzásokban és integráltan a szakpolitikákat illetően. A makroregionális stratégiák és a meglévő intézmények közötti horizontális kapcsolat mintapéldája a Balti-térség Tengeri Környezetének Védelméről szóló Egyezmény (HELCOM) sikeres működése a Balti térségben (a HELCOM cselekvési tervét a nem EU tag Oroszország is elfogadta). Meg kell azt is jegyezni, hogy a túlzottan nagyfokú intézményesültség néha éppen az eredményességet hátráltathatja (Joenniemi 2010). A stratégiában helyet foglaló szakpolitikák integrálása a makrorégiók lehatárolása szempontjából is meghatározó. Ezen összetevők alapján azt mond-

hatjuk, hogy a stratégiákat az egyes régió geopolitikai, intézményi adottságai valamint a makroregionális stratégiában megfogalmazott pillérek (környezet, gazdaság, infrastruktúra stb.) vonatkozásában kell megalkotni annak érdekében, hogy hozzáadott értéket képviseljen és elősegítse a régió potenciáljának kiaknázását (Dubois et al. 2009). Másrészt a makroregionális együttműködésnek vertikálisan is működnie kell, ami azt jelenti, hogy a többszintű kormányzás struktúrájában közvetít az EU és a tagállami szint között mindkét irányba. A makroregió olyan többszintű rendszer, amely az államok közötti és állami szint alatti szereplők közötti vertikális viszonyt biztosítja, teret adva ezáltal transznacionális együttműködéseknek, ez különösen a magvárosok és régiók és transznacionális vállalatok számára biztosíthat lehetőséget kapcsolataik fejlesztésére, erősítésére.

A nem EU tagországokkal való viszony az egyik legnagyobb kihívás

A horizontális működés egyik speciális feltétele, hogy a makrorégióban érintett nem EU tagok felől és irányába is fennáll az igény az együttműködésre. A Fekete-tenger térség bekapcsol(ód)ása a Duna térségi együttműködésbe kulcsfontosságú kérdés mindamellett, hogy rendkívül bonyolult is egyben, hiszen konfliktusos övezetről van szó. Az EU mindössze két tagállammal rendelkezik a térségben (Románia és Bulgária) ugyanakkor viszont a térség meghatározó geopolitikai szereplőinek (Oroszország és Törökország) érdekei kérdéses, hogy mennyire esnek egybe a makroregionális törekvésekkel. Makroregionális szemszögből nézve ez a térség elsősorban energiaellátás illetve pl. a tengeri hajózás révén kereskedelmi jelentősége miatt, a nagyhatalmak szempontjából pedig katonai stratégiai szerepe miatt fontos. Tény, hogy a posztkemali Törökország, a posztimperiális Oroszország és a nemzetközi politikában központi szerepét elvesztő EU háromszög problemtaikája túlmutat a Duna-makrorégió kérdéskörén, de súlya miatt megkerülhetetlen. A három nagyhatalom a multipoláris világon belül a multipoláris Európának három pólusát jelenti ugyanis (Krastev, I. et al. 2010). Mindhárom hatalom tudja, hogy a térség elfojtott konfliktusainak felszínre törését (ld. Krím félsziget napjainkban) elkerülendő együttműködést kell kialakítaniuk. Erre törekszik is mindegyikük, ha más és más módon is. Oroszország célja, hogy integrálódjon a világgazdaságba de megőrizze politikai biztonságát. Elsősorban Németországgal erősíti gazdasági kapcsolatait, és érdekeinek az felelne meg, ha Törökország egy független hatalom és energia hub lenne. Oroszország és

Törökország egymással stratégiai partnerségre törekszik és erősíti gazdasági kapcsolatait. Törökország ezenkívül a Közel-Keleten, a Kaukázusban a Balkánon, Észak-Afrikában növeli befolyását, hogy megkerülhetetlen szereplője legyen a világpolitikának és teljes jogú tagja az EU-nak.
A szubnacionális szintű intézmények számára rendkívüli jelentőségű, hogy makroregionális együttműködés keretében transznacionális szintre tudnak kilépni. A makrorégiók egymásközti viszonya az egyes államok külpolitikájára, gazdaságára, intézményi rendszerére is visszahatással lehet. A makroregionális együttműködés egyik jellemzője, hogy egy tagállam vagy régió egyidejűleg több makrorégiónak is tagja lehet, pl. Németország (Bajorország és Baden Wuerttemberg) a Balti-régió, a Duna-régió és az Alpok régió tagjaként makroregionális léptékben is jelentős befolyásra tehet szert.

A többszintű kormányzás és a környezetvédelmi célkitűzések integrálása hozzáadott értéket képvisel

A makroregionalizációs törekvések a transznacionális területi együttműködésen alapszanak, és így mélyen benne gyökereznek az adott térség történelmi, politikai, gazdasági viszonyrendszerében. Minél fejlettebb a hálózati rendszere egy térségnek, annál eredményesebben tud működni ez a struktúra. Minél töredezettebb, fejletlenebb és konfliktusokkal övezett egy térség annál sérülékenyebb és annál kevésbé működőképes a makroregionális együttműködés. Kérdés, hogy ha minden előbbi feltétel adott, akkor beindul-e természetes módon a makro-regionalizációs folyamat. Az erre vonatkozó történelmi tapasztalatok bizonyítják igen, a makroregionális kapcsolatrendszer ugyanis nem új keletű dolog. De ma, a globális folyamatok közepette szükség van még valami pluszra ahhoz, hogy a folyamat elinduljon és eredményesen funkcionáljon. A térségre ugyanis külső (geopolitikai és/ vagy környezeti) tényezők is hatnak, melyek behatással vannak gazdasági, társadalmi, környezeti téren egyaránt, erősítik vagy gyengítik a struktúra kialakítását. Azok a térségek Európában, amelyek átvészelték vagy megúszták a gazdaságot és demokráciát gyengítő politikai nagyhatalmi játszmákat pl. a Hanza szövetség gyökerei a Balti térségben, azok ma is működőképes intézményi struktúrát tudnak alkotni. Ahol a többszintű kormányzás intézményei még nem tudtak eléggé megerősödni pl. a Duna térségben ott a makroregionális együttműködés sokkal nehezebben, lassabban tud beindulni. Egyrészt tehát valóban van egy újraéledése a történelmi kereskedelmi kapcsolatoknak, régióknak ott ahol továbbra is megvannak vagy regenerálódni tudnak a területi együttmű-

ködés makroregionális pillérei, legyenek azok kulturális (Huntington 1998) vagy gazdasági örökségek, másrészt azonban új régiók is kialakulhatnak és ezzel együtt egy új kormányzás is létrejön, ami több mint városállamok szövetsége, selyemutak kereskedelme, vagy folyam-menti kultúrák fejlődése.
Bár a makroregionális tömbök elsődlegesen gazdasági együttműködést céloznak, a környezetstratégia és a többszintű kormányzás hozzáadott értéket képvisel a makro-regionalizmus folyamatában. Az erősödő regionalizmus, a nemzetek feletti, transznacionális entitások erősödésének folyamatában sokan a nemzetállamok szerepének gyengülését látják**.** A globális folyamatoknak valóban lehet ilyen jellegű következménye, de ez nem minden esetben hátrányos a nemzetállamok számára. Lényeges különbség, hogy korlátozódik a szuverenitásuk vagy megszűnik. Amennyiben a nemzetállamoknak nincs lehetőségük megvédeni magukat pl. transznacionális pénzügyi érdekekkel szemben az kétségtelenül veszély. Ugyanakkor vannak olyan globális területek pl. környezetvédelem, tengerügyi kérdések, stb. amelyekben együttműködésre van szükség, regionális és globális szinten, és ilyen esetekben a nemzetállamoknak szuverenitásuk gyakorlásában is konszenzusra kell lépniük. Az Európai Unión belül bizonyos kompetenciák, döntési jogkörök a nemzeti szintről feljebb kerültek EU szintre, ezzel együtt azonban más területeken a döntésekbe nagyobb beleszólásuk van a városoknak, régióknak, a helyi vezetésnek. A globalizáció a regionalizmus folyamata is eredményezi, hogy változik a nemzetállamok súlya, szerepe (Hudson 2001). Azonban míg egyes területeken csökken ilyen pl. a pénzügy és fiskális politika, más területeken növekszik a nemzetállamok kompetenciája: az innováció (Lundvall:1992), technológiai transzfer vagy a környezetpolitika terén (Hudson and Weaver 1997). Valójában tehát a nemzetek feletti szabályozási és irányítási szint, mely válaszreakcióként alakul ki a globalizációs folyamatok hatására sok tekintetben inkább erősíti, sem mint gyengíti a nemzetállamok súlyát a döntésekben. (Cerny 1990).
A környezetvédelmi és egyéb szakmapolitikai szempontok integrált alkalmazása meghatározó a területfejlesztést szolgáló stratégiák kidolgozásában. A környezetvédelem elsősorban a fenntarthatóság eszméjének elterjedésével az 1980-as évektől nem külön ágazatként, hanem a szakpolitikákba integrálódva kezd teret nyerni. (Haque, M.S. 2000). Ma már a közgazdaság is használja az eltartóképesség vagy a fenntarthatóság fogalmát (Málovics – Bajmócy: 2009). Jelen tanulmányban a területfejlesztés szempontjából a makrorégió fenntartható fejlesztésén azt értjük, hogy a gazdasági-, környezeti-, és társadalmi szférákon belül és azok között megbomlott egyensúlyt helyre kell állítani, mivel az alrendszerekben az emberi tevékenység eredményezte az

egyensúly megbomlását. Az ökológiai lábnyom, mint számítási módszert illetően vannak kutatások különböző ágazatokra pl. országok közötti kereskedelem és különböző léptékekre (városok, régiók, országok) vonatkozóan is A különböző természeti tőke és biokapacitás mérések alapján felmerült a bioregionalizmus szellemiségében az önfenntartó régiók globális rendszerének lehetősége (Kiss-Girán 2004, Botos 2005). Ennek lényege, hogy egy adott régió a saját környezeti kapacitásának határain belül használja a természet szolgáltatásait. Amennyiben a rendelkezésére álló kapacitást meghaladó mértékben akar növekedni, akkor azt nem területi növekedésen keresztül valósítja meg, hanem ökológiai szempontból elfogadható módszerekkel.

Az Európai Unióban az 1990-es évektől a környezeti hatástanulmányok egyre nagyobb hatást fejtenek ki. A 2000-es évektől kezdődően pedig már a területfejlesztésben helyet kapnak a stratégiai környezeti hatásvizsgálatok, a környezeti indikátorok fejlesztése, a környezeti audit, az ex-ante programértékelések stb. A két terület együttműködését segíti a szakmai-tudományos háttér mellett az információ- és a civil-, nem állami szervezetek hálózatosodása, a partnerségre és nyilvánosságra épülő együttműködési keret, amely a környezetminőség és életminőség javítását szolgálja. A makrorégiók megjelenésével a környezeti szempontok érvényesítése új szintre emelkedik, lehetővé téve, hogy az ökológiailag összefüggő térségek fejlesztése átfogó stratégia keretében, az érintettek együttműködésében valósuljon meg. Ehhez új környezetintegrációs módszerekre és eszközökre van szükség. Fel kell mérni a Duna makrorégió potenciálját, a terveket ahhoz kell igazítani. Valószínűsíthetően a gazdasági növekedés többek között a régióban a városi területek terjeszkedésével, az áruszállítás és kereskedelem intenzitásával fog együtt járni. Mindez energiafelhasználásban is növekedést fog eredményezni és a jelenleg is energiaimportra szoruló térség igényei megnőnek. Mindez ráadásul egy olyan időszakban történik, amikor a különbség az egyes tagállamok és régiók között egyre nő. A fejlesztések ezért az energiahatékonyságot, a környezet minőségének javítását kell, hogy szolgálják. A gazdasági- a civil- a környezetvédelmi- stb. kapcsolatok, a tudásáramlás, a szinergiák működését biztosító hálózati rendszerek kiépülése eredményezheti az energiahatékonyságot a térségben. A makroregionális keretben a többszintű kormányzás nem a nemzetállamok eltűnéséhez vezet, hanem azok szerepének megváltozásához, melyben az államok, régiók egy összetett a szupranacionális és szubnacionális szinteket összekapcsoló struktúrában működnek.

Irodalomjegyzék

Botos, B. 2005 *A fenntartható fejlődés megvalósításának korlátja a természeti tőke számszerűsítésének hiánya*. Doktori értekezés. ELTE, Budapest.

Cerny P 1990 *The Changing Architecture of Politics: Sructure, Agency, and the Future of the State.* Sage, London

Delmaide, D. 1994 *The New Superregions of Europe*, New York: Dutton

Dubois, A. Hedin,S. Schmitt,P and Sterling, J. 2009 *EU macro-regions and Macroregional Strategies – A Scoping Study*, Nordregio Electronic Working Paper 4, Stockholm

Haque, M. S. 2000 *Environmental Discourse and Sustainable Development: Linkages and Limitations*. Ethics and the Environment, 1. pp. 3-21

Hudson R. 2001 *Producing Places* Guilford Press, New York

Hudson R and Weaver P 1997 *In search of employment creation via environmental valorisation: Exploring a possible Eco-Keynesian future for Europe* Environment and Planning A 29 pp. 1647-61

Huntington, S.P. 1998 *A civilizációk összecsapása és az új világrend átalakulása* Európa Kiadó, Budapest

Joenniemi,P. 2010 Bridging the Iron Curtain. Cooperation around the Baltic Rim. *Journal of Borderland Studies*, 15 (1) pp. 168-186

Kiss, T. - Girán J. 2004 Verseny helyett kooperáció: Pécs ökováros-Mecsek-Dráva Ökorégió program bemutatása. *Tér és Társadalom*, 18. évf. 2004/4. 85-94. p.

Kern, K. - Ganzle, S. 2013 *Macro-regionalisation as a New Form of European Governance: The Case of The European Union's Strategies for the Baltic Sea and the Danube Regions*. Department of Political Science and Management. University of Agder. ISSN 1893-2347

Krastev, I. Leonard, M. Bechev, D. Kobzova, J. and Wilson, A. 2010 *The Spectre of a Multipolar Europe.* European Council on Foreign Relations. ECFR, London

Leggewie, C. 2012 *For a Different Europe of the Regions*. The Current Cloumn, DIE, Bonn

Lundwall B.A ed. 1992 *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning* London, Pinter.

Málovics Gy. – Bajmócy Z. 2009 A fenntarthatóság közgazdaságtani értelmezései. *Közgazdasági Szemle*, 56, 5, pp. 464–483.

THE ROLE OF MONETARY FUNDAMENTALS IN DETERMINING THE AUSTRIAN SCHILLING-US DOLLAR EXCHANGE RATE

Szabó Andrea
University of Debrecen Faculty of Economics and Business Administration, Debrecen, Hungary

Abstract

The long run equilibrium relationship between the nominal exchange rate and the monetary fundamentals is explained by the monetary exchange rate models. In most cases the empirical literature tests the reduced form of these models which attributes the primary role in determining the long run nominal exchange rate to the nominal money supply and the real income. While promising theoretical models, their empirical validity has been questioned. We test the reduced form of the monetary exchange rate models through the Austrian schilling US-dollar exchange rate in the period 1973Q1-1997Q4 by cointegrated VAR models. In accordance with the literature, we cannot confirm the monetary exchange rate models with this methodology.

Keywords: monetary exchange rate model, Austrian schilling-US dollar exchange rate, empirical testing, cointegration, cointegrated VAR model

Introduction

Monetary exchange rate models explain the long run equilibrium relationship between the nominal exchange rate and the monetary fundamentals. Three versions of monetary exchange rate models can be distinguished according to the main factor they regard as central in determining the long run nominal exchange rate: 1) the flexible price monetary exchange rate model (Frenkel 1976, Bilson 1978), 2) the sticky price monetary exchange rate model (Dornbush 1976) and 3) the real interest rate differential model (Frankel 1979). In most cases the empirical literature tests the reduced form of the monetary exchange rate models which attributes the primary role to the nominal money supply and the real income. While promising theoretical models, their empirical validity has been questioned. Yet, the lack of a decisive empirical proof may not be solely attributable to theoretical problems, but the testing methodology itself is also a prime candidate. In the 1980s and the'90s these models were estimated mainly by time series models (e.g.: Frankel 1984, Meese 1986, MacDonald and Taylor 1992, Sarantis 1994, Rapach − Wohar 2002) but this methodology did not bring smashing success. Hence the literature in the '90s and at the beginning of 2000s increasingly turned to panel techniques as the panel unit root and cointegration tests have greater power than their time series obverse. The early panel analyses (Groen 2000, Mark and Sul 2001, Rapach and Wohar 2004, Basher and Westerlund 2009) succeeded in finding empirical evidence for the monetary exchange rate models. In the following we also use the popular Mark and Sul 2001 dataset − was used by several authors − to find out if we can find a confirmation of the panel results by time series techniques or, in accordance with the literature, we fail to support empirical validity of the monetary exchange rate models with this methodology. We test the monetary exchange rate model through the Austrian schilling-US dollar exchange rate over the period 1973Q1-1997Q4. First cointegration is tested among the exchange rates and the monetary fundamentals by Engel − Granger test. Then if the variables are cointegrated we estimate cointegrated VAR models to reveal the long-term relationships.

Theoretical framework and testing strategy

Testing strategy

Usually the literature tests the reduced form of the monetary models:

$$e_t = \beta_0 + \beta_1(m_t - m_t^*) + \beta_2(y_t - y_t^*) + u_t, \quad (1)$$

which implies $\beta_1 = +1$ és $\beta_2 = -1$. e is the logarithm of the spot exchange rate (define the price of foreign currency in terms of domestic currency), m the logarithms of the money supply, y the logarithms of the real income and the asterisks denote the foreign variables (USA). Hereinafter this model will be tested. The model is estimated in three ways. The first specification is in accordance with Rapach − Wohar 2002 where a two-variable cointegrated VAR model was estimated. The two variable were e_t and $\left[(m_t - m_t^*) - (y_t - y_t^*)\right]$. Then the exchange rate is:

$$e_t = \beta_0 + \beta_1\left[(m_t - m_t^*) - (y_t - y_t^*)\right] + u_t, \quad (2)$$

which implies $\beta_1 = +1$. In this case the estimated cointegrated VAR model is the following:

$$\ddot{A}\mathbf{f_t} = \mathbf{M_t} + \eth\mathbf{f_{t-1}} + \sum_{i=1}^{p} \tilde{A}_i \ddot{A}\mathbf{f_{t-i}} + \mathbf{D_t} + \mathbf{u_t}, \quad (3)$$

where $\mathbf{f_t} = (e_t, \left[(m_t - m_t^*) - (y_t - y_t^*)\right])'$, $\mathbf{M_t}$ includes the deterministic terms (constant and trend, if they are in the model) and $\mathbf{D_t}$ the outlier dummys (in case of certain exchange rates well observable outlier values could be detected, which was captured by outlier dummys). Applying this method principally the adjustment mechanism can be revealed.

The second specification includes three variables: e_t, $(m_t - m_t^*)$, $(y_t - y_t^*)$. Usually this specification is tested by the literature. In this case it is assumed that the domestic and the foreign variables affect the exchange rate the same extent. We expect $\beta_1 = +1$, $\beta_2 = -1$. Then the three-variable cointegrated VAR model is:

$$\ddot{A}\mathbf{g_t} = \mathbf{M_t} + \eth\mathbf{g_{t-1}} + \sum_{i=1}^{p} \tilde{A}_i \ddot{A}\mathbf{g_{t-i}} + \mathbf{D_t} + \mathbf{u_t}, \quad (4)$$

where $\mathbf{g_t} = (e_t, (m_t - m_t^*), (y_t - y_t^*))'$.

The third specification relaxes the restriction that the foreign and the domestic variables influence the exchange rate the same extent (this is usually not typical in the literature). In this case the reduced form equation of the exchange rate is:

$$e_t = \beta_0 + \beta_1 m_t + \beta_2 m_t^* + \beta_3 y_t + \beta_4 y_t^* + u_t. \quad (5)$$

The theoretical assumption is $\beta_1 = +1$, $\beta_2 = -1$, $\beta_3 = -1$, $\beta_4 = +1$. We assess the consentaneity of the signs of the coefficients as a positive result and we accept if the coefficients of the foreign and the domestic variables are not equal. So we specify a five-variable cointegrated VAR model:

$$\ddot{A}\mathbf{z}_t = \mathbf{M}_t + \eth \mathbf{z}_{t-1} + \sum_{i=1}^{p} \tilde{A}_i \ddot{A}\mathbf{z}_{t-i} + \mathbf{D}_t + \mathbf{u}_t, \quad (6)$$

where $\mathbf{z}_t = (e_t,\ m_t,\ m_t^*,\ y_t,\ y_t^*)'$.

Testing procedure

Our expectation is that these variables are cointegrated that is there exists a linear combination of them which is stationary. This requires that all variables integrated at the same order. Therefore we examine the order of integration of the variables with Augmented Dickey Fuller (ADF) and Ng − Perron unit root test, and Kwiatkowski − Phillips − Shmidt − Shin (KPSS) stationary test. (Dickey − Fuller 1979, Ng − Perron 2001, Kwiatkowski et al. 1992) Then we investigate if our variables are cointegrated using the Engel − Granger two steps procedure. We estimate a linear model by OLS on the level of the variables, then test the residuals with the three tests mentioned for stationarity (Engel − Granger 1987). To specify cointegrated VAR models we need to know the number of the cointegrating vectors. The residual based test can reveal only one cointegrated vector, but the equilibrium could be maintained by more equilibrium mechanism. The cointegration test advocated by Johansen 1991, 1995 is able to exhibit more cointegrating vectors. From the five model possibilities of the Johansen test the third model (there is a constant in the cointegrating vector and in the VAR equations that is a stochastic trend is included by the model) is estimated because of theoretical considerations. (Johansen 1991, 1995) The order of the cointegrated VAR models is determined by information criteria. First we specify an initial VAR model and from the different lag length models it is selected the best fitting one. The order of the Vector Error Correction model is less by one by definition. (Lütkepohl 2005)

Results

The Austrian schilling-US dollar exchange rate is analyzed by quarterly data during the period of 1973Q1-1997Q4. We use Mark and Sul's 2001 database

which contains data from the IFS (International Financial Statistics) CD. Our variables are the nominal exchange rate, the nominal money supply and the industrial production index. The Austrian nominal money consists of two type of money supply. It is the "sum of money" plus quasi-money.

The order of the integration of the variables is investigated by ADF, KPSS and Ng − Perron test (Table 1).

Table 1

The results of the ADF, the Ng − Perron and the KPSS unit root and stationary tests respect to the variables

Variable	ADF test	KPSS test	Ng − Perron test	Decision
		USA		
m_t^*	$I(2)$	$I(2)$	$I(3)$	$I(2)$
y_t^*	$I(1)$ or $I(0)$	$I(1)$ or $I(0)$	$I(1)$ or $I(0)$	$I(1)$ or $I(0)$
		Austria		
e_t	$I(1)$	$I(1)$ or $I(0)$	$I(3)$	$I(1)$
m_t	$I(1)$	$I(1)$	$I(1)$	$I(1)$
y_t	$I(1)$	$I(1)$	$I(1)$	$I(1)$

The hypothesis that the examined processes are $I(1)$ are not confirmed in all cases hence we cannot make unambiguous decision about the order of the integration. The US money supply is $I(2)$ according to the tests ($I(3)$ is unrealistic), but maybe it caused by some outlier values. During the estimation these one-time effects were captured with some outlier dummys. As we cannot be sure the rejection our prior hypothesis therefore the testing is continued.

The Engel − Granger cointegration test shows favourable results. The examined residual is stationary according to all the three tests (ADF, KPSS, Ng − Perron test). Accordingly it is true that the examined variables are cointegrated that is there exists long run equilibrium relationship among these variables. Hence we justify the validity of the monetary exchange rate models in case of the Austrian schilling-US dollar exchange rate. Now we specify cointegrated VAR models to discover the interactions among the variables and the adjustment of the exchange rate.

The five-variable model is estimated by a VEC(5) model. Two cointegrating relationships are indicated by the Johansen test in case of the

third model. Although the size of the coefficients of the first cointegrating vector are not the expected but the signs are in accordance with the theoretical assumptions. Even though, the exchange rate adjusts to the second cointegrating vector, which does not reflect the effects of the monetary models. Take the following deviation from the long run equilibrium: $u_t = e_t - (\beta_0 + \beta_1 \overline{m} + \beta_2 \overline{m}^* + \beta_3 \overline{y} + \beta_4 \overline{y}^*)$, then the cointegrating vector $(1, -\beta_0, -\beta_1, -\beta_2, -\beta_3, -\beta_4)$. If the exchange rate normalized to -1 then $(-1, \beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4)$. Thus the estimated cointegrating vectors are the following:

$$(-1,\ 7.299,\ 0.491,\ 0,\ -2.641,\ 0)$$

$$\text{and } (-2.249,\ -5.907,\ -1,\ 2.293,\ 0,\ -1.690).$$

Substituting the respective coefficients:

$$e_t = 7.299 + 0.491 \cdot \overline{m} - 2.641 \cdot \overline{y}$$

(7)

$$\overline{m} = -5.907 - 2.249 \cdot e_t + 2.293 \cdot \overline{m}^* - 1.690 \cdot \overline{y}^*.$$

(8)

The upper line indicates the long run equilibrium value of the variables.

In the three-variable case we estimate a VEC(1) where we find two cointegrating relationships. The results are similar: one of the two cointegrating vectors corresponds to the expectations but the exchange rate adapts to the other cointegrating vector, which coefficients show such signs that reflects not the effect of the monetary models. The real incomes adjust none of the vectors, so they are weakly exogenous. The estimated cointegrating vectors are the following:

$$(\overline{y} - \overline{y}^*) = 7.749 - 2.988 \cdot e_t$$

(9)

$$\text{and } e_t = 2.469 - 0.395 \cdot (\overline{m} - \overline{m}^*).$$

(10)

By the two-variable specification is estimated a VEC(0) model with the maximum possible one cointegrating relationship. This model does not lead to favourable results either. The coefficients of the coinetgrating vector are not in accordance with the theory, but the exchange rate adjusts to the vector. The monetary fundamentals are weakly exogenous. The estimated cointegrating vector is the following:

$$e_t = 2.581 - 0.287 \cdot \left[(\overline{m}_t - \overline{m}_t^*) - (\overline{y}_t - \overline{y}_t^*) \right].$$

(11)

We do not find the long term relationships predicted by the monetary exchange rate model on the Austrian schilling-US dollar exchange rate in the period 1973Q1-1997Q4, but we can specify valid vector error correction

models, which justify the cointegration among the examined variables. This is the main assertion of the monetary exchange rate models.

Conclusion

According to the Engel − Granger test there is a long run equilibrium relationship between the nominal exchange rate and the monetary fundamentals in case of the Austrian schilling-US dollar exchange rate. Then we estimated cointegrated VAR models in three ways. In case of the five- and three-variable models it was succeeded in identifying cointegrating vectors with right sign coefficients but the exchange rate did not seem to adjust to that cointegrating relationship. Neither the estimation of the two-variable model confirms the theory. Hence we could not find empirical support for the monetary exchange rate models by cointegrated VAR models in case of Austrian schilling-US dollar exchange rate.

References

Basher, Syed A. and Westerlund, Joakim. 2009. Panel cointegration and the monetary exchange rate model. *Economic Modelling*, Vol. 26, No. 2, pp. 506-513.
Bilson, John F. O. 1978. The monetary approach to the exchange rate - some empirical evidence. *IMF Staff Papers* 25, Vol. 1, pp. 48-75.
Dickey, David A. and Fuller, Wayne A. 1979. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, No. 366, pp. 427-431.
Dornbush, Rudiger. 1976. Expectations and Exchange Rate Dynamics. *Journal of Political Economy*, Vol. 84, No. 6, pp. 1161-1176.
Engle, Robert F. and Granger, Clive W. J. 1987. Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometrica*, Vol. 55, No. 2, pp. 251-276.
Frankel, Jeffrey. A. 1979. On the mark: a theory of floating exchange rates based on real interest rate differentials. *The American Economic Review*, Vol. 69, No. 4, pp. 610-622.
Frankel, Jeffrey A. 1984. Tests of monetary and portfolio balance models of exchange rate determination. In: *Exchange Rate Theory and Practice*. John F. O. Bilson − Richard C. Marston, eds., University of Chicago Press, pp. 239-260. http://www.nber.org/chapters/c6837.pdf?new_window=1 Downloaded:

2011. 12. 16.
Frenkel, Jacob A. 1976. A monetary approach to the exchange rate: Doctrinal aspects and empirical evidence, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 78, pp. 169-191.
Groen, Jan J. 2000. The monetary exchange rate model as a long run phenomenon. *Journal of International Economics*, Vol. 52, No. 2, pp. 299-319.
Johansen, Soren. 1991. Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models. *Econometrica*, Vol. 59, No. 6, pp. 1551-1580.
Johansen, Soren. 1995. *Likelihood-based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, Oxford, Oxford University Press
Kwiatkowski, Denis and Phillips, Peter C. and Schmidt, Peter and Shin, Yongcheol. 1992. Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that economic time series have a unit root? *Journal of Econometrics*, Vol. 54, No. 1, pp. 159-178.
Lütkepohl, Helmut. 2005. *New introduction to multiple time series analysis*, Springer
Macdonald, Ronald and Taylor, Mark P. 1992. Exchange rate economics: a survey. *Staff Papers-International Monetary Fund*, Vol. 39, No. 1, pp. 1-57.
Mark, Nelson C. and Sul, Donggyu. 2001. Nominal exchange rates and monetary fundamentals. Evidence from a small post-Bretton woods panel. *Journal of International Economics*, Vol. 53, pp. 29–52.
Meese, Richard A. 1986. Testing for bubbles in exchange markets: a case of sparkling rates. *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 2, pp. 345–373.
Ng, Serena and Perron, Pierre. 2001. Lag Length Selection and the Construction of Unit Root Tests with Good Size and Power. *Econometrica*, Vol. 69, No. 6, pp. 1519-1554.
Rapach, David E. and Wohar, Mark E. 2004. Testing the monetary model of exchange rate determination: a closer look at panels. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 23, Issue 6, pp. 867-895.
Rapach, David E. and Wohar, Mark E. 2002. Testing the monetary model of exchange rate determination: new evidence from a century of data. *Journal of International Economics*, Vol. 58, No. 2, pp. 359-385.
Sarantis, Nicholas. 1994. The monetary exchange rate model in the long run: an empirical investigation. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 130, H. 4, pp. 698-711.

Magyarország gázpiacának alakulása 2015 után

Szemán Ádám

Miskolci Egyetem, Magyarország

Absztrakt

Magyarország számára rég adódott olyan lehetőség, amely 2015-ben elérhetővé válhat. Jelen állás szerint a hosszú távú orosz gázszerződés egyfajta sakkhelyzetben tartja az ország gázpiacát, ami kétségkívül az egyik legnagyobb befolyásoló tényezője a magyar gazdaságnak. A szerződések újrakötése meghatározza majd az egész gazdaságunkat. Ahogy az erős importfüggőségünk mutatja is, ami számszerűsítve 80%-ot tesz ki. Itt érdemes megemlíteni a gázárat, amely a versenyképesség egyik fő mozgatórúgója. A földgáz a hazai energiafelhasználás 45%-át adja. Mondhatni, földgázalapú gazdaságot építettünk ki olyan feltételek mellett, hogy egyáltalán nem bővelkedünk ebből az energiaforrásból. Emellett egyéb gázpiaci problémákkal is szembe kell nézni. Többek közt a kelet-közép európai régió országai közötti gyenge infrastruktúra is akadályozza azt a szintű diverzifikált gázimportot, amely az EU tagállamaira inkább jellemző.

Kulcsszavak: Gázpiac, diverzifikáció, LNG, Oroszország, EU

Bevezetés

Eltekintve a gázpiac liberalizálásától, nem kérdés, a versenyhez több forrás kell, mint ami jelenleg rendelkezésünkre áll. Sőt, Magyarország infrastruktúráját figyelembe véve lehetőség lenne hozzájutni az olcsó nyugati gázhoz a HAG (Hungary-Austria Gasline) vezetéken keresztül, illetve a jövőben további projektek segíthetik hozzá a gázimport diverzifikáltságát. Az elkövetkezendő évek kulcsfontosságú kérdése lesz,milyen módon tudjuk saját piacunk ellátásbiztonságát megteremteni, amelyből következik a több forrásra való törekvés kérdése is. Az ellátásbiztonság kérdésének újfent aktualitása van, mivel 2014-ben is hasonló helyzet alakulhat ki, mint 2009-ben, aminek az előzményei egészen 2006-ig visszavezethetőek. 2009-ben a Gazprom drasztikus áremelést hajtott végre Ukrajnával szemben, amikor is 1000 m^3-kénti 50$-ról 250$-ra akarta emelni a földgázárát, amelyből 179$ lett. 2009-ben pedig 179$-ról 450$-ra akartak emelni, holott a jóval alacsonyabb ár is gondot okozott Ukrajnának. A tartozás így is tetemes volt a Gazprom-felé. (Kitekintő 2009). A földgáz ár emelésének a következménye az lett, hogy Ukrajna megcsapolta az Európába menő földgáz vezetéket, amire válaszul a Gazprom elzárta a csapokat, ezzel veszélyeztetve Európa több országának ellátásbiztonságát. Mindazonáltal az ellátásbiztonság kérdése megoldódni látszik a Déli-Áramlat vezeték (2015 végére teszik az első szállítást) megépítésével Magyarország számára, de biztosítékot is jelent a gázfüggőségünk idézőjeles elmélyítésére is. Legjelentősebb előrelépés mégis a Krk-szigeten tervezett LNG terminálától várható. A projekt lehetővé tenné egy regionális közép-európai gázpiac létrejöttét, aminek hatására jelentősen enyhülne az orosz gáztól való függőségünk,emellett a fogyasztói gáz árát is jelentősen csökkentené. Összegezve, szoros összefüggések mutatkoznak a gázpiacunk ellátásbiztonsága, a gazdaság versenyképessége, a fogyasztói gázár, illetve más gazdasági mutatók között. Ha mégis kiemelnénk egy mutatót, amely egyszóval jellemezhetné a fent felsorolt fogalmakat, illetve mutatókat az a gázpiacunk koncentráltsága lenne. Minél kevésbé koncentrált egy piac, annál inkább tekinthető versenyzőnek, ami jelentős hatással bír egyország gazdaságának versenyképességére. Messzemenő következtetéseket nehéz levonni koncentráltsági mutató figyelembe vételével, azonban a körvonalazódó projektek, továbbá a meglévő vezetékek kapacitásának növelése, szélesebbé tehetné jelenlegi fölgáz forrásainkat (REKK).

Módszertan

A piaci koncentráció mérésére szolgáló leginkább elterjedt számítási módszer a Herfindahl–Hirschman-index. A módszert széles körben alkalmazzák. Az indexet a relatív piaci részesedések négyzetösszegeként számíthatjuk ki. A mutató 10 000 értéknél veszi fel maximumát, 2500 feletti HHI értékek már koncentrált piacot jeleznek (Econom 2010).

Emellett különböző kutatóintézetek is rendszerint ezt a módszert alkalmazzák például különböző piaci szereplők részesedésének figyelembevétele mellett az adott piac koncentráltságának meghatározására. Más szóval az HHI azt jelzi,hogy mekkora versenyhelyzet tapasztalható egy adott piacon. A magyar gázpiac koncentráltságának számítását különböző szempontok szerint már több ízben mérte a REKK (Regionális Energiagazdasági Kutatóközpont). Például a gázpiacunk nagykereskedelme, számításaik szerint 6013, amely erős koncentráltságra utal. Nem meglepő, mivel a nagykereskedelemi mennyiségek döntő többségben az Magyar Földgázkereskedő Zrt.-én(elődje az E.ON Földgáz Trade Zrt. 2013 október 1-ig)keresztül történik. A magas gázár többek közt összefüggésbe hozható a jelenlegi erősen koncentrált gázpiacunkkal. Versenyképes**é**günkre, viszont hatással van a gázár alakulása. A gáz elengedhetetlen a mindennapi életünkhöz, mivel gázzal fűtünk, főzünk, ezenfelül az erőműveink (1. táblázat) jelentős része is földgázalapú, szám szerint több mint a fele a jelenleg működő erőműveinknek (REKK 2).

Erőmű neve	Fűtőanyag
Mátravidéki Erőmű (Lőrinci)	lignit, jelenleg földgáz
Komlói Fűtőerőmű	barnaszén, jelenleg földgáz+biomassza
Tatabányai Hőerőmű	barnaszén, jelenleg földgáz
Dorogi hőerőmű	barnaszén, jelenleg földgáz + biomassza/szén
Pécsi Hőerőmű	földgáz, biomassza (fa)
Kispesti Erőmű	barnaszén, jelenleg földgáz
Mátrai Erőmű (Gagarin) (Visonta)	lignit, biomassza
Dunamenti Hőerőmű II-III. blokk (Százhalombatta)	gudron, tüzelőolaj, földgáz
Paksi atomerőmű	urán-dioxid
Győri I. Fűtőerőmű	barnaszén, jelenleg földgáz

Dunamenti Gázturbinás hőhasznosító blokkok (Százhalombatta)	földgáz
Kelenföldi Gázturbinás Erőmű	földgáz, gázolaj
Csepeli Gázturbinás Erőmű	földgáz, gázolaj
Debreceni Kombinált Ciklusú Erőmű	földgáz
Nyíregyházi Kombinált Ciklusú Erőmű	földgáz
Ajkai Gázturbinás Csúcserőmű	földgáz
Gönyűi Kombinált Ciklusú Erőmű	földgáz

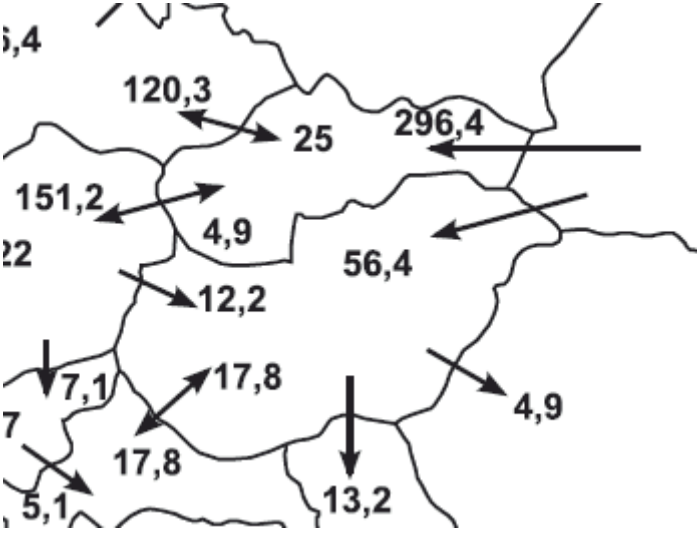
1. Táblázat: Jelenlegi gázalapú erőműveink
Forrás: energiaklub.hu

Jelenlegi lehetőségeink forrásaink számának növelésére, korlátozottak. Érdemes megvizsgálni egyáltalán szükséges lenne-e jelentős mértékben növelni a jelenlegi fölgázvezetékeink kapacitását? Figyelembe véve jelenlegi fölgázfogyasztásunkat, amely körülbelül 9 milliárd m^3 (2. Táblázat), nem igényelne jelentős kapacitás bővítést. Mellesleg évről évre csökkenő tendenciát mutat gázfogyasztásunk.

2008	2012	2013	év
13,49	10,24	9,22	milliárd m^3

2. Táblázat: Éves összes gázfogyasztásunk
Forrás: Eurostat

Magyarország határain átívelő földgázvezetékeinek kapacitása alkalmas lenne több milliárd m^3 földgáz szállítására, amely elegendő lenne saját igényeink kielégítésére. Ellenben részben tranzit ország is vagyunk, amiből következik, hogy vezetékeink kapacitását részben tranzit szállítások is terhelik. Ahhoz, hogy a napi szintű kereskedés létrejöjjön, (amelynek az egyik feltétele, a prompt(azonnali) szállítások), több szabad kapacitás, és nem utolsó sorban egynél több forrásra van szükség (REKK 2014).



1. Ábra: Magyarország földgázvezetékeinek kapacitása
Forrás: REKK

Mind a HAG és a magyar-horvát interkonektor is alkalmas lenne a diverzifikációhoz szükséges mennyiségek kielégítésére, (természetesen a vezet**é**kek kapacitásának mértékében). Vezetékek leterheltségét illetően a jelenleg leginkább leterhelt vezeték a HAG (tranzit), míg a keleti Testvériség vezeték kevésbé kihasznált. Nem véletlen, hogy évek óta nem tudjuk átvenni Oroszországtól a szerződésben lefoglalt mennyiségeket. Ezenfelül az újonnan épülő magyar-szlovák vezeték is lehetséges opcióként merülhet fel, ami már 2015-ben bekerülhet a kereskedelmi forgalomba. Érdemes megemlíteni, hogy a Magyarországot és Szlovákiát összekötő vezeték fontos része régiónk számára az észak-déli irányú infrastruktúra kialakításában. Függetlenül földgázvezetékeink számától mégsem tudunk szert tenni újabb forrásokra. Míg a HAG vezetéken keresztül nagyvalószínűséggel orosz gázzal találkoznánk (reexport), a horvát vezetéken egyelőre még nincs mit szállítani, illetve a szlovák vezetéken is orosz gáz áramlik. Tehát nem csak politikailag, hanem üzleti szempontból is függünk Oroszországtól, ennél az oknál fogva az alkuerőnk növelése is főcélként jelenhet meg az elkövetkezendő években. Ez nagyban befolyásolja a gázár**á**t jelen pillanatban.

Mi a helyzet nyugat-európai gázpiacon?

A helyzet Nyugat-Európában merőben más, mint Kelet-Közép Európában. Mégsem jut gáz nyugatról keletre. Miért nem? A belga és holland partoknál fekvő gázmezők Belgiummal (Zeebrugehub) és Hollandiával (TTF–Dutch Title Transfer Facility hub) vannak összeköttetésben, ahonnan azonnal Franciaország és Németország felé exportálnak gázt. A brit és norvég gázmezők a BBL vezetéken keresztül csatlakoznak be a Nyugat-Európai „vérkeringésbe" pontosabban a Zeebruge vezetékbe. Ezek a források sem jutnak el Európa keleti pontjaiba,többek között a Nyugat-Európát és Kelet-Európát összekötő vezetékek kapacitásának korlátai miatt. Ezenfelül, még ha kapacitás oldalról nem is ütköznénk akadályokba, a nyugat-európai export földgáz Ausztriát bezárólag vevő országokat talál (Patrick Heather 2012).

Egyedülálló gázpiaca van Európában a briteknek, ahol már 1997-ben a monopolhelyzettel bíró British Gas-tól elvették a helyi gázszállító társaságot. Ezáltal a szállítókapacitások kiosztása is aukciókon történt. Továbbá ugyancsak egyedülálló adottságokkal bíró kereskedési pontja, (nevezhetjük tőzsdének is) az NBP (Natinal Balancing Point), ami összeköttetésben van az északi norvég, brit (BBL), illetve a holland, belga (Zeebruge) mezőkkel is. Maga a kereskedés folyamata is eltérő a többi európai országétól, mivel lehetőség van OCM ügyletekre is (napi kereskedés). A gáz árát pedig a kereslet és kínálat mechanizmusa határozza meg, figyelmen kívül hagyva az olajárindex alakulását, ami helyett «hub-árazást» használnak. (Sourcing 2009).

Európát 8 nagyobb gázelosztó térségre (hub) lehet felosztani. Emellett szükséges a hálózatok fejlesztése, továbbá az összeköttetések fejlesztése az egyes térségek között. Azért, hogy egységes likvidnek mondható gázpiac jöhessen létre Európában,hasonlóképpen, mint Nagy-Britanniában. Mitől is mondható egy piac likvidnek?

1.Gázforrások és fogyasztók elérése
2.Nagyobb árumennyiségekkel járó rizikó kezelésének lehetősége
3.Akadálymentes hozzáférés a piachoz, egyértelmű játékszabályok
4.Az árfolyamkockázatok kezelésének lehetősége (forward/futures ügyletek)
5.Átlátható működés megbízható szereplőkkel

Forrás: Sourcing 2009

Nem kérdés, likviditás szempontjából merőben más kép mutatkozik Nyugat-Európáról, mint Kelet-Európáról. Csak a fent felsorolt kritériumok tekintetében is.

Mit is jelent ez számokban? Jelenleg az orosz import gáz ára körülbelül 20-25%-kal drágább, mint a nyugat-európai import gáz. Ez hazai viszonylatban azt jelenti, hogy tavaly az orosz importból származó körülbelül 7 milliárd m^3gáz ára (100-110 Ft/m3–t alapul véve) 770 milliárd Ft volt. Ha ezt a mennyiséget nyugat-európai import áron számítjuk, akkor körülbelül 200 milliárd Ft-tal kevesebbe került volna az import földgáz a magyar államnak a tavalyi évben (feltételezhetően ~ 500$/1000m3 áron kapjuk az orosz gázt)

Ez a különbség részben a fejlettebb nyugati hub-oknak is köszönhető. Régiónkban a Baumgartner hub működik, viszont a nyugati hub-októl eltérően itt kizárólag a Gazprom által szállított gáz jelenik meg. Magyarország a HAG vezetéken keresztül van összeköttetésben a Baumgartner hub-bal, amely a mi szempontunkból az esetleges ellátásbiztonságunk növelése tekintetében lehet számottevő. Inkább tekinthető egyfajta lépcsőnek a Baumgartner hub a Gazprom számárára a jól fizető európai országok felé. Mondhatni „körülölel" bennünket a Gazprom.

Szomszédjaink diverzifikációját figyelembe véve, hasonló a helyzet, mint nálunk. Egyedül Ausztriában tapasztalható a gázpiac nagyobb fokú diverzifikációja (norvég gázt is kapnak 2013. október 1-től). Ahogy tavaly decemberben az OMV vezérigazgatója elmondta:*„A megállapodás jelzi az EconGas egyre versenyképesebb piaci helyzetét – mondta Gerhard Roiss, az OMV vezérigazgatója. Egyszersmind utalt arra, hogy a Gazprommal kötött megállapodás mellett október 1-től a norvég gázt szállító Statoillal is szerződnek. (Vagyis több forrásból szerzik be a gázt.)"*(NOL 2013)

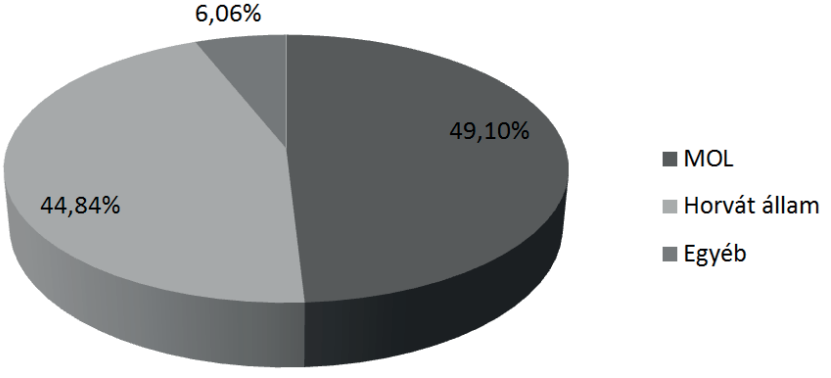
Legnagyobb reményünk, LNG és az általa elérhető új források?

Mi is az LNG? Az LNG (**l**iquified **n**atural **g**as) alapvetően folyékony földgáz, melyet -161 Celsius-fokra való hűtéssel állítanak elő. A hűtéssorán a gáz térfogata hatszázad részére csökken, ezáltal sokkal gazdaságosabbá válik a nagy távolságokra történő szállítása. A kitermelt földgáz ≈82 százalék metánt tartalmaz, emellett pedig etánt, propánt, butánt, nehezebb szénhidrogéneket, valamint egy kevés nitrogént, oxigént, széndioxidot, kénvegyületeket illetve vizet (Shell).

Az LNG ellátási lánca a következő. A fölgáz kitermelése, cseppfolyós**í**tása, tartályhajókkal való szállítása, tárolása, visszagázosítása (LNG terminál), gázvezetékekhez való eljuttatása. Ez a folyamat viszont **költséges**. Az LNG vásárlóknak a földgázon kívül még fizetniük kell a gáz átalakításáért, a szállít**á**sáért és a nyersanyag légneművé tételéért és visszaalakításáért is.

Ezek a tényezők mind megjelennek az árban.

Legkézenfekvőbb lehetőségünk a forrásaink diverzifikációjára, Krk-szigeteken tervezett LNG terminál, ami valószínűleg algériai földgázzal lenne ellátva. Nem segíti a projekt előre menetelét a MOL-INA vita. A korrupció gyanús felvásárlás a mai napig nem tisztázott. Az INA több szempontból is stratégia fontosságú cég mind a horvát állam, mind pedig MOL és egyben Magyarország számára (MOL-INA 22013).



1. Ábra: INA tulajdonosi háttér
Forrás: http://m.origo.hu/24/20130801-targyalasokat-kezdemenyeznek-a-horvatok-a-mollal.html

Az elmúlt időszakban feltárt gáz és olajmezők az adriai partoknál több mamutvállalat érdeklődését is felkeltették. Ennek következményeképpen a horvát állam megbeszéléseket kezdeményezett az INA esetleges eladásáról az Exxon Mobil-nak, é**s** a MOL-INA között kialakult helyzetről. Amos Hochstein az Amerikai Egyesült Államok helyettes-energiaügyi államtitkára 2014. március 11-én Zágrábban Ivan Vrdoljak horvát gazdasági miniszterrel folytatott tárgyalása során hangsúlyozta, hogy „*a MOl-INA kérdést az érdekelt feleknek kell megoldania*". Az ügy pikantériája, hogy a találkozót követően az amerikai küldöttség egyenesen Budapestre utazott. Az USA nem titkolja, hogy érdeklődést mutat az adriai térségben rejlő gáz és olajmezők iránt, nem csak kitermelőként, de **kereskedőként** is. A találkozón Hochstein hangsúlyozta, *hogy „az Egyesült Államok gázvásárlóból, gázeladóvá vált, ezért érdekében áll az amerikai és más forrásokból származó gáz befogadására tározókat építeni a mediterrán térségben is"*. Nem vitás, a régiókban megjelenő olcsó amerikai palagáz letörné a gázárakat, amely komoly bevétel kiesést jelentene az energiahordozó exporton alapuló orosz gazdaság számára (MOL-INA 2014).

Az elmúlt években jelentős földgázkészletre bukkantak az izraeli földközi-tengeri partoknál. Az előzetes becslések szerint a készlet körülbelül 26 billió m^3 (a világ 4. legnagyobb forrása jelenleg). Tehát a mennyiség jelentős, emellett exportra is bocsáthatnak majd a közeljövőben (Szijjarto 2013).

Tehát a fent felsorolt források komoly diverzifikációs lehetőséget nyújtanak számunkra és természetesen a régió számára is. Ezért fontos számunkra a közeljövőben megtartani az INA-t.

Az INA iránt más vállalatok is érdeklődnek, mint például a Rosznyeft. A Rosznyeft orosz olajipari céget más érdekek vezérelhetik a vásárlást illetően. Ezt Arkagyij Dvorkovics orosz miniszterelnök-helyettes is megerősítette „*állandóan keresik az új piacokat az orosz magán és állami energetikai cégek, amelyek régóta együttműködnek a Mollal. A horvát energetikai piac vonzó és perspektivikus, biztos vagyok benne, hogy valamely orosz céget érdekelni fogják a megvásárlásra kínált INA-részvények*" (Profitline 2014).

Míg nem tisztázódnak a körülmények az INA vállalat jövője körül, addig a diverzifikációs törekvéseink is egyre inkább halványodni látszanak. Számunkra legjobb eshetőség természetesen az INA megtartása lenne, ezáltal nyitva tartva a folyosót a LNG felé, másrészt elkerülni, hogy orosz tulajdonba kerüljön, ami a teljes elszigetelést jelentené.

Lehetőségeink?

Mégis milyen lehetőségeink vannak és lehetnek a szerződések újratárgyalásának kimenetelét illetően 2015-ben? Aktuális helyzetünket figyelembe véve a rövid távú (1-5 év) szerződésekre lenne érdemes alapozni, főleg azért ismert a közeljövőben több függőben lévő projekt is befolyásolhatja jelenlegi pozíciónkat. Az INA ügy kimenetele, nem különben esetleges szerencsésen alakuló Nabucco projekt, (néhol Nabucco-West -ként is említenek) meghatározhatja diverzifikációs törekvéseinket a régióban. Természetesen opcióként felmerülhet a nyugati hub-okkal történő csatlakozás is, de ehhez több milliárd eurós fejlesztés, kapacitások bővítéseire, továbbá a jelenlegi csökkenő nyugati termelés fellendülésére lenne szükség. Az egységes európai gázpiac kialakul**á**sának akadályozó tényezője, hogy a német piac és annak rendszere egyelőre nem áll készen (német gázpiac széttagoltsága miatt) egy egységes európai gázpiaci modellbe való integrálódásra. Ez elengedhetetlenül fontos lenne a gázpiaci egység kialakulásában. Figyelembe véve szomszédjaink szerződéseinek időtartamát, az orosz gázra hosszú ideig lesz még kereslet a régióban (REKK 2012).

Ország	Szerződéskötés ideje	Szerződés lejárta
Ausztria	2006	2027
Szlovákia	2009	2029
Románia	2007	2027
Szerbia	**évente**	
Szlovénia	1992	2035
Horvátország	2010	2023
Lengyelország	2010	2037
Csehország	2006	2035

1. *Táblázat: K-K Európa szerződéseinek hossza*
Forrás: REKK 2012

Milyen lehetőségeink vannak összességében a szerződéskötéskor 2015-ben?

Kezdhetném úgyis, hogy mikor számolhatnánk legalább egy új megbízható forrással? A megbízhatóságnak azért van jelentősége, mert például egy iráni forrás nem feltétlen jelentene életbiztosítást számunkra.

Mellettünk szól az, hogy évről évre jelentősen csökken a gázfogyasztásunk, pontosabban 2013-ban majdnem 5 milliárd m^3-rel kevesebb gázt fogyasztottunk, mint 2008-ban. Fogalmazhatnánk úgyis, hogy a fogyasztásunk csökkentése révén enyhült és enyhül az importfüggőségünk, amely lehetővé tesz, hogy kisebb mennyiségekre szerződjünk. Tehát célszerű lenne elkerülni az elmúlt évek tapasztalatából kiindulva, hogy ne fix nagyobb mennyiségre szerződjünk, hanem egy kisebb mennyiségre (5 év) és azon felmerülő mennyiségekre pedig opciónk legyen megvásárolni. Alku pozíciónk is nagyobb az elmúlt évektől eltérően, mivel a paksi erőműbővítés mögött erős orosz érdek állhat.

Véleményem szerint ez az opció nem járna se a jelenlegi gázár növekedésével se annak csökkenésével. Már csak azért sem, mert a rövidebb szerződés miatt a Gazprom feltehetően növelné az árat, viszont a paksi érdekeltség miatt, illetve a várható diverzifikáltabb gázpiacunk miatt, valószínűsíthető egy orosz gázár csökkenés a versenyben maradásuk érdekében. Ezért egy jelenlegi import gázár megtartása a szerződés újrakötésekor mindkét fél számára logikus döntés lenne. Következésképpen, nem érné meg hosszabb szerződést kötni, mivel

- LNG projekt,
- adriai forrás, izraeli forrás,
- Nabucco? (Habár erősen vitatott)
- Amerikai forrás,

kivitelezése esetén a jövőben sokkal inkább számunkra kedvezőbb feltételek mellett köthetünk hosszabb-rövidebb távú szerződéseket. Emellett fontos lépést tett a magyar állam is az egységes földgázkereskedésünk kialakításában azáltal, hogy létrehozta 2013 októberében a Magyar Földgázkereskedő Zrt.-t az MVM csoporton belül (Földgázkereskedő 2013).

Források

MOL-INA 2014 – használva 2014.03.13.

http://www.elemzeskozpont.hu/mol-ina-ugy-az-amerikai-egyesult-allamok-nem-kivan-szerepet-valla

REKK 2012 – „Földgáz nagykereskedelmi modell-alternatívák 2015 után Magyarországon" – használva 2014.02.28.

http://econ.core.hu/file/download/vesz2012/gazpiac.pdf

REKK 2 2013 - használva 2014.02.26.

http://www.rekk.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=286%3Afoeldgaz-nagykereskedelmi-modellalternativak-2015-utan-magyarorszagon&catid=41%3Agazpiac&Itemid=77&lang=-hu&14c7e2ee2520855d5ac98ec049c29945=jwrvoavs

PatrickHeather 2012 - ContinentalEuropianGasHub - használva 2014.03.06.

http://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2012/06/NG-63.pdf

Profitline2014 - használva 2014.03.05.

http://profitline.hu/hircentrum/hir/306716/Mol-INA-ugy---Vecernji-list:-az-INA-szerepel-a-Rosznyeft-uzleti-tervei-kozott

MOL-INA 2 2014 - használva 2014.03.07.

http://www.elemzeskozpont.hu/mol-ina-ugy-vecernji-list-horvat-kormany-az-egyesult-allamok-ille

Sourcing 2009 - használva 2014.02.20.

http://www.sourcing.hu/aktualis/meg_mindig_gaz_az_europai_gazpiac

Econom - használva 2014.02.17.

http://www.econom.hu/herfindahl-index/

EKP 2011 - használva 2014.03.08.

http://energiakontrollprogram.hu/cikk/ha-olcso-gaz-van-akkor-minden-van

Napi 2013 - használva 2014.02.22.

http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/ekkor_kezdodik_a_magyar-szlovak_gazvezetek_probauzeme.568417.html

Kitekintő 2009 - használva 2014.03.10.

http://kitekinto.hu/europa/2009/01/08/az_orosz-ukran_gazvita/

Földgázkereskedő 2013 - használva 2014.03.30.

http://www.magyarfoldgazkereskedo.hu/hu/default.aspx

Shell – használva 2014.04.02.

http://www.shell.com/global/future-energy/natural-gas/liquefied-natural-gas/what-is-lng.html

Szijjartó 2013 – Szijjártó mert nagyot álmodni Izraelben – használva 2014.04.02.

http://hvg.hu/gazdasag/2013120_szijjarto_Izrael_energianagyhatalom

NOL 2013 - Osztrák gázár megállapodás a Gazprom-mal - használva 2014.04.03.

http://nol.hu/gazdasag/osztrak_gazarmegallapodas_a_gazprommal-1431491

THE CONVERGENCE ANALYSIS OF THE GLOBAL HDI WITH SPECIAL REGARDS ON CLUB-CONVERGENCE

Dóra Szendi

University of Miskolc, Institute of World and Regional Economics, Miskolc, Hungary

szendi.dora@gmail.com

Abstract

The analysis of the regional economic and social inequalities is a recent research field of today's regional economics. The inequalities can be analysed with several measurement technics. In this recent research will be analysed the Human Development Indicator (HDI) in the countries of the world from 1990 to 2010, to analyse the development from economic and social aspect with use of the beta convergence of HDI and its club-convergence. The results show small economic and social convergence. The convergence clubs also support the prevailing tendencies of the world in the aspect of regional differences and the global centre-periphery theory.

Keywords: HDI, club-convergence, global, beta convergence, development

Introduction

My main research field is the convergence processes of the integrating countries and its helping or hindering, economic and social relations with special regards on the comparison of the German and Hungarian inner convergence process. In this recent research will be analysed the HDI processes of the world countries, so the economic and social side of convergence. My main question is what kind of tendencies can be found among the world nations and if there is a homogeneity in the HDI characteristics.

Theoretical background – the club-convergence

The analysis of the convergence clubs is a recent theme in the economy. William Baumol and Edward Wolff defined first the notion of convergence clubs at the end of the eighties. They described it as set of economies where the forces of technology transfer, increased international trade and investment, and the spread of education were powerful enough to drive productivity levels and industrial structures to the industrial core. (Dowrick, Delong, 2003.)

After Baumol's findings Danny Quah (1995) has made a statement that in the world economy the so called "twin-peaks" theory is observable. This means that across the world with the occurring of polarization divergence processes are increasing. Convergence clubs exist at the high and low ends of the income distribution; the middle class is vanishing (Quah, 1995.).

Generally, the group of regions can be listed in a so called convergence club whose steady state paths are close to one another. Obviously these economic entities are characterized by a certain similarity (E.g. socio-economic processes, geographical location, etc.). (Benedek – Kocziszky, 2014.)

HDI, as a complex indicator

There are several methods to analyse the regional inequalities across countries. It can be used the so called inequality indexes, like range, Hoover-index, GINI or Dual indicator. If the research problem is more complex or detailed then it is necessary to use complex methods to measure inequality. In this recent research will be used the HDI, as a measure of global economic and social disparities.

The HDI (Human Development Index) is a development indicator, evolved by the United Nations (UN). The index is based on three sub-indices:

1. Lifetime indicator, which is measured by the life expectancy by birth (from 20 to 83,57 years).
2. Educational attainment, which is the geometric mean of two indexes:
   - mean of schooling years,
   - expected years of schooling for children of school entering age.
3. Life quality – GDP per capita in PPP (from 100 USD to 40000 USD).

„The HDI sets a minimum and a maximum for each dimension, called goalposts, and then shows where each country stands in relation to these goalposts, expressed as a value between 0 and 1."[77] Values close to 0 mean less developed, and values close to 1 more developed territories.

By the calculation of the income level, there is used a logarithmic transformation to account for the diminishing marginal utility of income (Stanton, 2007.).

The calculation of a sub-index is the following:

$$W_y = \frac{(log_y - log_{y_{min}})}{(log_{y_{max}} - log_{y_{min}})} \quad (1)$$

The complex HDI indicator is aggregated from the three sub-indices to a complex index using the average of them.

$$HDI = \frac{life\ expectancy\ index + educational\ attainment\ index + income\ index}{3} \quad (2)$$

Former researchers have made a statement that there are huge social welfare disparities also among different parts of Europe, particularly between the northern and the southern regions. So in the world these disparities can be more enormous (Pose and Tselios, 2013.). In my former research I analysed the HDI of Hungary and Germany with special regards on their convergence clubs and I have made a statement that the relatively underdeveloped East German regions and the Hungarian territories had almost the same initial conditions but the dynamic of HDI growth was in yearly average higher in the Hungarian territories (Szendi, 2013.).

77 Source: United Nations (http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi)

The global HDI

Using the method of HDI I calculated the values of the world nations. The analysed period was between 1990 and 2010 because of the accessibility of the global dates. I used the database of the World Bank. The next Table 1 shows the most developed and the least developed countries in the aspect of HDI.

Table 1. HDI list of countries

1990			2010		
ranking	**country**	**HDI value**	**ranking**	**country**	**HDI value**
1	Canada	0,80150	**1**	Australia	0,88039
2	Iceland	0,75974	**2**	Ireland	0,86616
3	Finland	0,75515	**3**	Norway	0,85745
4	France	0,75495	**4**	Iceland	0,85519
5	Switzerland	0,75407	**5**	Finland	0,85478
174	St. Kitts and Nevis	0,22961	**174**	Central African Republic	0,32544
175	Ethiopia	0,22507	**175**	St. Kitts and Nevis	0,31972
176	Papua New Guinea	0,22437	**176**	Cote d'Ivoire	0,30818
177	Haiti	0,16349	**177**	Palau	0,20395
178	Eritrea	0,14507	**178**	Djibouti	0,19858

Source: developed by the author based on the own HDI calculation

From the dates of the Table 1 can be made a statement that from 1990 to 2010 there were big changes in the ranking of countries, and in almost every country the value of HDI was increasing. From that follows that the global average HDI was also increasing. It can be seen that the highest HDI values had in the analysed period the most developed countries of Western-Europe and North-America, and the lowest values had the less developed countries of the world, mainly African territories and island-states.

I also examined the regression between the HDI values in 1990 and 2010 to see what kind of changes happened in the analysed period. The results show, that the linear regression fits in 52,55% (Figure 1). There is a positive relationship between the values of 1990 and 2010, which means that in most of the countries the HDI index was increasing in this period of time

and there was economic and social development.

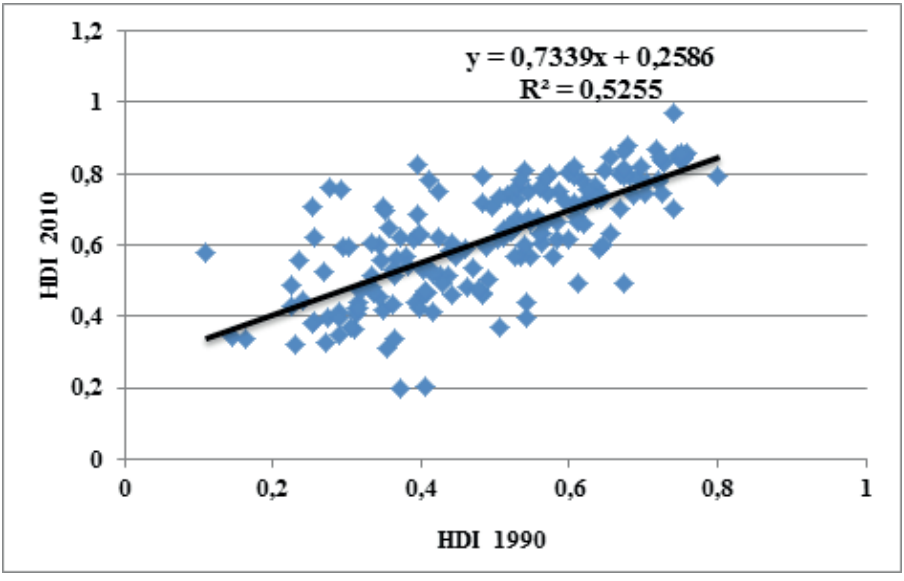


Figure 1. The values of HDI in the world nations (1990, 2010)
Source: developed by the author based on own HDI calculation

But at the same time from Figure 1 can be seen that the HDI values of the less developed countries were increasing rapidly than the more developed nations, so further analysis was needed.

The convergence clubs of HDI

After that I analysed the tendencies of HDI changes between 1990 and 2010 among the countries to examine the club-convergence. I calculated the yearly average growth rate of HDI in the analysed period and represented it in the relationship with the initial HDI value. From these I could define four convergence clubs (Figure 2.).

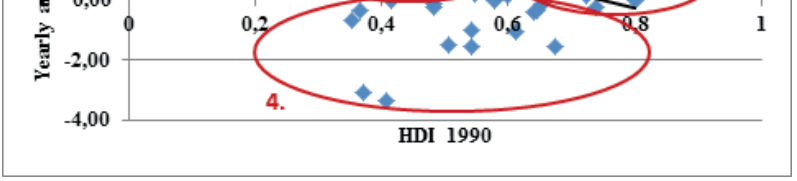


Figure 2. HDI convergence clubs in the world (1990-2010)
Source: developed by the author based on the dates of the World Bank and own calculations

The four HDI convergence clubs in the world will be represented on the following Figure 3.

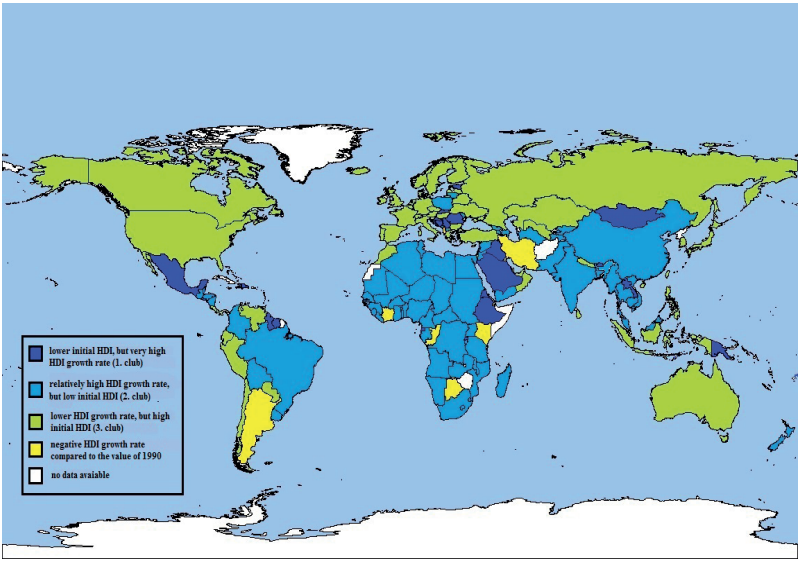


Figure 3. World HDI convergence club map (1990-2010)
Source: developed by the author based on the dates of the World Bank and own calculation using the outline map: http://www.kolcsey-nyh.sulinet.hu/tanul/foldr/terkep/folfo.bmp

To the first convergence club belong countries with lower initial HDI (in all of the cases lower than 0,3), but among these countries the HDI growth rate was extremely high (in the yearly average over 3%). From these there is expected that these countries can converge to the more developed regions in the aspect of HDI. According to my calculations Serbia had the highest HDI growth rate in this period. Other members of the club are Bosnia and Herzegovina, Bhutan, Dominican Republic, Eritrea, Estonia, Ethiopia, Equatorial Guinea, Guyana, Croatia, Haiti, Iraq, Laos, Lebanon, Mexico, Mongolia, Papua New-Guinea, Romania, Rwanda, Saud-Arabia, El Salvador, Suriname, Slovakia, Seychelles islands, East-Timor and Samoa.

The presence of the former Yugoslav member countries is because of the war in the nineties not surprising, the life quality was in this period very

low. But after the independence of the countries they could develop also in economic and social aspects. In this convergence club can be found also some so called oil states, where the extreme high HDI growth rate is due to the economic factor (Iraq, Equatorial Guinea, Saud-Arabia and Mexico).

The second convergence club is formed by countries where the initial HDI was low or middle high (between 0,3 and 0,55), but the yearly average growth rate was relatively high, about 1-2,5% per year. To this club belongs almost the whole Latin-American region (Brasilia, Uruguay, Columbia, Bolivia, Nicaragua and Panama), the whole Africa except some countries, and a big part of south-east Asia. From Europe can be mentioned Poland and Lithuania. Africa has big handicaps in the development of the economic system and also in the society, but the relative high HDI growth rate and the analysis of HDI components show the result that in the analysed period in all of the components there was great development in these countries.

To the third convergence club belong countries with relative higher HDI value (0,56-0,97) where the HDI growth rate is about 0-1,5% per year. The most important member countries are in North-America the USA and Canada, from South-America Venezuela and Ecuador as oil states, Peru, Chile, and Paraguay. The biggest part of Europe and the richest oil states belong also to this club.

In the fourth club where the HDI growth rate was negative can be found Argentina, Iran, Albania, the United Arab Emirates, Botswana, Congo, Ivory Coast, Palau, Djibouti and Kenya. The biggest decrease in the HDI had Djibouti (-3,09%) and Palau (-3,4%) in the analysed period.

There were some states in which the HDI calculation was impossible because the lack of dates. These were: French Guyana, Greenland, Western-Sahara, Zimbabwe, Somalia, Afghanistan and North-Korea.

Summary

In this recent research the main question was what tendencies can be found in the HDI values of the world nations between 1990 and 2010. I could make a statement that in the analysed period in almost every regions of the world the HDI values were increasing and in the average the countries with lower initial HDI could represent higher yearly average HDI growth rate, than the more developed countries. So there was a little economic and social convergence in the world. From the countries four convergence clubs can be made which show the mainstream global tendencies. The growth rate of the first club members can be hopefully in the aspect that these states can converge a little bit to the developed regions. The tendencies of the convergence clubs

can strengthen the global centre-periphery theory, showing the disparities between the more and less developed regions.

References

Baumol, William. J. 1986. *Productivity growth, convergence and welfare: what the long-run data show*. American Economic Review, 76. p. 1072-1085.

Benedek József-Kocziszky György, 2014. *Paths of economic and social convergence and polarization in the Visegrad-countries* – manuscript (will be published soon).

Dowrick, Steve J.- DeLong, Bradford, 2003. *Globalisation and Convergence*. National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press.

Quah, Danny T. 1995. *Empirics for Economic Growth and Convergence*, LSE Economics Department and Centre for Economic Performance, Discussion Paper.

Rodríguez-Pose, Andre´s and Tselios, Vassilis. 2013. *Toward Inclusive Growth: Is There Regional Convergence in Social Welfare?*; International Regional Science Review, 00(0) 1-31.

Stanton, Elisabeth E. 2007. *The Human Development Index: A History.* Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Working Papers Nr. 127.

Szendi Dóra, 2013. *Területi egyenlőtlenségek tendenciái a német és magyar gazdaság példáján (2000-2009)*. Professzorok az Európai Magyarországért Egyesület, Gazdaság és szervezéstudományok szekció, Budapest.

AZ EGÉSZSÉGMENEDZSMENT SZERVEZETI SZINTŰ ASPEKTUSAI

Szolnoki Bernadett
Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország

Absztrakt

Nem csupán lokális, hazai viszonylatban, hanem globális, európai tekintetben is igaz az a megállapítás, hogy társadalmunk, különös tekintettel a foglalkoztatható rétegre, folyamatosan elöregedik. Amellett, hogy a munkavállalói réteg átlagéletkora kitolódik, csökken az újszülöttek száma, illetve növekszik a munkával töltött órák száma is. Ezen problémák nem csupán demográfiai jellegűek, hanem ettől jóval szélesebb körben éreztetik hatásukat. Jelen tanulmányom azzal foglalkozik, hogyan kapcsolódik az említett folyamat a szervezetek életéhez, működéséhez, miért szükséges hogy a vállalatok figyelemmel kísérjék ezt a változást.

Kulcsszavak: egészségmenedzsment, szervezeti teljesítmény, egyéni teljesítmény, versenyképesség, egészségfejlesztés

Bevezetés

Egészségmenedzsment, Personal-menedzsment, Szabadidő-medzsment mind napjaink olyan kifejezései, melyeket gyakran hallunk. A legtöbb szervezet igyekszik ezen menedzsment területek bizonyos módszereit alkalmazni, elsősorban a szervezeti kultúra erősítése céljából. Jelenlegi tanulmányomban szeretném bemutatni, hogy milyen szerepet tölthet be egy szervezet életében az egészségmenedzsment. A munkahelyi egészségfejlesztés, szervezeti egészségmenedzsment (nevezzük bárhogyan) pedig jóval több, mint a szervezeti kultúrát, a munkavállalói motivációt erősítő tényező.

A jövőben bekövetkező demográfiai változások és a munkaerőpiacon

végbemenő folyamatok szinte tudat alatt fogják a szervezeteket ösztönözni arra, hogy ilyen jellegű projektekkel foglalkozzanak. Azt, hogy ennek milyen módszerei lehetnek, az alábbi cikk is bemutatja.

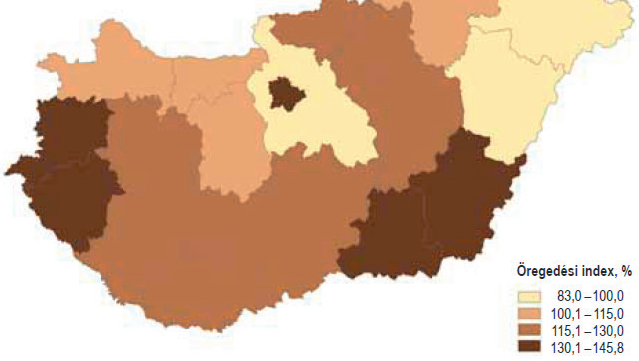
A demográfiai változás indukáló ereje

Valamennyi kontinensen tapasztalható demográfiai változás. A népesség szerkezetének átalakulása Európában, ezen belül hazánkban is komoly kihívások elé állítja a munkavállalói és munkáltatói szférát. A végbemenő folyamatok pedig átalakítják a munka világát is.

A téma jelentőségét fokozza, hogy egy EU-s felmérés szerint az átlagéletkor emelkedő tendenciát mutat, 2030-ig várhatóan a 60 évnél idősebb nemzedék létszámának a növekedése lesz jellemző, míg a születések aránya tartósan alacsonya marad (Európai Közösségek Bizottsága 2005).

Számítani kell arra, hogy a munkavállalók életkora is kitolódik, mely az egészségügyi állapotban is változásokat produkál. Emellett folyamatosan növekszik a munkaidő hossza, és a munkával töltött idő mennyisége is (Bokor 2009). Ez azt is jelenti, hogy a jövőben a szervezeteknek fokozatosan fel kell készülniük az idősebb munkavállalók alkalmazására, és ezzel párhuzamosan nagyobb jelentőséget kell majd tulajdonítaniuk az egészségi állapot javításának, fenntartásának. Az optimista felfogás szerint a jövőben ezen demográfiai tényezők jelentik majd a gazdaság húzóerejét, a versenyhelyzet alapját. Pesszimista felfogás szerint azonban egyértelműen negatív hatás érzékelhető majd a vállalati szférában (Farkas és Karoliny 2006).

Hazai adatok elemzésekor megállapítható, hogy 2001 és 2011 között közel 400 000 fős népességfogyás volt tapasztalható. 2011-ben csupán 9,9 millió fő volt hazánk lélekszáma. A csökkenő népesedés mellett a társadalom nagymértékű és gyors elöregedése is tapasztalható. Ezen folyamat egyik legáltalánosabb mutatója az „öregedési index", mely a 65 év és annál idősebbek gyermekkorúakhoz viszonyított arányát reprezentálja. A hazai index 2005 óta folyamatosan növekszik, 2011-ben már 117 időskorú jutott 100 gyermekre (KSH 2012). A magyarországi adatokat, megye szintre bontva az alábbi 1.sz. ábra szemlélteti.



1. ábra: A száz gyermekkorúra jutó időskorúak száma Magyarországon 2011. évi adat (KSH 2012, 10.)

Az elöregedő társadalom itthon is új kihívásokat fog felállítani. Az időskorúak emelkedő létszáma pedig mind a jóléti-, mind a nyugdíj- és egészségügyi rendszerben átrendeződést fog indukálni. Adler Judit és Petz Raymund 2011-es tanulmánya szerint az idősek népességszámának növekedése elsőként a nyugdíjrendszerben fogja éreztetni hatását. Az idősek részarányának növekedése hosszabb nyugdíjas életszakaszt jelent, vagyis több pénzt kell a nyugdíjakra fordítani állami szinten. A legtöbb országban, így hazánkban is olyan intézkedések kerülnek bevezetésre, melyek korlátozni próbálják a nyugdíjterhek gyors növekedését (pl.: korhatár megemelés, szigorúbb feltételek).

A másik problémát az jelentheti, hogy a II. világháborút követően, a Baby boom idejében születettek egyszerre vonulnak ki a munkaerőpiacról és vállnak nyugdíjassá. Ez a munkaerő kínálat csökkenését eredményezi nagyon rövid idő alatt. Ezen trend ellensúlyozása miatt az állam növelheti a munkaképes korúak számát (bevándorlás támogatásával, gyerekvállalási kedv támogatásával), újradefiniálhatja a munkaképes kort (a fiatalok hamarabb, az idősek tovább vannak jelen a munkaerőpiacon), vagy növelheti a termelékenységet és produktivitást (különféle intézkedésekkel).

Egy GKI által végzett, hazai kutatásból kiderült, hogy leginkább a következő tényezők fognak gondot jelenteni szervezeti szinten. A szegénység, a növekvő munkamegterhelés, a csökkenő születési ráta mellett komoly problémát jelent majd az öregedő népesség is. A felmérésből azonban az is kiderült, hogy a hazai munkáltatók támogatják az 50 évnél idősebb emberek foglalkoztatását, és ezen korosztály minél hosszabbtávú megtartását. Az, hogy ennek milyen hatásai lehetnek egy szervezetben, a következő 2. sz. ábra szemlélteti.

A dolgozó átlagéletkor növekedésének várható hatásai a szervezetek működésére Magyarországon (válaszok aránya)	
HÁTRÁNYOK	
Növekvő munkerő-költségek	60%
Változásokkal szembeni ellánállás erősödése	36%
Növekvő táppénzkifizetés	31%
Új technológiák iránti megértés csökken	31%
Szervezet külső képének romlása	8%
ELŐNYÖK	
Nő a tudásszint és tapasztalat	69%
Kevesebb konfliktus a szervezetbe	40%
Nő a termelékenység	45%
SZERVEZETI KÖVETKEZMÉNYEK	
Munkaszervezési eljárások áttekintése szükségessé válik	62%
Munkafeltételek javitsására nő az igény	72%

2. ábra: Szervezetben észlelhető hatás (Vezetéstudomány XLII. évf. 2011, 6. szám)

Az idősebb korosztály foglalkoztatásának előnyei érezhetőek, ha a tapasztalatról, konfliktuskezelésről vagy termelékenységről van szó. Hátrányként említhetjük meg a növekedő költségeket, a változás iránti ellenállást, vagy az új technológiák iránti alacsony fogékonyságot. Összességében szükségessé válik a munkaszervezési eljárások áttekintése, illetve a munkafeltételek javítása. Utóbbit zöld színnel jelöltem az ábrán, mivel egyrészt a kapott válaszok alapján ez a tényező került az első helyre, másrészt pedig úgy gondolom ezen javítás egyik eszköze lehet a szervezeti keretek között működtetett egészségmenedzsment.

Az egészségmenedzsment dimenziói

Az egészségmenedzsment egyik kiemelkedő területe maguk a munkahelyek, melyek alapvetően az idősödő munkaerő kezelésének egyik kulcsterületét jelentik. A megvalósítás során három dimenzióban kell gondolkodnunk (3.ábra).



3. ábra: Az egészségmenedzsment dimenziói (MGYOSZ 2010, 17.)

Az első dimenzió az egészségmenedzsment esetén a kormányzati oldal, ahol a humántőke kritikus elemként van jelen, és a nemzetközi versenyképesség egyik eszközévé válhat. Egy ország népességének munkavégzése komoly gazdasági folyamatokat indukál, és befolyásol.

A második dimenzió a vállalati oldal ahol megjelenik a fejlesztés, ergonómia, és teljesítménynövelés. A teljesítmény mélyebb vizsgálatakor szükséges a vállalati-, szervezeti egység- (csoport), és egyéni-szintű teljesítményt elkülöníteni. A szervezeti teljesítmény meghatározásakor figyelembe kell vennünk a szervezet stratégiáját, az alkalmazott technológiát, külső környezeti hatásokat, valamint az erőforrások mennyiségét és minőségét. Utóbbi kategória tartalmazza az emberi erőforrást is, így elmondhatjuk, hogy a szervezeti teljesítmény nagymértékben függ az egyének által nyújtott teljesítménytől is (Veresné 2009)

Az egyéni teljesítményt befolyásoló tényezőket 3 csoportba sorolhatjuk (4. ábra). Véleményem szerint a munkahelyi egészségfejlesztés területén találhatunk olyan módszert, eszközt, amely mind a három csoportban valamilyen pozitív változást indukál.



4. ábra: Az egyéni teljesítményt befolyásoló tényezők (Bokor és Szőts 2009, 242.)

A szervezetben zajló minden munkafolyamat bizonyos eredménnyel zárul, melyet minőségi vagy mennyiség mutatókkal jellemezhetünk. A teljesítmény meghatározásakor két dimenzióban kell gondolkodnunk, ahol a külső dimenzió a célok elérését támogató hatékonyság; illetve belső dimenzióként a gazdaságosság (az eredmény érdekében felhasznált ráfordítások) jelenik meg (Veresné 2009).

A harmadik dimenzió az egyéni szint, ahol a konkrét tevékenységek jelennek meg, melyek az egyén végez a jóllét elérése érdekében. A különböző egészségmegőrző akciók biztosíthatják a munkahelyeken történő egészségfejlesztést. Minden program megvalósításának alapja azonban a menedzsment támogatása és a munkatársak sikeres bevonása.

A szervezeti szintű egészségmenedzsment

A szervezeti szintű egészségmenedzsment célja egyrészt a munkahelyi környezet egészségkárosító hatásainak csökkentés, másrészt az egészségtudatos viselkedés elérése. Az idősebb munkavállalók esetén a vállalat célja, hogy csökkentsék azokat a rizikófaktorokat, melyek hatással lehetnek a munkavállalók egészségi állapotára. A tudatos vállalati stratégia három pilléren nyugszik, azaz a tudatosságon, életmódváltáson és a támogató környezet kialakításán. Szervezeti egészségmenedzsment során olyan preventív és egészségfejlesztő tevékenységekről, szolgáltatásokról beszélhetünk, melyek szervezett kereteken belül (vezetői hozzájárulással), a szervezeten belül (azaz munkahelyen) igénybe vehetők. A munkavállaló amellett, hogy élvezi az egészségmenedzsment előnyeit, nagymértékben befolyásolja és alakítja a

szervezet sikerét is. A szervezeti egészségmenedzsment sikeréhez annak újszerű megközelítésére van szükség. Ezen újraértelmezés részleteit mutatja be az 5. számú ábra is.



5. ábra: A szervezeti egészségmenedzsment újszerű megközelítése (Ulich és Wülser 2010)

Elmondható, hogy a szervezeti egészségmenedzsment ma már nem egyfajta ajánlat, hanem szükségszerűen alkalmazandó eszköz. Célja, hogy a munkavállalók fizikai és pszichikai „egészségkárosodását" csökkentse, így támogatva a motivációt, elégedettséget, lojalitást, produktivitást stb. A változások általában gyorsan érzékelhetőek, az alkalmazott programok mindig közvetlenül a vállalati céloknak megfelelően kerülnek kiválasztásra. Ugyan a kezdeti befektetés magas, a szervezeti háttér és kultúra kialakítása miatt, azonban a rugalmasság, szabadon formálhatóság biztosítja azt, hogy egyfajta humántőke invesztíciónak tekintsük az egészségmenedzsment ezen alakját.

Gyakorlati eredmények

A szervezeti szintű megoldások keresésekor célunk a szervezeten belüli rizikófaktorok csökkentése, melyek hatással lehetnek az egészségre. Ehhez megfelelően kialakított stratégia szükséges, mely hasonló lehet a német székhelyű Autolive GmbH megoldásához (Ingwertsen és Lümkemann 2004)

Első lépésben szükséges a probléma meghatározása. A gyártósorok esetében ez lehet a termelés csökkenése, míg az irodai részlegen a gyakori konfliktusok megjelenése. A problémák meghatározás egyúttal a jelenlegi állapotok beazonosítását is jelenti.

Második lépésben szükséges egy közvetítői csoportot kialakítani, akik mint projektvezetők kommunikálni fognak az alkalmazottakkal és vezetőkkel egyaránt. Az ő feladatuk az egészségmenedzsment programját végigvinni.

Harmadik lépésben szükséges közölni az alkalmazottak a szervezet céljait, hogy mit szeretnének elérni az új program révén.

Ezek után elkezdődhet a kutatás fázisa, ahol először egy kérdőív kerül kitöltésre minden munkavállaló esetében. A projekt sikerességét segítheti elő, ha a vezetőség esetleg valamilyen formában támogatja ezt a megnyilvánulást, véleményközlést. A második lépésben reprezentatív fókuszcsoportokkal dolgozunk. Ez általában személyes megkérdezés, mely a pontosítást teszi lehetővé. Végül konkrét személyek interjúztatása következik.

Az így kapott adatok elemzését, összehasonlítását követően a szervezet képes egy hatékony, és célirányos egészségfejlesztő programot kialakítani. A projekt véghezvitelét követően pedig érezhetőek lehetnek a változások, növekedhet a vállalati siker vagy teljesítmény. A 6. sz. ábra azokat a vállalati próbálkozásokat mutatja, melyek sikerrel jártak az elmúlt időszakban.

Vállalat	Mikor	Eszköz	Eredmény
Krajewski és Wieland Call Centeres kísérlete	2003	Silent Room kialakítása a munkahelyi szünetek eltöltésére	abszolút pozitív fogadtatás,
Volkswagen AG	1991és 1998 között	Egészségvédelmi intézkedések	1 millió munkaórára vetítve 13,7%-ról 10,7%-ra csökkent a balesetek száma 120 000 Euró megtakarítás
Pacific Bell Telefonkonszern	1988	Egészségprogram: fitnesscenter, táplálkozás tanácsadás, „hátiskola”	Teljesítményjavulás
DuPont	6 év alatt	Egészségvédelmi intézkedések	45,5%-kal csökkent a munkahelyi hiányzás
Motorola		Egészségfejlesztő program	3,15 $/fő megtérülés (ROI)

6. ábra: Szervezeti sikerek (Meifert és Kesting 2004)

Szervezeti előnyök

Legyen szó bármilyen eszközről, módszerről cél, hogy jól és egészségesnek érezzük magunkat. Hosszú, tartós sikerek szervezeti szinten, csak teljesítőképes munkavállalókkal érhetők el. Korábban az egyszerű tevékenységsorozatok egyszerű változásokat okoztak, melyeket könnyen lehetett orvosolni. Ezt használta fel az ergonómia, mint tudományág. Ma az új munkarend azonban új elvárások elé állítja a cégeket. A megfelelően kialakított programokkal azonban a következő előnyöket érhetjük el szervezeti szinten (Meifert és Kesing 2004).

- Munkahelyi baleseti kvóta csökkenése, megtakarítás: azaz a balesetek számának csökkenése pénzbeli megtakarítást is jelent a szervezetnek.
- Növekvő teljesítmény egyéni, szervezeti szinten: Az egyéni szintű teljesítménynövekedés nem csak fizikai, hanem pszichikai oldalon is megmutatkozhat. Mivel egy szervezet teljesítményét az ott dolgozók teljesítése is befolyásolja, így a két terület szignifikáns kapcsolatot mutat.
- Reakcióképesség és éberség javulása: Ezen tulajdonságok javulása szintén a balesetek csökkenését eredményezhetik.
- Konfliktusok kezelése: A szervezet életében káros elemként megjelenő konfliktusok hatékony kezelését is támogatják a programok.
- Magabiztosság a munkában: Mind kisugárzásban, mind teljesítményben megjelenő elem.
- Kreativitás, innováció, versenyképesség javulása: A szervezet versenyképességét, a jobb teljesítményt, a változásokra való gyors reagálást is támogatja.
- Jobb munkalégkör, munkával való elégedettség: A jobb munkamorál szintén hatással van az egyéni teljesítményre.
- Termelékenység növekedése, nyereségesség: A vállalati profit, a versenyképesség támogatását célozza.
- Új szemléletmód kialakulása: Párhuzamba állítható a változásokkal, miszerint minél hamarabb megtalálni a legmegfelelőbb megoldást.

Összegzés

Elmondható, hogy a szervezeti egészségmenedzsment a jövőben még nagyobb lendületet kap majd akár a Personal-management, akár a Szabadidő-management révén. A megfelelő program egyértelmű egészségjavu-

lást eredményezhet, mely megtakarítást jelent a vállalatoknak. A jó közérzet növeli az egyén fizikai és pszichológiai teljesítményét, csökkenhet a baleseti rizikófaktor, jobb csoportkohézió és kevesebb konfliktus tapasztalható, elégedettség jellemezheti a szervezeti munkavégzést.

Úgy gondolom a jövőben nagy hangsúlyt kell fektetni az egyes programok nyereségességének vizsgálatára, a teljesítményekben okozott változások számszerűsítésére. Szükség van olyan modellre, mely az adott szervezeti jellemzőket, célokat figyelembe véve képes meghatározni az egészségfejlesztő programok „profitját", várható eredményét. Támogatva így a vezetőket az esetleges alternatívák közötti választásban.

Referenciák

Adler, Raymund. 2011. *Idősek a pályán: fair a play? Vezetéstudomány* XLII évf. 2011. 6. szám 25-39.

Bokor, Szőts. 2009. *Emberi erőforrás menedzsment*. Aula Kiadó, Budapest

Európai Közösségek Bizottsága. 2005. *Zöld könyv: A demográfiai változások kihívása a nemzedékek közötti szolidaritás új formái.* http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uriCELEX:52005DC0094:HU:NOT. (letöltés dátuma: 2013. május)

Farkas, Karoliny. 2006. *Emberi erőforrás menedzsment kézikönyv* CompLex Kiadó, Budapest

Ingwertsen, Lümkemann. 2004. *Fallstudie zum Gesundheitsmagamenet aud der Automobilzieliefererbranche-Die Autoliv GmbH* Gesundheits-management im Unternehmen Konzepte Praxis Perspektiven. Springer Verlag, Berlin 237-243.

Központi Statisztikai Hivatal. 2012. *Magyarország társadalmi atlasza* Budapest

Meifert, Kesting. 2004. *Gesundheits-management- Ein unternehmerisches Thema?* Gesundheits-management im Unternehmen Konzepte Praxis Perspektiven. Springer Verlag, Berlin 3-14.

Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége. 2010. *Idősödő munkaerő mint lehetőség a vállalatok számára* Budapest

Ulich, Wülser. 2010. *Gesundheitsmanagement in Unternehmen Arbeitspsychologische Perspektiven* Gabler Verlag, Wiesbaden

Veresné, Hogya. 2009. Teljesítménymenedzsment http://miskolc.infotec.hu/ilias.php?baseClass=ilSAHSPresentationGUI&ref_id=1599. (letöltés dátuma, 2013. január)

A CONTROLLING SZERVEZETI JELENTŐSÉGE FELSŐVEZETŐI SZEMSZÖGBŐL

Szukits Ágnes
Budapesti Corvinus Egyetem, Vezetéstudományi Intézet, Budapest, Magyarország

Absztrakt

Hazai szakmai előadások sokat hangoztatott állítása, hogy hasonlóan a nemzetközi trendekhez a controlling szerepe átalakulóban van, s annak szervezeti jelentősége Magyarországon is nő. Jelen tanulmány célja, hogy magyar vállalatok első számú vezetőinek véleménye alapján vizsgálja ezt felül. Míg a controllerek megkérdezésén alapuló felmérések a controlleri szerep jelentőségének növekedéséről számolnak be, jelen kutatás rávilágít arra, hogy a magyar felsővezetők a controlling szervezeti súlyát inkább stagnálónak ítélik meg az összvállalati sikeres működés szempontjából. A különböző stratégiát folytató vállalatok vezetőinek megítélése ugyanakkor szignifikáns eltérő: a controlling a környezeti bizonytalanságokra proaktívan reagáló vállalatoknál fontosabb szerephez jut. A tanulmány kiindulópontként szolgálhat a controlling szervezeti szerepét a vállalati teljesítménnyel összefüggésben vizsgáló további kutatásokhoz.

Kulcsszavak: controlling szerepe, felsővezető, Versenyképesség Kutatás

Bevezetés

A controlling szervezeti jelentőségéről először átfogóan Simon és munkatársai írtak. (Simon, et al., 1954) Az utána következő évtizedekben elvétve fordult csak elő olyan kutatás, mely a controllerek feladatkörét és vállalatban betöltött szerepeit vizsgálta volna. Majd a 2000-es évek eleje óta egyre intenzívebben foglalkoztatta mind a gyakorló szakembereket, mind a tudományos élet tagjait, hogy miként és miért változik a szakma szerepe.

A vonatkozó kutatások szerint a controlling szerepének, jelentőségének utóbbi időben megfigyelhető változása leginkább arra vezethető vissza, hogy a környezet, melyben a controlling működik, alapvetően átalakult. Az egyre változékonyabb külső környezet, a fokozódó versenynyomás (Baines - Langfield-Smith, 2003) és a fejlett informatikai rendszerek alkalmazása (Scapens - Jazayeri, 2003) a leggyakrabban vizsgált olyan tényezők, melyek átalakítják a controlling szervezetben betöltött szerepét és jelentőségét. De a belső tényezők, így a stratégia és a kultúra (Granlund - Lukka, 1998) hatása is tetten érhető.

A nemzetközi kutatásokra hivatkozva hazai szakmai fórumok is rendszeresen beszámolnak a controlling szerepének eltolódásáról, s ebből fakadóan szervezeti jelentőségének növekedéséről. Különösen érdekes ez annak a fényében, hogy Magyarországon – hasonlóan a régió többi országához – jóval rövidebb, mintegy bő 20 éves történelme van a controllingnak.

Jelen tanulmány célja, longitudinális elemzéssel magyar adatokon igazolja a controlling szervezeti jelentőségének növekedését, s ezzel párhuzamosan vizsgálja a területre leginkább befolyással lévő két tényező együttmozgását: a környezeti bizonytalanság változását és a vállalatok stratégiai reagálásának milyenségét. A kutatás egyediségét adja, hogy ellentétben a hasonló kutatások többségével felsővezetők megkérdezésén alapul, így az eredmények a hazai vállalatok csúcsvezetőinek látásmódját tükrözik vissza.

Irodalmi háttér

A controlling jelentőségét, szerepét vizsgáló tanulmányok többsége a szakma önértékeléséből indul. Azaz a kutatók kérdőíves felmérések, interjúk keretében gyakorló controllereket kérdeztek meg, kihagyva a controlleri szolgáltatások vevőit, a vezetőket. (Emsley, 2005; Maas –Matejka, 2009; Hartmann – Maas, 2011) Habár a szakma önképét bemutató kutatások értékes eredményekkel gazdagítják az irodalmat, az adott terület szervezeti súlyát nem lehet

pusztán az önértékelés alapján mérni. Ennek fő oka az észlelésbeli különbség. Több tanulmány empirikus alátámasztotta, hogy a controllerek és a vezetők controlleri szerepre vonatkozó megítélése eltérő. (Pierce - O'Dea, 2003; Byrne – Pierce, 2007)

Jelen tanulmány értelmezése szerint a controlling szervezeti súlya nem más, mint az összvállalati működés sikeréhez való hozzájárulás mértéke a munkaszervezet első számú vezetőjének szemszögéből.

A controlling szervezeti jelentőségét a legtöbb kutató nevesített szerepekkel ragadta meg. E által betöltött szerepet mindig is többes szerepként írták le, mely szerepek különbözőségéből szerepkonfliktusok adódhatnak. A szerepek közti hangsúlyeltolódást pedig mint szerepváltozást értelmezik a kutatók. Emsley (2005) különbséget tett a funkcióorientált és az üzletorientált controlling között.

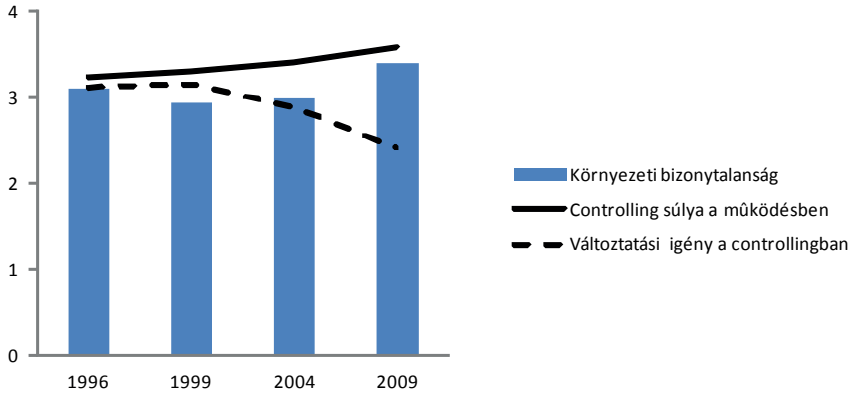
De mit jelent a controlling üzleti orientációja? A különböző kutatók által adott definíciók közös eleme, hogy a controller egyre inkább stratégiai fókuszú, előretekintő, a menedzsmenttel szorosan együttműködő partner lesz. (Byrne - Pierce, 2007) Az átalakuló szerep új képességeket követel meg a controllerektől, a vezetéssel való szoros együttműködés pedig növeli a controlling érzékelt szervezeti jelentőségét.

Kvantitatív elemzés

Jelen kutatás célja, hogy empirikus alátámassza, hogy a controlling felsővezetők által érzékelt jelentősége hazánkban is nő. Vajon csak a szakma önbizalmának erősödéséről van szó, vagy valóban egyre jelentősebb szerepet játszik a controlling a hazai vállalatok életében?

Az elemzés során felhasznált adatok a Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központja által, a „Versenyben a Világgal" című kutatási program keretében lebonyolított kérdőíves felmérésekből származnak. A felméréseket 1996-ban (325 vállalat), 1999-ben (321 vállalat), 2004-ben (301 vállalat) és 2009-ben (313 vállalat) végezték el Magyarországon működő vállalatok részvételével. (Chikán, et al., 2010) Jelen tanulmány az első számú vezetők által kitöltött vezérkérdőív kérdéseire támaszkodik.

A longitudinális elemzés a teljes idősoros mintán alapszik, azaz ugyanazon változók négy különböző évben mért értékét hasonlítottam össze. Az ábra az eredeti 5 fokozatú Likert skálán mért változók átlagos értékeivel szemlélteti a tendenciákat.



1. ábra: Változóértékek átlagos alakulása a négy felmérésben

A controlling működésbeli súlya (5-fokozatú Likert skálán mért változó) az 1996-os 3,23-as átlagos értékről 2009-ben 3,58-ra emelkedett. Azonban a változó centrírozás utáni értékei (controlling változó értékéből kivonva az összes területre vonatkozó saját értékelés átlagos értékét) az eredetinél reálisabb képet mutatnak. Egyrészt a centrírozás kiszűri az egyéni beállítódás hatását, másrészt a többi területhez való viszonyra is következtetni enged. A centrírozott változók értékei is időben emelkedőek (1996: -0,3952; 1999: -0,3752; 2004: -0,2927; 2009: -0,2365). Ugyanakkor a nulla középértéknél kisebb, azaz negatív értékek arra a hívják fel a figyelmet, hogy a vállalat összes működési területét tekintve az átlagosnál még mindig kisebb szerepet játszik a controlling.

A controlling relatív, többi területhez viszonyított súlyának megítéléséhez a rangsorok is hasznos támpontot adnak. A kérdőívben felsorolt vállalati terület rangsorában a controlling által elfoglalt hely 1996-ban és 2009-ben ugyanaz. Hiába mutatnak enyhe számszerű növekedést még a centrírozott változóértékek is, valójában tehát stagnálásról van szó. A 18 vállalati területből 10 tekinthető funkcionális területnek. A funkcionális területek közül a controlling volt az egyetlen, amelynek megítélése a négy időszakon keresztül folyamatosan javult, de így sem előzte meg a társterületeket, a számvitelt és a pénzügyet 2009-ben.

Ezzel párhuzamosan a controlling területen szükséges változtatások mértéke (a gazdálkodás hatékonyságának fokozása szempontjából)1996-ról 1999-re némileg nőtt, majd erőteljesen csökkent. 2009-ben már azon vállalati területek közé tartozik a controlling, ahol az átlagosnál kisebb a változtatási igény (1996: 0,1017; 1999: 0,2155; 2004: 0,0266; 2009: -0,1156)

Az alacsony változtatási igény két dologra utalhat. Egyrészt jelentheti, hogy a terület egyre csökkenő szerepe miatt nem érdemel kitüntetett figyelmet, ezért a gazdálkodás hatékonyságának fokozásához nem is érdemes változtatni rajta. Másrészt az alacsony változtatási igény a területtel szembeni elégedettségként értelmezhető. A controlling csökkenő változtatási igénye – tekintettel az ezzel egy időben stagnáló szervezeti súlyára – egyfajta elégedettséget jelez. Azaz az 1990-es években Magyarországon újonnan bevezetett controlling módszertan mára már beépült a szervezetek mindennapjaiba, a kiépített és bevált rendszerek nagymértékű átszabására már nincs szükség.

A fenti megállapítások nem igazolják egyértelműen a hipotézist. A magyar vállalatvezetők nem ítélték meg szignifikánsan jobban a controlling terület vállalati sikerhez való hozzájárulását 2009-ben, mint 1996-ban.

Ugyanezen időszakban a controlling területet leginkább befolyásoló külső faktor, a felsővezetők által érzékelt környezeti bizonytalanság az 1990-es években csökkenő, a 2000-es években pedig növekvő tendenciát mutat. A 2009-es felmérésben különösen megugrott a környezeti változásokból eredő bizonytalanságérzés, ami az 2008 őszén kezdődött pénzügyi, majd ezt követő reálgazdasági válságnak tudható be. A környezeti bizonytalanság U alakú trendje ugyanakkor eltér a trendvonaltól, mely a controlling szerepét jelzi.

A controlling vállalaton belüli szerepét befolyásoló másik fő faktor a környezeti bizonytalanságra való stratégiai reagálás. Az eltérő stratégiai reagálási képességgel rendelkező vállalatok szignifikánsan eltérően ítélték meg a controlling vállalati működésben betöltött jelentőségét: a proaktív stratégiát folytató vállalatok (felkészülő vagy befolyásoló) az átlagosnál magasabb értéket adtak a controlling működésbeli súlyának. A proaktívan reagáló vállalatok száma ugyanakkor nem nőtt a vizsgált időszakban.

Controlling súlya a reagálás típusa szerint	1996		1999		2004		2009	
	Átlag	Standard eltérés	Átlag	Standard eltérés	Átlag	Standard eltérés	Átlag	Standard eltérés
késve ismerte fel	3,00	1,732	2,50	1,732	2,89	0,782	3,50	1,512
felismerte	2,83	1,254	3,26	0,933	3,26	1,024	3,43	1,199
reagáló	3,13	1,072	3,34	1,107	3,31	1,022	3,53	1,178
teljes minta átlaga	**3,23**		**3,31**		**3,41**		**3,57**	
felkészülő	*3,31*	*1,071*	*3,34*	1,073	*3,58*	*0,996*	*3,57*	*1,178*
befolyásoló	*3,75*	*1,079*	*3,21*	*1,114*	*3,61*	*0,964*	*4,00*	*0,976*

1.táblázat: A controlling súlya a különböző stratégiai reagálási képességű vállalatok csoportjaiban

Következtetések

Az elemzési eredmények viszonya a korábbi kutatásokhoz

Számos pénzügyi vezető nyilatkozott úgy, hogy a gazdasági válság valójában „szívességet tett a szakmának" (Van der Stede - Malone, 2010). Ennek fő oka, hogy a szűkös időkben minden figyelem a költségkontrollt gyakorló szakemberek felé fordult. Valóban számos külső (mint például a válság miatt is növekvő környezeti bizonytalanság) és belső tényező (mint például a vállalatok stratégiai reagálása) hat a controllingra, s állítja új kihívások elé a gyakorló szakembereket. A turbulens környezetben való működés még több, még frissebb információk szolgáltatását igényli, ami új, innovatív eszközök alkalmazására sarkallja a controllereket. Az új feladatoknak való megfelelés képessége a szakma javuló önértékelésében már visszatükröződik, jelen kutatás eredményei szerint azonban a hazai felsővezetők megítélése (még) nem változott.

A nemzetközi szakirodalom is e kettősséget tükrözi vissza. A szerepváltozással kiterjedt irodalom foglalkozik, ennek ellenére kevés az olyan tanulmány, mely empirikusan igazolja a szerepek alapvető elmozdulását. (Burns – Baldvinsdottir, 2005) Statikus képet festenek De Loo és társai (2011) is, akik kutatásukban a controlling üzletorientációjának növekedése helyett a funkcióorientált tevékenységek további dominanciáját igazolták.

A fenti eredmények kérdőíves felmérés adatain alapszanak, ezért a kérdőíves felmérés általános korlátai itt is érvényesek. A négy felmérés adatainak összevetéséből származó idősoros elemzés további nehézsége, hogy a résztvevő vállalatok köre változó. A mintanagyságnak köszönhetően általános tendenciák azonban felvázolhatók.

További lehetséges kutatási irányok

A Versenyképesség Kutatás eredményei és a nemzetközi controlling irodalom alapján azonosítani lehet további olyan faktorokat is, melyek a controlling vállalaton belül betöltött szerepét befolyásolják.

A tulajdonosi szerkezet, különösen a meghatározó külföldi tulajdonos alapvető bír befolyással a hazai vállalatok controlling gyakorlatára. (Bodnár, et al., 2005) A szervezeti struktúra, különösen a controlling decentralizációjának vizsgálata is érdekes összefüggésekre világíthat rá. A decentralizált controlling esetében sokkal inkább jellemző, hogy a vezetők a cont-

rollereket szolgáltatónak írják le. (Hopper, 1980) Másik oldalról közelítve is igaz az összefüggés: a magukat szolgáltatásorientáltnak valló controllerek jellemzően decentralizált controlling szervezetekhez tartoztak.

Wimmer és Csesznák (2012) a Versenyképesség Kutatás adatbázisán vizsgálta, hogy mely információkat és milyen controlling módszertanokat használnak a vállalatok. A controlling szervezeti szerepének további megértését segítheti annak vizsgálata, hogy mennyiben változik a felhasznált információk köre, az alkalmazott controlling eszköztár a vizsgált időszakban.

Jelen kutatás nem vizsgálta a szervezeti teljesítménnyel való kapcsolatot. Gyakorlati szempontból is érdekes kérdés, hogy a jobban teljesítő vállalatok esetében a vezetők más szerepet szánnak-e a controllingnak. Igaz e az, hogy az eredményes vállalatokban a controlling szükségszerűen kiemeltebb szerepet kap?

Hivatkozások

Baines, A. and Langfield-Smith, K. 2003. Antecedents to management accounting change: a structural equation approach. *Accounting, Organizations and Society,* 28:675–698.

Bodnár, V., Dankó, D. and Lázár, L. 2005. *Transition and Management Control – The Case of Hungary.* Göteborg, European Accounting Association Conference.

Burns, J. and Baldvinsdottir, G. 2005. An institutional perspective of accountants' new roles – the interplay of contradictions and praxis. *European Accounting Review,* 14(4):725–757.

Byrne, S. and Pierce, B. 2007. Towards a More Comprehensive Understanding of the Roles of Management Accountants. *European Accounting Review,* 16(3): 469–498.

Chikán, A., Czakó, E. és Zoltayné Paprika, Z., 2010. *Vállalati versenyképesség válsághelyzetben - Gyorsjelentés a 2009. évi kérdőíves felmérés eredményeiről,* BCE: Versenyképesség Kutatóközpont.

De Loo, I., Verstegen, B. and Swagerman, D., 2011. Understanding the roles of management accountants. *European Business Review,* 23(3): 287-313.

Emsley, D., 2005. Restructuring the management accounting function: A note on the effect of role involvement on innovativeness. *Management Accounting Research,* 16:157–177.

Goretzki, L., Strauss, E. and Weber, J. 2013. An institutional perspective on

the changes in management accountants' professional role. *Management Accounting Research,* 24:41-63.

Granlund, M. and Lukka, K. 1998. Towards increasing business orientation: Finnish management accountants in a changing cultural context. *Management Accounting Research,* 9:185-211.

Hartmann, F. G. H. and Maas, V. S., 2011. The effects of uncertainty on the roles of controllers and budgets: an exploratory study. *Accounting and Business Research,* 41(5): 439–458.

Hopper, T. M. 1980: Role conflicts of management accountants and their position within organisation structures. *Accounting, Organizations and Society,* 5(4): 401-411.

Maas, V. S. and Matejka, M., 2009. Balancing the Dual Responsibilities of Business Unit Controllers: Field and Survey Evidence. *The Accounting Review,* 84(4):1233–1253.

Pierce, B. and O'Dea, T. 2003. Management accounting information and the needs of managers - Perceptions of managers and accountants compared. *British Accounting Review,* 35: 257–290.

Scapens, R. W. and Jazayeri, M. 2003. ERP systems and management accounting change: opportunities or impacts? A research note. *European Accounting Review,* 12: 201-233.

Simon, H., Guetzkow, H., Kozmetsky, G. and Tyndall, G. 1954. *Centralization vs. Decentralization in Organizing the Controller's Department.* New York: Controllership Foundation. Inc.

Van der Stede, W. A. and Malone, R. 2010. *Accounting trends in a borderless world,* London: CIMA Publishing.

Wimmer, Á. és Csesznák, A. 2012. Vállalati teljesítménymérés a döntéstámogatás tükrében, *Vezetéstudomány*, Volume 43(7/8): 99-116.

SIKERES VÁLASZ A GLOBALIZÁCIÓ KIHÍVÁSAIRA? - A FAIR TRADE MOZGALOMBAN REJLŐ LEHETŐSÉGEK ÉS VESZÉLYEK

Tóth Eszter

Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

Absztrakt

A fair trade, avagy a méltányos kereskedelem (Boda 2001) egy alulról jövő civil kezdeményezés, amelynek célja, hogy méltányos kereskedelmi feltételeket teremtsen a Harmadik Világ szegény termelői számára, ezáltal esély nyújtva számukra egy fenntartható fejlődési modellre. A rendhagyó kereskedelemi partnerség a déli országok termelői és az északi félteke vásárlói között a hagyományos nemzetközi kereskedelem szabályait igyekszik megváltoztatni és egy újszerszerű alternatívát ajánl helyette. Az immár 70-éves mozgalom a kritikus hangok ellenére töretlen sikernek örvend, kiépült intézményrendszere, szervezett lobbytevékenysége, címkézési technikája és minőségellenőrzési elvei mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a mozgalom éves szinten 15-20%-os növekedést realizál.

Kulcsszavak: gazdasági etika, fenntartható fejlődés, méltányos kereskedelem,

Bevezetés

A méltányos kereskedelem egy olyan alulról jövő kezdeményezés, amely kihasználva a tudatos vásárlói magatartásban rejlő lehetőségeket, alternatív lehetőséget kíván nyújtani az eddig általánosan elfogadott kereskedelemszervező elvek helyett. A nemzeteken átívelő társadalmi összefogás célja, hogy az önkéntesen vállalt addicionális költségek megfizetésével az erre fogékony vásárlók közvetlenül segítsék a világ szegény országainak termelőit, akik számára a globalizálódott világkereskedelem nem sok lehetőséget kínál. A fair trade egy „szokatlan üzleti kapcsolat a termelővel mint elsődleges érintettel" (Moore 2004:77). A világ déli féltekén élő (afrikai, dél-amerikai, ázsiai) termelők a támogatásért cserébe bizonyos környezetvédelmi, szociális és munkafeltételek betartása mellett kötelezik el magukat, ezzel garantálva, hogy termékeik a humán és a természeti környezetet tiszteltben tartva készültek. Ezért a vállalásért méltányos árat kapnak az elkötelezett vásárlóktól, amely egyrészt fedezi az előállítási, termelési költségeiket, másrészt biztos megélhetést jelent a termelőnek és családjuknak.

Az Európai Fair Trade Szövetség definíciója alapján „a Fair Trade egy párbeszéden, átláthatóságon és tiszteleten alapuló kereskedelmi partnerség, amely növekvő egyenlőségre törekszik a nemzetközi kereskedelemben. Hozzájárul a fenntartható fejlődéshez az által, hogy jobb kereskedelmi feltételeket ajánl és megvédi a jogait – a főleg déli országok - marginalizálódott termelőinek és munkásainak"(EFTA 2006).

A gazdák termelői szövetkezetekbe tömörülve dolgoznak és egy licensz díjért megvásárolják a „méltányos" minősítést. A „fair trade" címkével ellátott termékek az aktuális piaci árnál 10-30%-kal magasabban értékesíthetők (Moore 2004, De Pelsmacker- Driesen- Rayp, 2005). Minden egyes termék vásárlása pedig egy szavazat a változásért, a környezetvédelem és a világkereskedelmi folyamatok megreformálása érdekében (Bowes 2011).

A mozgalomban részt vevő termelők egyes tanulmányok szerint a kiskereskedelmi ár 20-23%-át is kézhez kaphatják, ami jelentősen magasabb, mint a mainstream kereskedelemi csatornákon keresztül realizálható 10% körüli arány (Moore 2004).

A napjainkban egyre erőteljesebbé váló globalizáció duális gazdaságok kialakításához vezetett az államokon belül, ahol a multinacionális vállalatok és helyi közösségek, gazdasági szereplők egymás mellett, és nem egymással tevékenykednek. A jelenség még látványosabb, ha világviszonylatban nézzük ezt, amikor is azt látjuk, hogy a fejlett észak (nyugat) és az elmaradott dél (kelet) közötti jövedelmi, fejlettségbeli távolság egyre nagyobb

méreteket ölt. Az etikus gazdasági viselkedés, a „zöld" üzleti magatartás, az organikus mezőgazdasági termelés mind megoldást próbál adni a globalizáció kihívásaira; ezek közé tartozik a méltányos kereskedelem is, amely már 50-70 éves múltra tekint vissza.

Míg egyesek szerint a fair trade a szabadkereskedelem és a protekcionizmus között elhelyezkedő gazdaságpolitika (Moore 2004), addig mások szerint maga „a civil koordináció prototípusa", a mozgalom léte és működése pedig élő példa a neoklasszikus paradigmák (amelyben az ármechanizmus a főszereplő) gazdasági viselkedést magyarázó tanainak hiányosságaira, illetve határaira (Renard 2003).

A Méltányos Kereskedelem a Gyakorlatban

A méltányos kereskedelem különlegessége a speciális árképzésében érhető tetten. A fair trade minősítést élvező termelővel a kereskedő olyan a jövőre vonatkozó (future) szerződést köt, amelyben rögzítik a vásárlási árat. Ez egy *minimum ár*, amelyet úgy állapítanak meg, hogy mindenképpen fedezze a termelési költségeket, tehát, hogy ne legyen ráfizetéses a termelő folyamat. Amennyiben a világpiaci árak az előre megállapodott árnál magasabbak a fizetés időpontjában, úgy a kereskedőnek kötelessége ezen az áron kiegyenlíteni a fizetendő ellenértéket. Abban az esetben, ha a világpiaci ár a korábban rögzített alá csökken, akkor az eredeti fix árat kell alkalmazni.

Az árnak egy másik összetevője az úgynevezett *fair trade prémium*, amely gyakorlatilag a teljes árnak egy adott, előre meghatározott százaléka, aminek felhasználásáról a termelő szövetkezet együttesen határoz. A prémiumokból közcélokat szolgáló fejlesztéseket finanszíroznak, mint például a munkakörülmények javítása, helyi iskola fejlesztése, egészségügyi szolgáltatás biztosítása.

A harmadik fontos tényező, hogy a vételár általában 40-60%-át *előfinanszíroz*ás keretében kapja kézhez a termelő, ezzel kvázi meghitelezik számára a jövőbeni tevékenységét, amelyet így kiszámíthatóbban tud tervezni. Ez a pénzügyi tranzakció kulcsfontosságú a kereskedőktől való függetlenedés érdekében, hiszen a mozgalom egyik fő célja a termelő és a fogyasztó közötti közvetítők számának csökkentése.

A fair trade termékek alapvetően három fő csatornán keresztül juthatnak el a fogyasztókhoz:

- specializálódott kiskereskedelmi üzletek (Világ boltok, FT boltok)
- szupermarketek (mainstream) és
- postai megrendelések útján.

Kezdetben a szakosodott kiskereskedelmi egységek játszották a főszerepet az értékesítésben és a mozgalom felvirágoztatásában fontos rendezvényszervezés, tájékoztatás és lobbytevékenység kapcsán. Manapság a kereskedelmi volumen meghatározó százaléka azonban a szuper- és multinacionális vállalatok kasszáinál bonyolódik le, a mainstream csatornák által immár nagy tömegek érhetők el és állíthatók az ügy mellé.

A Méltányos Kereskedelem Előnyei

A mozgalom az ismertetett pénzügyi előnyökön kívül számos pozitív hatást fejt ki a környezetre. Ha egy termelői csoport fair trade áron értékesíti a terményét, akkor az megemelheti a környékbeli szövetkezetek terményeinek árát is. Ugyanígy „ragályos" lehet az alkalmazott fair munkakörülmények átvétele is. A termelőknél keletkező magasabb bevétel tovagyűrűző hatása, hogy növeli a vállalkozási kedvet a településen és nagyobb helyben költésre sarkall. „A fair trade biztonságot, tőkét és tudást nyújt a termelőknek, hogy megfelelően diverzifikálják a bevételi forrásukat, ezáltal csökkentsék a terményeiktől való veszélyes függőséget" (Bowes 2011:27). Az egy terménytől való függőség leküzdése (mint üzleti cél), és a biodiverzitás megőrzése (mint környezetvédelmi fókusz) tudniillik alapvető célja a méltányos kereskedelemnek.

A fair trade nagy előnye, hogy lehetőséget teremt a termelőknek a tengeren túli, jobban fizető piacokon való megjelenésre, amelyet gyakran technikai segítségnyújtással vagy szervezeti támogatással is ösztönöz. A termelők már nemcsak, mint a logisztikai hálózat kiindulópontja léteznek, hanem saját maguk tudják a terményeiket áruba bocsájtani, ideális esetben pedig, a termények feldolgozása is helyben történik.

Az *„empowerment*", azaz a helyi érdekképviselet és önmegvalósítás fokozatos kialakulása és támogatása szintén említésre méltó tényező. Ennek értelmében a termelők világosan látják helyük és szerepük a beszállítói hálózatban, ismerik terményüket és a belőle készíthető terméket[78]. Az ismeretek által növekszik alkupozíciójukat a kereskedőkkel szemben, vállalkozói és

78 Rendhagyó kedzeményezés Paul Katzeff, a Specialty Coffee Assocciation of America egykori elnökének nevéhez kötődő „Cupping Laboratories" megálmodása. Az 1998-ban megnyitott helyiségek valójában a kávé kóstolására, kóstoltatására alkalmas, mindennel felszerelt „laborok", ahol a képzett kávékóstolók ismertetik meg az ízeket a helyi farmerekkel. A cél, hogy ismerjék saját termékeik ízét, tulajdonságait, lássák maguk előtt a „célértéket" a minőségi kávétermesztés során és közös nyelvet tudjanak beszélni vásárlóikkal. (Bowes 2011:60)

marketing ismeretekre tesztnek szert, amely hosszú távon garantálja számukra a fenntartható fejlődést.

A fair trade helyi közösségekre való kedvező hatása szintén megfigyelhető. Gazdasági indikátorokkal kimutatható a gazdák életében bekövetkező változás: reményt ad nekik, hogy kiszámíthatóbb a termelés, beindul a háztáji gazdálkodás, nő a vállalakozási kedv. A szövetkezeti rendszer támogatja a kapcsolatépítést, hálózatosodást is. Célja lehetőséget adni a termelőknek, hogy kérdéseiket, problémáikat egy szervezett fórumon egymással és szakemberekkel vitathassák meg, valamint együttműködhessenek adott területeken.

A méltányos kereskedelem másik fókusza a környezet védelme, bizonyos kémiai vegyszerek tilalma, a fertőtlenítőszerek, műtrágyák korlátozott alkalmazása, a vízkészlet tudatos használata révén. A fair trade termékek minősége ezért garantáltan magasabb, mint a hagyományos ültetvényekből származóknak.

A FAIRTRADE (mint márkajelzés) ma már a legnagyobb etikai vásárlói védjegy a világon. A védjegyet felismerők és használók száma folyamatosan nő, és ezzel azon elkötelezettek száma is, akik a minősített termékek vásárlásával kívánnak hozzájárulni a szegénység elleni harchoz.

A Méltányos Kereskedelem kritikája

Booth (2004) szerint a fair trade elvei ellentmondanak a nemzetközi szabadkereskedelmi egyezményeknek, és leginkább ahhoz járul hozzá, hogy a fejlődő országokban a gazdasági erőforrások a kevésbé hatékony szektorokban rögzüljenek. Véleménye szerint az sem véletlen, hogy ezek az országok a világ legrosszabb kormányzású országai, ahol a mozgalom növekvő korrupcióhoz vezet.

A garantált fix ár bebetonozza a piaci feltételek egy részét, a piaci finomhangolások nem tudnak érvényre jutni, így a piac más területein a termelők nagyobbat fognak bukni, mint a rögzített feltételek nélkül. A magasabb árak miatt túlkínálat van a piacon, amely a fix árak miatt nehézkesen mozog, így torzítja a piaci folyamatokat, és ez végső soron minden piaci szereplőre kedvezőtlen hatást gyakorol (Booth 2004).

Griffiths 2010-es tanulmánya szerint problematikus, hogy a méltányos kereskedelmi szervezetek nem közölnek egyértelmű adatsorokat a mozgalom teljesítményének megítéléséhez, ehelyett vonzó anekdotákkal szolgálnak, hogy annak létjogosultságát alátámasszák.

Ransom (2006) megjegyzi, hogy a mainstream nyújtotta lehetőségek kihasználása (*image-laundering*) sok mozgalmi „harcosban" disszonanciát okoz. A szupermarketek nagy kínálata azonban jelentősen hozzájárul a fair trade termékek ismertségéhez, így a nagyobb fogyasztáshoz, amely pedig vésző soron a mozgalom célja.

Kritizálható, hogy a világméretű élelmiszeripari nagyvállalatok gyakran saját márkás termékskálát dobnak a piacra és különböző promóciós kampányokba kezdenek, amelynek célja a fogyasztó megtévesztése. A saját vállalatukon belül –tehát nem rendelkezve a hivatalos fair trade minősítéssel– kialakított tanúsítványok az esetek többségében alacsonyabb elvárásokat támasztanak a termelő, a termék és a disztribúció felé, így a jobb minőség sem garantált ezeknél a termékeknél (Renard 2003).

Problematikus továbbá, hogy az elvárt eladási értékek teljesítéséhez a kereskedelmi szervezeteknek jelentős euró összegeket kell a márkaépítésre, tájékoztatásara költeni. Ez ismételten a kritikák kereszttüzébe állítja a méltányos kereskedelem nemzetközi intézményeit, hiszen bevételeik jelentős részét valójában nem hasznos társadalmi projektekre, hanem a saját márka építésére, marketingre fordítják.

A mozgalmi tagság anyagi terheket ró a termelőkre is: először szövetkezeteket kell alapítaniuk, majd licensz díjért megszerezni a minősítést, amelyet bizonyos időközönként megújítani és auditálni szükséges! A kritikusok szerint ez a rendszer a már tagsággal rendelkezőket helyezi előnybe a külsősökkel szemben. A szövetkezeti forma ráadásul kiöli a tagokból az egyéni motivációt a minőség növelésére, hiszen azt úgy is csak kommunális szinten vizsgálják.

A mozgalom által hirdetett átláthatóság és a fogyasztók minél magasabb szintű tájékoztatásának ígérete is több sebből vérzik: a szövetkezet megteheti, hogy a világpiacon vásárolt „kommersz" kávét saját fair-trade termékként, méltányos árért értékesít a kereskedőknek. Gyakorlatilag ezt nem ellenőrzi senki sem.

A Méltányos Kereskedelem Jövője

A szkeptikus véleményektől és a kezdeményezés hatékonyságát megkérdőjelező tudományos tanulmányoktól függetlenül a fair trade prosperál, már a világ 66 országában 991 termelői szervezettel van jelen. A fair trade termékek árbevétele 22 százalékos növekedést produkál éves szinten, a 2009-2010-es időszak 550 millió eurós értékéhez képest 2010-2011-ben ez az összeg 673

millió euróra duzzadt (FLO 2013).

Nyomós érv a mozgalom további fejlődésére, hogy „a fair trade termékek vásárlása mindig működik. Azok az emberek, akik tudatosan akarnak vásárolni, most már tudnak is élni ezzel a lehetőséggel. A méltányos kereskedelem egyszerűen az ő „igazságos kereskedelmük" lesz, amelyet a kasszánál bonyolítanak le" (Bowes 2011:99).

A különböző vallási csoportok jelentősen segíthetik a fair trade további térnyerését. Jóllehet, ahol a vallási és a világi csoportok is szimpatizálnak az eszmével, még nagyobb eredmény érhető el.

A fair trade sok embernek csak egy etikus brand, egy márka, és a hozzá tartozó marketing és hírnév, pedig ez sokkal több annál, ez egy ellátási lánc és annak teljes körű menedzsmentje.

Glied (2012) szerint „a fair trade életképessége azon múlik, el lehet-e adni a „fair trade etikát" a vásárlóknak. A környezettudatosság növekedésével a fair trade termékek számára is nagyobb kereslet alakulhat ki, azonban ez maga után vonhatja az ágazat kapitalizálódását (Glied 2012:6).

A biztos és méltányos ár garantálása az egyik legnagyobb vonzerő a mozgalomhoz való csatlakozáshoz, ugyanakkor pontosan ez az, amely termelői függőség kialakulásához is vezethet. Szakemberek szerint a már sikeres gazdálkodókkal hosszú távon célszerű lenne megszakítani a kereskedelmi kapcsolatokat és hagyni őket a maguk útját járni (Moore 2004).

Amennyiben a méltányos kereskedelmet intézményi szinten szeretnék ösztönözni, az ebből származó termékek piacra kerülését a forgalmi adójuk csökkentése által is lehetne támogatni (Ransom,2006) – ez az, amelyet egyébként az EU is felvetett már.

Ugyanakkor a fair trade mozgalom további érdekes kérdések megválaszolása elé is néz. Ilyen például, hogy milyen arányban kell egy termék (egy vagy több?) összetevőinek méltányos forrásból származnia ahhoz, hogy azt fair árunak minősítsék?

A kezdeményezés eredményeit persze lehet boncolgatni, de az egyértelmű, hogy a fair trade mozgalom előretörése a mainstream képviselőit is arra sarkallja, hogy nagyobb figyelmet fordítsanak a társadalmi és környezeti felelősségükre. Ezzel pedig már egy kicsit előrébb vagyunk az élhetőbb világ felé!

Referenciák

Boda, Zsolt. 2001. *A méltányos kereskedelem elvei*. Esély, 2001/4. pp14-34, http://www.esely.org/kiadvanyok/2001_4/BODA.pdf

Booth, Philip. 2004. *Is Trade Justice Just? Is Fair Trade Fair?* Institute of Economic Affairs web publication, http://www.iea.org.uk/publications/research/is-trade-justice-is-fair-trade-fair-web-publication

Bowes, John. (szerk.) 2011. *The Fair Trade revolution*. Pluto Press, London, Anglia

De Pelsmacker, Patrick – Driesen, Liesbeth - Rayp, Glenn. 2005. *Do Consumers Care about Ethics? Willingness to Pay for Fair-Trade Coffee,* The Journal of Consumer Affairs, Vol. 39, No. 2, 2005, http://www.people.fas.harvard.edu/~hiscox/Depelsmacker.pdf

EFTA. 2006. *Joining fair trade forces*, http://www.european-fair-trade-association.org/efta/Doc/What.pdf

FLO. 2013. *Monitoring the scope and benefits of Fairtrade - fourth Edition*, 2012, http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2012-Monitoring_report_web.pdf

Glied, Viktor. 2012. *A Fair Trade mozgalom*. Publikon Társadalmi portál, http://publikon.hu/htmls/tanulmanyok.html?essayID=565

Griffiths, Peter. 2010. *Lack of Rigour in defending Fairtrade*, Economic Affairs, Vol. 30, No. 2, pp. 45-49, http://www.griffithsspeaker.com/Fairtrade/Lack%20of%20rigour%20in%20defending%20fairtrade.pdf

Maseland, Robbert – de Vaal, Albert. 2002. *How fair is Fair Trade?* De Economist 150, No. 3. pp251-272.

Moore, Geoff. 2004. *The Fair Trade Movement: Parameters, Issues and Future Research*. Journal of Business Ethics 53. pp73-86.

Ransom, David. 2006.Útmutató a méltányos kereskedelemhez. Védegylet Egyesület, G-print Bt.

Renard, Marie-Christine. 2003. *Fair Trade: quality, market and conventions.* Journal of Rural Studies 19. pp87-96.

AZ INTEGRÁCIÓ FOGALMI RENDSZERE, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A REGIONÁLIS GAZDASÁGI INTEGRÁCIÓRA

Uszkai Andrea
Széchenyi István Egyetem,
Regionális-és Gazdaságtudományi Doktori Iskola,
Győr, Magyarország

Absztrakt

A tanulmány az integráció fogalmának elméleti hátterére koncentrál. A nemzetközi és hazai szakirodalomban számtalan megközelítés létezik az integrációra vonatkozóan, tudományágaktól és a tudományterületek képviselőinek szemszögétől függően egyaránt. A fogalom tartalma különbözik a közgazdaságtanban, szociológiában, földrajz- vagy politikatudományban. Jelen tanulmány összefoglalja a legfontosabb integrációs megközelítéseket, azok fő típusait, szintjeit, valamint a „pozitív" és „negatív" integráció jelentésének magyarázatát.

Kulcsszavak: regionális, gazdasági, integráció, értelmezés, fogalom

Bevezetés

Az integráció fogalmi rendszerét vizsgáló tanulmány első fejezete általánosan foglalkozik az integráció eltérő megközelítéseivel. Ezt követően főbb típusainak összefoglalására, valamint a gazdasági, társadalmi, kulturális, politikai és környezeti integráció értelmezésére kerül sor. A harmadik gondolategység a pozitív és a negatív integráció közötti különbséget magyarázza, a negyedik pedig sorra veszi az integráció lehetséges szintjeit.
A téma feldolgozása hazai és nemzetközi szakirodalmak alapján történik, melynek eredményeképpen az integráció különböző megközelítéseit a tanulmány saját modellbe foglalja.

Az integráció fogalmának értelmezései

Az *integráció* latin eredetű szó, részek összekapcsolódását, egységesülését jelenti. (Kulcsár és Rostás 1989; Kovács 2001; Kiss 2005) A Kulcsár Zsuzsa és Rostás Sándor által 1989-ben szerkesztett Akadémiai Kislexikon I. a definíció további részében megkülönböztet *szociológiai, közgazdasági és nemzetközi gazdaságtani megközelítés*t. Szociológiai értelemben az egyének, csoportok társadalmi egységgé, közösséggé való összekapcsolódását, közgazdasági szempontból gazdasági egységek nagyobb egységekbe való egyesülését, a nemzetközi gazdaságban pedig a nemzetgazdaságok közötti kereskedelmi, gazdasági korlátok leépítését, az országok gazdasági tevékenységének összehangolását jelenti. Kovács Zoltán 2001-ben kiadott Társadalomföldrajzi Kislexikon című könyvében *földrajzi értelemben* magyarázza a fogalmat, államok önkéntes gazdasági és politikai összekapcsolódását, egyesítését érti alatta nagyobb, nemzetek fölötti (szupranacionális) egységekbe. A folyamat hajtóerejének a szerző a világ nemzeteinek egyre nagyobb mértékű egymásrautaltságát, kölcsönös függőségét látja. Emiatt *„a tagállamok lemondanak függetlenségük, nemzeti szuverenitásuk egy részéről, leépítik a nemzetgazdaságaik közötti korlátokat és összehangolják fejlesztésüket. Az egyre gyarapodó integrációk komoly kihívást jelentenek a nemzetállam eszméjével szemben."* (Kovács 2001,75-76) Varsádi Zsuzsa a Közgazdasági Kislexikonban az integráció fogalmát szélesen értelmezi, közeledésként, összeolvadásként definiálja. (Varsádi 1987) Losoncz Miklós az integráció fogalmára a fent említett szakirodalmakhoz hasonlóan egyesülési folyamatként tekint, amely során részek egésszé kapcsolódnak össze, egységesülnek, azok beilleszkedése, beolvasztása, vagy hozzácsatolása révén. A szerző szerint *„felfogható a*

részek együttműködéseként is, egymásra hatásaként és összekapcsolódásaként is."(Losoncz, 2005, 7) *Filozófiai értelemben* pedig az integrációra úgy is tekinthetünk, mint a természet és a társadalom általános törvényszerűségére. (Palánkai, 2004)

Az integráció főbb típusai

Az integrációnak számtalan típusa ismert a szakirodalomban. Tanulmányomban a leggyakrabban használatosakat emelem ki és értelmezem.

Az integráció egyik legszélesebb körben értelmezett dimenziója a *gazdasági integráció*, amely alkalmazható vállalatokra és területi egységekre egyaránt.
„Egy vállalatra alkalmazva a gazdasági integráció a koncentráció egyik sajátok formája. Arról van szó, hogy egyetlen vállalaton belül egyesítenek kiegészítő tevékenységeket úgy, hogy a vállalat egy termék vagy termékegyüttes termelési és értékesítési szakaszainak növekvő számát ellenőrzi." (Brémond and Gélédan 2002, 187)
Létrejöhet gazdasági integráció országok között is. Az országok közötti teljes gazdasági integráció feltételezi a pénzügyi, adózási és szociális politika egységesítését. (Brémond and Gélédan 2002)
Swann (1996) a nemzetközi gazdasági integrációt olyan folyamatnak, vagy állapotnak tekinti, amely magában foglalja a korábban elkülönült gazdaságok nagyobb egységbe, szövetségbe való kombinációját.
A hazai szakirodalomban Palánkai (2001) a nemzetközi integráció lehetséges elméleti értelmezéseit öt pontban foglalta össze. Ez alapján a nemzetközi szintű integráció:
(1) olyan *történelmi folyamat*nak tekinthető, amely nem csupán a nemzetgazdaságok egyesülésére, illetve összefonódására terjed ki, hanem végigkíséri az emberiség egész történetét, beleértve a különböző törzsek egyesülését és a globalizálódó világgazdaság összefonódási folyamatait is.
(2) *a gazdaság és a társadalom objektív folyamatának és törvényszerűségének* tekinthető. Ideérthető a technikai fejlődés és az integráció közötti közvetett kapcsolat.
(3) *többszintű folyamat*, hiszen beszélhetünk mikro-és makrogazdasági integrációról. Előbbi a vállalati szféra, utóbbi pedig a nemzeti, regionális és globális világgazdasági integráció folyamatára használható.
(4) Béla Balassa javaslatára az integráció *felfogható folyamatként* (intézkedé-

sek az egyes gazdasági egységek közötti diszkrimináció megszüntetésére) és állapotként (a diszkrimináció különböző formáinak hiánya a nemzetgazdaságok között) egyaránt. (Balassa, 1961)
(5) Az integráció továbbá egy olyan *szerves folyamat*, amely *„a gazdasági szereplők racionális cselekvéséből a gazdaság hatékonyabb működtetéséből bontakozik ki”* és amely *„egyre fejlettebb, magasabb rendű és növekvő hatékonyságú vagy hatásfokú közösségek vagy organizmusok kialakulása*.” (Palánkai 2001, 32-37.)
Kocziszky (2000) szerint *„A regionális gazdasági integráció alatt adott földrajzi térségen belül elhelyezkedő két, vagy több nemzetállam független döntésén alapuló, a nemzetgazdasági korlátok és különbözőségek megszüntetésére, jószág- és erőforrás piacok egyesítésére irányuló, intézményesített kapcsolatát értjük.”* (Kocziszky 2000, 154)
Śledziewska (2012) írásában *piacvezérelt és politikavezérelt* gazdasági integrációt különböztet meg. Előbbi egy spontán folyamat, a kormányzat formális bevonása nélkül, míg utóbbi kormányzati keretek között valósul meg.

A *társadalmi integráció* egy másik formája az integrációnak, amelyben a területi szempontok sokkal inkább háttérbe szorulnak a korábban bemutatott gazdasági integrációhoz viszonyítva.
*„Társadalmi rendszerben gondolkodva az integráció olyan helyzetet jelöl, amelyben egy társadalmi rendszer különböző alkotórészei koherensen kapcsolódnak egymáshoz, hogy fenntartsák a társadalmi kohéziót, és lehetővé tegyék a társadalmi rendszer egészének szabályozását” (*Brémond and Gélédan, 2002, 189).
Fontos megjegyezni, hogy az integráció kérdése nemcsak társadalmak egészének szintjén merül fel, hanem csoportok, közösségek szintjén is. (Brémond and Gélédan, 2002)

A *kulturális integráció* nehezen választható el a társadalmi integráció fogalmától. Jelentheti azt, hogy a kisebbségeknek integrálódniuk kell a befogadó társadalomba, saját maguk és az egész társadalom érdekében. (Eriksen 2007) E tekintetben a kulturális integráció nem más, mint a társadalmi integráció alrendszere. Samson (2006) értelmezésében a kulturális integráció az alábbi faktorok eredménye: intézmények, tradíciók és diffúzió. Munkájának eredménye egy kulturális integrációs modell.

A *politikai integráció* esetében szintén előtérbe kerül a folyamatok, események térbelisége.

A politikai integráció *„gyakran azt a folyamatot jelölte, amely csoportokkal vagy államokkal el akarta fogadtatni egy tágabb csoport, vagy uralkodó társadalom intézményeit, hatalmát, cselekvés-és látásmódját.*" (Brémond and Gélédan, 2002:193) Ezen kényszerítő folyamaton kívül lehet nemzetek által önként választott folyamat is. Vonatkozik ez az európai politikai integrációra, általánosan pedig az országok közötti gazdasági és politikai uniókra. (Brémond and Gélédan, 2002)
A politikai integráció négy előfeltételét Lindberg határozta meg: központi (regionális) intézmények és politikák megléte; ezen intézmények képessége gazdasági és társadalmi folyamatok kezdeményezésére; az intézmények feladatai expanzívek legyenek; valamint a résztvevő államok érzékeljék, hogy az új intézmények és közös politikák megteremtését célzó projekt egybevág érdekeikkel. (Czékus, 2008)

A *környezeti integrációt* már csak amiatt is fontos kiemelni, mert az EU új,7. környezeti cselekvési programjának, valamint az ENSZ Rio+20 „A jövő, amit szeretnénk" c. záródokumentumnak is kiemelt prioritása. (Horváth 2013) Horváth Zsuzsannát idézve:
„A környezeti integráció valójában a fenntarthatóság környezetvédelmi szempontjainak egyik változata, illetve megvalósulási módja; a fenntarthatóság „szinonimájaként" értelmezhető. A környezeti integráció nem önmagáért való cél, hanem inkább eszköz a fenntartható fejlődés elérésének szolgálatában."(Horváth 2013, 32-33)

Pozitív és negatív integráció

Az integrációval foglalkozó elméletek megkülönböztetnek ún. pozitív és negatív integrációt. A nemzetközi szakirodalomban Jan Tinbergen már 1954-ben megfogalmazta a negatív és pozitív integráció tartalmát.
„A negatív integráció elsősorban a nemzeti gazdaságok közötti kereskedelmi korlátozások leépítéséből áll, azaz az importvámok csökkentéséből és a kvóták eltörléséből." Ezzel szemben *„a pozitív integráció mind új intézmények és mechanizmusok kialakításán, mind a meglévő mechanizmusok módosításán keresztül elvben azokra az intézményekre és mechanizmusokra vonatkozik, amelyek centralizált irányítást igényelnek."* (Tinbergen 1954 idézi: Palánkai 2001,407)
Balassa (1961), Pinder (1969), Kahnert et. al (1969), Mennis és Sauvant (1976), Pelkmans (1984), El-Agraa (1985), valamint Molle (1991) a *negatív*

integráció felől közelítenek, integráció alatt a részek egységbe rendezését értik, amely folyamat során a tagországok gazdaságai egymás között megszüntetik a korlátokat és részekből egészet alakítanak ki.
Az EUABC, amely az Európai Unióhoz kötődő fogalmakat magyarázza, az alábbiak szerint tesz különbséget a pozitív és a negatív integráció között:
„A pozitív integráció az a folyamat, amikor valamilyen magasabb rangú hatóság rendeli el a közös jogszabályok bevezetését a regionális és egyéb egyenlőtlenségek kiegyenlítéséért. A negatív integráció pedig az országok közötti korlátok lebontására utal." (EUABC.com, 2014)
Egyes szakirodalmak a negatív és pozitív integráció meghatározásakor különválasztják a piaci integrációt és a gazdaságok integrációját. A piaci integráció folyamata beletartozik a gazdaságok integrációs folyamatába, amely elsősorban a különböző kereskedelmi korlátok, akadályok megszüntetését jelenti (negatív integráció), és később célozza meg az adott piac funkcionális fejlesztését (pozitív integráció). (Marin, Sima and Nisipeanu, 2011)

A negatív és pozitív integráció között tehát az tekinthető legfontosabb különbségnek, hogy míg előbbi lényege a korlátozások leépítését, utóbbi egy olyan intézményrendszer kiépítését jelenti, amely támogatja az integrációs folyamatot.

Az integráció szintjei

Az integrációnak különböző fokozatai vannak előrehaladottságától függően. Erről a nemzetközi szakirodalomban először Béla Balassa írt 1961-ben „The Theory of Economic Integration" című munkájában. Ő az alábbi szinteket különítette el: szabad kereskedelmi területek, vámuniók, közös piacok, gazdasági unió, teljes gazdasági integrálódás. (Balassa, 1961; idézi: Kiss É., 2005; Csomán G, 2009.)
Kiss (2005) és Palánkai (2001) alapján napjainkban az integrációnak az alábbi fokozatai lehetnek: preferenciális vámövezet, szabad kereskedelmi övezet, vámunió, közös piac, egységes piac, gazdasági unió, monetáris unió, politikai unió. Hosny (2013) az integráció különböző lépcsőire adott definíciókat foglalja össze. Az egyes szintekre adott fogalmi meghatározásokat azonban jelen tanulmány nem tárgyalja.

Következtetések

A tanulmány az integráció gazdasági, társadalmi, kulturális, politikai és környezeti típusait különböztette meg, bemutatta a pozitív és a negatív integráció közötti legfontosabb eltéréseket, valamint röviden rámutatott arra, milyen szintjei lehetnek az integrációnak.

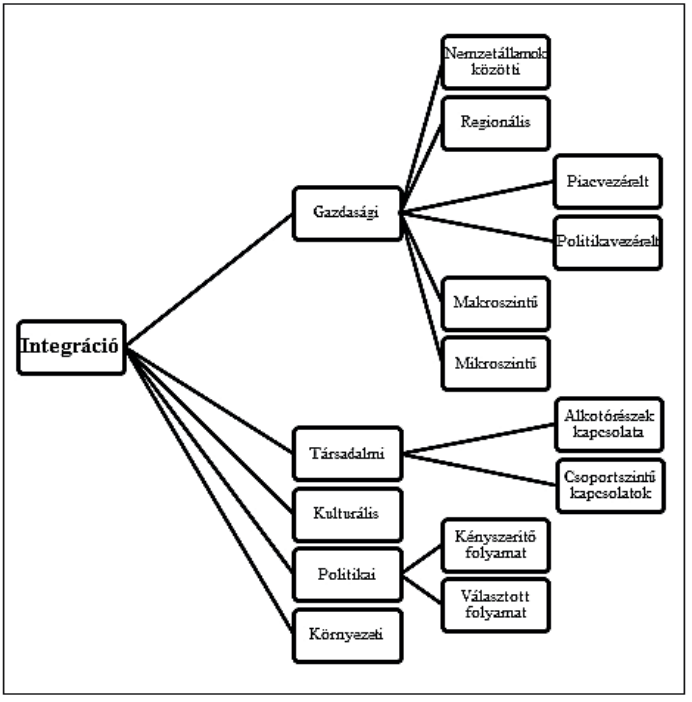
A tanulmány alapján fölállított modell alapján a gazdasági integráció több dimenzió mentén vizsgálható. Attól függően, hogy milyen területi egységek között zajlik, beszélhetünk nemzetállamok közötti, illetve regionális (régiók közötti) gazdasági integrációról. A hajtóerejét tekintve lehet piacvezérelt, vagy politikavezérelt. Mivel egy többszintű folyamatról van szó, a jelenség vizsgálható makro- és mikro szinten. Előbbi a vállalati szféra, utóbbi pedig a nemzeti, regionális és globális világgazdasági integráció folyamatát jelenti.

Az integráció másik típusa a társadalmi integráció, amelyben egy társadalmi rendszer különböző alkotórészei, illetve csoportjai, közösségei kapcsolódnak össze.

Az integráció felfogható egyfajta politikai folyamatként is, amely lehet kényszerítő, vagy választott.

A korábbiakban röviden említésre került kulturális és környezeti integrációt a modell nem bontja további típusokra, ugyanis a vizsgált szakirodalmak sem határoznak meg fő irányvonalakat e típusok esetében.

A tanulmány következtetései alapján fölállított saját modellt az 1. ábra szemlélteti:



1. ábra. Az integráció különböző típusai modellbe foglalva
Forrás: Saját szerkesztés

Összegzés

Összegezve tehát a hazai és nemzetközi szakirodalomban található definíciók tartalmát, az integráció fogalma alatt általános megfogalmazásban részek egésszé való összekapcsolódását érthetjük. Szűkítve ezt a fogalomkört, saját kutatási témám szempontjából a regionális gazdasági integráció alatt a nemzetállami szint alatti területegységek (régiók, tartományok, megyék) közötti egységesülési térfolyamatokat értem.

A téma természetesen több irányban is fejleszthető. Lehetséges ez többek között a különböző típusok mérési módszereinek számbavételével, illetve hangsúlyozottan kezelve a területi dimenziót egy adott térség kiválasztásával és mélyreható integrációs vizsgálatával. Érdemes lehet azt is kutatni, milyen társadalmi-gazdasági tényezők határozzák meg az integráció mélyülését. Mindezeken túlmenően még számtalan egyéb lehetőség kínálkozik a téma további vizsgálatához.

Irodalom

1. Balassa, B. 1961. The Theory of Economic Integration. Irwin, Homewood, Illinois. p. 2.
2. Brémond J, Gélédan, A. 2002. Csáki Gy. (szerk.) (2005) *Közgazdasági és társadalomtudományi Kisenciklopédia. Napvilág Kiadó.* Budapest. 187-194.
3. Czékus, B. 2008. Európa újragondolása – a nemzetállam az Európai Unióban. *Grotius* 2008, Budapesti Corvinus Egyetem. 1-26. http://www.grotius.hu/doc/pub/KLVIPO/64%20czekus_balint.pdf
4. Csomán, G. 2009. Definíció: Balassa-féle integráció kategóriák http://waijiao.blog.hu/2009/06/04/definicio_balassa_fele_integracio_kategoriak
5. El-Agra A.M. 1985. The Economics of the European Community. St. Martin's Press, New York
6. Eriksen T.H. 2007. Complexity in social and cultural integration: Some analytical dimensions In. Ethnic and Racial Studies 30(6): 1055–1069
7. EUABC.com. 2014. http://en.euabc.com/word/724
8. Horváth, Zs. 2013. A környezeti integráció alapelve – gondolatok az EU 7. környezeti cselekvési programja kapcsán. Az EU 7. környezeti akcióprogramja – környezeti integráció – fenntartható fejlődés – az EU Fenntartható Fejlődés Stratégiája – lisszaboni stratégia – EU 2020 – cardiffi folyamat. *Pro Futuro* 1: 31-51.
9. Hosny, A.S. 2013. Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2(5):133-155.
10. Kahnert, F, Richards P., Stoutjesdijk E., Thomopoulos P. 1969. Economic integration among developing countries. Paris: Development Center of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)
11. Kiss, É. 2005. Az Európai Unió a XXI. század elején. Akadémiai Kiadó, Budapest. 13.
12. Kocziszky, Gy. 2000. Regionális integrációk gazdaságtana. Bíbor Kiadó, Miskolc. 154.
13. Kovács, Z. 2001. Társadalomföldrajzi Kislexikon. Műszaki Könyvkiadó, Budapest. 75-76.
14. Kulcsár Zs. Rostás S. 1989. (szerk.) Akadémiai Kislexikon I. Akadémiai Kiadó Budapest. Első kötet A-K. 822.

15. Losoncz, M. 2005. Az Európai Unió Rómától Budapestig. TRI-MESTER. Tatabánya. 7.
16. Marin C, Sima I, Nisipeanu E. 2011. Economic integration, a dynamic and contradictory process. http://fse.tibiscus.ro/anale/Lucrari2011/128.pdf 810-818.
17. Mennis, B., Sauvant, K. P. 1976. Emerging forms of transnational community: Transnational business enterprises and regional integration. Lexington, Mass: Lexington Books.
18. Molle, W. 1991. The Economics of European Integration. Aldershot: Dartmouth.
19. Palánkai, T. 2001 Az euró és bevezetésének feltételei. Magyar Tudomány. 4: 407-421. http://epa.oszk.hu/00700/00775/00029/407-421.html
20. Palánkai, T. 2001. Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó. 6. kiadás. 20, 32-37.
21. Palánkai, T. 2004. Economics of Enlarging European Union. Akadémiai Kiadó, Budapest.
22. Pelkmans, J. 1984. Market Integration in the European Community, The Hague, Martinus Nijhoff.
23. Pinder J. 1969. Problems of European Integrationn in: Economic Integration in Europe (ed.G.Denton), London, Weidenfeld and Nicolson, 143-170.
24. Samson, R. 2006. The Cultural Integration Model and European Transformation. The Case of Romania. PhD thesis. Centre for the Study of Europe Department of International Culture and Communication Studies Copenhagen Business School. http://openarchive.cbs.dk/bitstream/handle/10398/7732/ramona_samson.pdf?sequence=1 312.
25. Sipőcz, R. 2008. Az európai integráció mint új típusú gazdaság- és társadalomszervezési modell. *Grotius,* 2008. Budapesti Corvinus Egyetem. 1-26.
26. http://www.grotius.hu/doc/pub/MIUWUS/61%20az%20eur%C3%B3pai%20integr%C3%A1ci%C3%B3,%20mint%20%C3%BAj%20tipusu.pdf
27. Śledziewska, K. 2012. Theory of Economic Integration. Descriptive background. http://coin.wne.uw.edu.pl/sledziewska/wyklady/tei1.pdf 4-7.
28. Swann, D. 1996. European Economic Integration. The Common Market, European Union and Beyond, Edward Elgar Pub.
29. Varsádi, Zs. 1987. (szerk.) Közgazdasági Kislexikon. Negyedik bővített és átdolgozott kiadás. Kossuth Könyvkiadó. 234, 425.

AZ INNOVÁCIÓRA ÉPÍTŐ GAZDASÁGSTRATÉGIA HATÁSA A NEMZETGAZDASÁGOK FEJLŐDÉSÉRE

Varga János
Óbudai Egyetem, Budapest, Magyarország

Nagy Márta
Kodolányi János Főiskola, Székesfehérvár, Magyarország

A kutatás az Európai Unió és Magyarország támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program" című kiemelt projekt keretei között valósult meg.

Absztrakt

A menedzsmenttudományok legnagyobb szakértői egyetértenek abban, hogy a stratégiaalkotás számottevő mértékben segíthet a vállalatok hosszú távú versenyképességének fenntartásában. Érdekesebb kérdés azonban az, hogy egy nemzetgazdaság vonatkozásában mennyire beszélhetünk hosszútávra szóló stratégiáról, és van-e olyan nemzetgazdasági célkitűzés, amely hosszabb távú tervezési, szervezési és irányítási feladatokat követel meg. A válasz egyértelműen igen, hiszen a gazdaságpolitika számára sem mellékes, hogy mire próbálják alapozni az ország versenyképességének erősítését, vagy a gazdasági növekedés elősegítését. Rendkívül fontos azonosítani, hogy az ország mivel kíván versenyezni, milyen területeken tud versenyelőnybe kerülni, amelyre alapozva a későbbiekben gazdasági sikereket érhetünk el. E siker megnyilvánulhat a gazdasági növekedésben, vagy akár az életszínvonal általános növekedésében is. Mindez megköveteli azt, hogy nagyon sokszor hosszabb távon gondolkodjunk, hiszen az országok esetében is beszélhetünk célokról, és a célokhoz vezető utakról. E célokat csak úgy tudjuk megvalósítani, ha egy jól kijelölt út mentén haladunk, és a lehető legnagyobb egyetértésben

valósítjuk meg azt az elképzelést, amelyet az út elején megfogalmaztunk. Erre a legkiválóbb példa az a finn gazdaság, amely néhány évtized alatt azt a célt valósította meg, hogy innovatív, tudásalapú gazdasággá váljon. Ma a siker egyik legnagyobb titka az, hogy a tudást mennyire sikerül hasznosítani, hiszen ez az az erőforrás, amely korlátlan mennyiségben áll rendelkezésre, a tudás sohasem fogy el. Egyedi erőforrásként a tudás versenyelőnyt teremt a gazdasági szereplőknek, így nem véletlen, hogy a tudásalapú gazdaságok lesznek a legsikeresebbek a jövőben, vagy már azok a napjainkban is. A finn gazdaság sikere ezért példaértékű, hiszen alig pár évtized alatt sikerült olyan tudásalapú gazdaságot építeni, amely ma a legversenyképesebbek közé tartozik a világon. Ugyanez Magyarország kapcsán nem mondható el. A tanulmány azt próbálja bemutatni, hogy a fejlődés megteremtéséhez nemzetgazdasági szintű stratégiaalkotásra van szükség, ahogy azt a finn példából is látni lehet. A finn és a magyar gazdaság összehasonlítása mellett kitér az innováció és a tudás gazdaságépítő szerepére is.

Kulcsszavak: gazdaságstratégia, versenyképesség, innováció menedzsment

Bevezetés

A magyar és a finn gazdaság eltérő fejlődési utat járt be az elmúlt évtizedekben, de egy dologban nagyon hasonlítanak egymásra: a rendszerváltás előtt egyik ország sem tartozott a legfejlettebb államok közé. Az elmúlt 20-30 évben jelentősen átrendeződtek az erőviszonyok, és mára a finnek a világ legversenyképesebb országai közé küzdették fel magukat. A finn gazdaságpolitika stratégiája egyértelmű volt. Az innovációra és a K+F-re fordított GDP arányos ráfordításokat fokozatosan növelték, míg a 2000-es évekre a finnek a GDP-jük 3%-át fordították innovációs célú kiadásokra.

A finn nemzeti gazdaságpolitika számára az innováció menedzselése és támogatása kiemelt prioritást jelentett, mi több, a hazai vállalkozások és az oktatás fejlesztésével a társadalom egyre nagyobb hányadát tették érdekeltté a fokozatos fejlesztésekben (Castells et al, 2002).

Nem csupán a finnek, de a többi skandináv állam esetében is hasonló gazdaságstratégiai viselkedést figyelhettünk meg. A skandináv országok sikere nagymértékben függött az innováció támogatásától és az oktatási rendszer fejlesztésétől, s ez egyaránt igaz a svédekre, a dánokra, vagy a norvégokra is. A skandináv országok olyan ágazatokban igyekeznek versenyezni, amelyek magas hozzáadott értéket termelnek, és olyan tevékenységekkel igyekeznek

helytállni a globálissá váló piacokon, ahol az értéklánc minél magasabb szintjén tudnak teljesíteni. Ezek az országok már a 2000-es években a GDP-jük 3%-át fordították K+F-re, és mindeközben jelentős összeget invesztáltak az oktatás fejlesztésére is.

A skandináv országok versenystratégiájában az innováció, a fejlesztés, a tudás, vagy az információ kiemelt fontosságot kapott. E gazdaságstratégiai prioritások nemcsak a versenyképességi helyezésekben, hanem a gazdasági adatokban is megmutatkoztak. A skandináv országok egy főre jutó GDP-je messze az európai uniós átlag felett helyezkedik el. 2011-ben a svédek egy főre jutó GDP-je 126%-kal, a finneké 115%-kal, a norvégoké 189%-kal volt magasabb, mint az európai uniós átlag (forrás: EuroStat). Eközben Magyarország 2004-ről 2012-re az egy főre jutó GDP tekintetében 3%-ot tudott közeledni az Európai Unió (EU-27) átlagos egy főre jutó GDP-jéhez, amely a 2004-es 63%-ról 2012-re 66%-ra emelkedett (forrás: KSH). Az Innovation Union Scoreboard 2013-as jelentése szerint hazánk jelentősen elmarad az európai átlagtól az innovációt támogató környezet és az innovációs teljesítményt illetően (IUS, 2013).

Miért lehet az innováció a fejlődés stratégiai pillére?

A verseny nemcsak a vállalatok, hanem a nemzetgazdaságok vonatkozásában is értelmezhető. Michael Porter szerint napjainkban a versenyképesség megőrzésében és megszerzésében az innovációs kapacitás kritikus tényezővé vált. A kiváló minőség és versenyképes ár mellett a siker záloga az, hogy a vállalat versenytársánál/versenytársainál hamarabb szerezze meg az új technológiához, termékekhez szükséges tudást, ismeretet. Az új technológia a versenyképesség egyik, ha nem a legfontosabb tényezője. Az innováció eredménye egyfajta teljesítmény: versenyképesség a piacon (Porter, 1990).

Világossá kell tenni, hogy a foglalkoztatási trendek vagy a részvények árfolyama nem fejezheti ki igazán a versenyképesség állapotát. A hangsúlyt a hozzáadott értéket létrehozó árukra, a cserearányok kifejeződésre, vagy az egyedi értékajánlatokra kell fektetni. A versenyképességnek, és az innovációnak elsődleges prioritásnak kell lennie a gazdasági döntéshozók számára, hiszen a magas jövedelmű gazdasághoz mindenképpen szükséges, hogy más tényezőkkel is versenyezzenek, mint csupán a költségek csökkentésével. A fejlett gazdaságok komparatív előnye a tudás rendelkezésre állásában rejlik. Az oktatásba, innovációba történő folyamatos befektetéssel tartják fent előnyüket, és teremtenek nagyszámú munkahelyeket. Azonban a

fejlett gazdaságok számára is szüntelenül növelni kell az innovációba történő befektetéseket. Azok az országok, amelyek elérték a legjobb gyakorlatokat, és erős innovációs hálózatokat alakítottak ki napjainkra, sem tehetik meg, hogy nem helyeznek ezentúl is kiemelt figyelmet a tudás és az innováció menedzselésére (Trading Myths, 2012).

Az innovativitás és a versenyképesség közötti összefüggésre hívja fel a figyelmet Schumpeter is. Véleménye szerint a vállalkozásokat a versenyhelyzet és a csökkenő profit motiválja arra, hogy műszaki és pénzügyi innovációkat valósítsanak meg, amely tevékenység eredményeként gazdasági növekedés jelentkezhet (Schumpeter, 1980). Martin ennél erősebben fogalmaz, és szigorúbban köti a versenyképességet az innovációhoz és a tanuláshoz. A Study on the factors of regional competitiveness c. tanulmányban Martin álláspontja szerint az innováció és a tanulás fontos elemeket képviselnek az evolucionista közgazdaságtanban, mivel ezek eredményezik a változatos és fejlődő gazdasági szerkezetet (Martin, 2004).

A Világgazdasági Fórum innovation-driven, vagyis innováció-vezérelt gazdaságoknak nevezte azokat, amelyeket a legversenyképesebbnek tekinthetünk (WEF, 2013). Az innováció-vezérelt gazdaságra való fokozott átállást hangoztatja a Global Entrepreneurship Monitor is, amely kiemeli, hogy a kutatás-fejlesztés, a tudástőke állapota, a bővülő szolgáltatási szektor és az innovatívabb vállalkozói működésbe fektetett nagyobb potenciál vezetnek el a megfelelő vállalkozási feltételekig, és ezen keresztül az innováció vezérelt gazdaságokig (GEM, 2010).

Az innovációnak több száz ismert definíciója létezik. Szűkebb értelemben az innováció új, vagy jelentősen javított termék vagy eljárás, új marketing-módszer, vagy új szervezési-szervezeti módszer bevezetése az üzleti gyakorlatban, munkahelyi szervezetben, vagy a külső kapcsolatokban. Tágabb értelemben új gazdasági koncepció, gazdálkodási forma, módszer, eljárás megvalósítása a termelésben, szervezésben, menedzsmentben, piackutatásban (Varga, 2011).

A termelékenység fenntartása és növelése folyamatos beruházási tevékenységet igényel, mind a magán-, mind a közszférában. Az új technológiákat alkalmazni kell, valamint meg kell teremteni az innovációk kidolgozásának feltételeit, amelyek főleg saját finanszírozási forrásokat igényelnek. Drucker szerint a gazdagság forrása valami nagyon is emberi dolog: a tudás. Ha a tudást olyan területen alkalmazzuk, amelyet jól ismerünk, ez csupán termelékenység növekedést eredményezhet. Ha viszont új és a korábbiaktól eltérő tevékenységeket hozunk létre segítségével, azt innovációnak nevezzük (Drucker, 1969).

Azokat az országokat tekinthetjük igazán versenyképesnek, amelyek tudásalapú, innováció-vezérelt gazdaságokká alakultak át. Az innovációban megnyilvánuló versenyelőnye a finn gazdaságnak már sokkal régebben megmutatkozott. Magyarország K+F-re, és innovációra fordított ráfordítása 2012-ben 1,2% volt, míg az új Nemzeti K+F stratégiával arra vállalnak kötelezettséget, hogy ezt a GDP arányos ráfordítást 2020-ra 1,8%-ra növeljék. (Nemzeti KFI Stratégia, 2012) Eközben az Európai Uniós átlag napjainkban 1,9%, míg Finnországban ezt az értéket már az 1980-as évek vége felé elérték, hiszen 1992-re már a GDP 2,2%-át fordították innovációra és K+F-re. A finnek nemcsak az innovációra fordított összegeket emelték meg, hanem igen széles körben kezdődött meg az oktatás támogatása és a tudomány fejlesztése is. Ennek érdekében hozták létre 1979-ben a Tudományos- és Technológiapolitikai Tanácsot, amely a tudománnyal és technológiával kapcsolatban hozta meg a legfontosabb stratégiai döntéseket, a finn miniszterelnök, a szakminiszterek, egyetemi rektorok és kutatásvezetők közreműködésével, valamint 1983-ban a TEKES-alapot, amely a műszaki K+F tevékenységeket finanszírozta. Az innováció gazdaságpolitikai fontosságát jól mutatja, hogy a Tanács üléseit maga a miniszterelnök vezette. 1996-ban tovább növelték a nemzeti K+F ráfordítások arányát, ekkor már a GDP 2,9%-át fordították innováció – és fejlesztési célú kiadásokra. Az ezredfordulón a skandináv országok már 3%-ot meghaladó K+F ráfordítási szint felett jártak, amely Finnországot, Svédországot és Norvégiát a világ vezető K+F országaivá tette. A finn innovációs rendszer másik sajátossága a finn egyetemi oktatás és kutatás technológia központúsága. A finn diákok több mint egyharmada természettudományi, vagy műszaki képzéseken tanul, ami a fejlett világban tapasztalt átlagos arány kétszeresének tekinthető. Emellett maga a finn oktatási rendszer is a legtöbb kimutatás (WEF, IMD, Legatum) szerint a legjobbak közé sorolható a világon. Ugyanakkor nagyon fontos tényezőként kell megemlíteni az állami szerepvállalást, és a társadalom elkötelezettségét is. A finnek gazdasági fejlődésében kiemelt jelentőséggel bírt az állam, és a stratégiai irányok kijelölése. A finn gazdaságpolitika a nyolcvanas években egy hosszabb távú K+F-re, innovációra, oktatásra alapozott nemzeti stratégiát folytatott, melynek eredményei mára jól kivehetők. Finnország (a többi skandináv országgal egyetemben) tudásalapú gazdasággá vált, és ennek köszönhetően valamennyi listában igen előkelő helyen szerepel (hasonlóan a többi skandináv országhoz). A Growth and renewal in the Swedish economy c. tanulmányban kiemelik, hogy a svéd gazdaság 1997-ben már sokkal intenzívebb K+F beruházásokat valósított meg, mint maga az USA (2,6%), vagy az EU-15-ök (1,8%). Ekkor a svédek már 3,5%-os GDP arányos K+F ráfordításokkal rendelkeztek (McKinsey, 2012).

Zárszó

A Világgazdasági Fórum Versenyképességi Jelentése, vagy az IMD Versenyképességi Évkönyve arról tanúskodik, hogy a skandináv országok jelentősen fejlettebbnek tekinthetők, mint például Magyarország (WEF, 2013)(IMD, 2013).

Ugyanezt megerősíti a Legatum Intézet is a Jóléti Jelentésével, de az Európai Bizottság is kiemeli a skandináv országok magas innovációs potenciálját. Hangsúlyozni kell, hogy nem csak az innováció bizonyul egyedüli eszköznek a fejlődésben, de meghatározó befolyással bírhat (Legatum, 2013).

Dinya szerint az új gazdaság nem abban különbözik a régitől, hogy többet, vagy hatékonyabban termel, mint korábban. A lényeg az, hogy az új gazdaságban más módon termelnek és kereskednek, mint a régi időkben (Dinya, 2008).

A skandináv államokban felismerték, hogy az innováció a gazdasági növekedés alapja lehet. Az The Europe 2020 Versenyképességi Jelentés szerint az EU három legfejlettebb országa éppen ezek közül kerül ki: 1. Svédország, 2. Finnország, 3. Dánia. (Europe2020, 2012)

Az Európai Innovációs Eredménytábla adatai alapján is ezek az országok a leginnovatívabbak, így mindez azt sugallhatja, hogy valóban van összefüggés az innováció szintje és a versenyképesség alakulása között. (IUS, 2013)

Az innováció sokkal hangsúlyosabb támogatására lenne szüksége Magyarországnak is, hiszen az innovatív, új dolgok megalkotása és alkalmazása nélkül kevesebb esély kínálkozik a versenyképességünk erősítésére.

Felhasznált irodalom

Castells, M. and Himanen, P. 2003. *The information society and the welfare state - the finnish model*. Oxford University Press. Sitra's Publication Series

Dinya, L. 2008. Szervezetek sikere és válsága. Akadémiai Kiadó. Budapest. 31.

Drucker, P. 1969. *The Age of Discontinuity: Guidelines to our Changing Society*. Harper & Row. New York

European Commission. 2012. *Member states competitiveness performance and policies: reinforcing competitiveness*. Brussels. Belgium

European Commission. 2013. *Innovation Union Scoreboard* Brussels. Belgium

EuroStat adatbázis, www.epp.eurostat.ec.europa.eu
Institute For Management Development. 2012. *The world competitiveness yearbook*. Lausanne. Switzerland
KSH adatbázis, www.ksh.hu
Legatum Institute. 2013: *The Prosperity Index Report*. London. UK
Martin, R. 2004. *A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy*. Cambridge Econometrics Covent Garden. University of Cambridge
McKinsey Global Institute. 2012. *Growth and renewal in the Swedish economy, Development, current situation and priorities for the future* May 2012. McKinsey Quarterly. Stockholm
McKinsey Global Institute. 2012. *Trading Myths: Addressing misconceptions about trade, jobs, and competitiveness*. May 2012. McKinsey & Company
Nemzetgazdasági Minisztérium. 2012. *Befektetés a jövőbe nemzeti kutatás-fejlesztési és innovációs stratégia 2020*. Budapest
Porter, M. 1990. *The competitive advantage of nations*. Harvard Business School. 543.
Schumpeter, J. 1980. *A gazdasági fejlődés elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest
Varga, J. 2011. *Az innováció helyzete és megítélése Magyarországon az új évezred hajnalán*. Magyar Innovációs Szövetség. Budapest. 6.
World Economic Forum. 2012. *The Europe 2020 Competitiveness Report* 2012. Geneva. Switzerland
World Economic Forum. 2013. *The Global Competitiveness Report* 2013. Geneva. Switzerland

Egy kereslet-előrejelző modell kritikája és fejlesztési lehetőségei

Varga Zoltán
Szent István Egyetem, Gödöllő, Magyarország

Absztrakt

A kereskedelemben kapható termékek fogyásának előrejelzése a készletgazdálkodás alapja. A 2010 és 2011-ben elkészült, OTDK-n is bemutatott, MS Office Excel-ben működő kereskedelmi készletek fogyását előrejelző modellemmet, amely egy festékgyártó vállalat készletgazdálkodásának támogatására szolgált (Kereslet-előrejelzés a vállalati logisztikában címmel) vizsgáltam újra.
A párhuzamos logikájú eredmény-reprodukálhatóság garantálása mellett, felderítésre kerültek az ősmodell különböző lépéseinek hozzájárulásai a végső, összesített előrejelzési sikerhez. Kibontásra került a modell legnagyobb erőssége. Az ELŐREJELZÉS nevű függvény korrigáló értékének (X érték) hatása és önálló alkalmazásának lehetősége. A levonható tanulságok megfogalmazása szükséges mérföldkő volt a további fejlesztési lehetőségek, potenciális hibaforrások feltérképezéséhez.
Az eddig már kialakított előrejelző modellekből jól látszik, hogy magas nominális pontossághoz, relatív alacsony iránytartás is párosulhat. Fontos cél, hogy ezt a „instabilitást" minimalizálni lehessen.

Kulcsszavak: előrejelzési technika, Excel, ELŐREJELZÉS függvény, aggregálhatóság, modellezés

Bevezetés

Az eredmények megítélése sokféle lehet. Az üzleti életben, már az is eredménynek számít, ha a jövő tervezhetőbbé válik, azaz például egy érme feldobásánál, vagy a saját megérzéseinknél nagyobb és biztosabb valószínűséggel tudunk kijelenteni valamit. Tudományosan azonban tudnunk kell bizonyítani, hogy az elért pozitívumok nem a véletlen hatására történtek, hanem többszöri ismétléssel, ill. többféle adatvagyonon is reprodukálnunk kell tudni az egyszer elért eredményszinteket.

A kereskedelemben kapható termékek fogyásának előrejelzése a készletgazdálkodás, ezen belül is a rendelés-tervezés alapja. A 2010/2011-ben készült TDK-dolgozatok (Varga Zoltán 2010, 2011) mintapéldáján az alábbiakban az előrejelzési módszerek összehasonlító elemzésének néhány karakterisztikus jellemvonása kerül bemutatásra annak érdekében, hogy végül feltárásra kerülhessen, milyen módszertani lépések milyen modell-jóságszintekhez képesek vezetni. Vagyis melyik modell tekinthető matematikai, ill. közgazdasági/szervezési értelemben a legjobbnak adott kérdés esetén?

Alapanyag optimalizáció, értékesítési előrejelzére támaszkodva

A problémával 2010-ben találkoztam először, amikor kötelező szakmai gyakorlati időmet töltöttem a Trilak Festékgyártó Kft-nél. Ekkor a Trilak még nem rendelkezett automatizált, matematikai-statisztikai számításokon alapuló modellel. Az előrejelzési értékeket szakmai becslés útján készítették el. Az eredményeket heti bontásban, de 8 hétre előre kellett megadni. Az alapkoncepció lényege visszakövetéses rendszernek tekinthető. Minél hatékonyabb a valószínűleg értékesítésre kerülő termékek előrejelzése, annál hatékonyabban, pontosabban lehet tervezni az alapanyag és késztermék készletet, hiszen a várható keresletet egy MRP táblázatba másolva már könnyedén meghatározható a szükséges alapanyag mennyisége. Az előre vetített értékeket darabszám szerint kellett megadni, hiszen az így kapott értéket több részleg is használhatta. A vállalati elvárások továbbá meghatározták, azt a szintet, amelynek az előrejelzési modellnek meg kellett felelnie. Ez az automatizáción túl, maximálisan +/-30%-os eltérést engedélyezett a tökéletes (100%) pontosságtól. Továbbá rugalmasnak és tömegesen - sok termékre egyszerre – alkalmazhatónak kellett lennie. A rugalmasság, a marketing tevékenységek (áremelések, csökkentések, promóciók, stb.) miatt lényeges

kritérium, hiszen ezek komoly keresletnövekedést, illetve csökkentést eredményeznek.

Az általam MS Office Excel-ben elkészített „Megoldás I.” modell több, különböző lépcsőn keresztül számította ki a lehetséges fogyásokat. Historikus adatokból kiindulva először, több simítási műveleten mennek keresztül az inputok. Először a különböző évek azonos heteit átlagoltam, ezeket az eredményeket három tagú mozgó átlaggal, majd exponenciális simítással tudtam egyenletessé tenni. A simítási műveletek eredményeire illesztettem a termék jellegéhez, és életciklusához legjobban illeszkedő becslő függvényt. Az egyszerű TREND, amely lineáris növekedést, a NÖV, amely egy exponenciális növekedést feltételez, illetve az ELŐREJELZÉS nevű függvényt, amelynek kifejtése külön fejezetben kapott helyet.

„MEGOLDÁS II.”

A „Megoldás II.” modellben már nem használtam más becslő függvényt, csak az ELŐREJELZÉS nevűt. Ennek oka, hogy ez a speciális lineáris regresszióval működő függvény bizonyult a legjobbnak a három közül. Ehhez másképpen kellett használni, mint ahogyan azt eredetileg szánták. A függvényhez egy befolyásolt illetve befolyásoló (függő és független) értéktömb tartozik, de ilyen értékek nem álltak rendelkezésre. Ezért a heti átlagok és az exponenciális simítás értékeire hivatkozott a függvény. Ez megfelel egy minimálisan, illetve egy erősen simított értékhalmaznak. A függvényhez tartozik még egy úgy nevezett „X érték”. Ez az érték mindig az egyel megelőző, legfrissebb tényadatra mutatott, ezzel mindig újabb kiindulási értéket adva a teljes függvénynek. Abban az esetben, ha a vállalat a következő időszakban, adott termékre, keresletet növelő akciót tervez, ennek az „X” értéknek a változtatásával tud becslést kapni.

Mindkét modell hátránya, hogy a korábbi értékesítési adatokra támaszkodik. Így a termékéletpálya növekedés és érettség szakaszain kívül csak komoly fenntartásokkal alkalmazhatóak. Teljesen új termék esetén – amelyre még nem léteznek értékesítési adatok – nem lehetséges egyik modell alkalmazása sem.

A „Megoldás II.” eredményei, ha csak egy termék, egy hetét, külön-külön vizsgáljuk, nem kapunk meggyőző eredményeket. Viszont ha aggregáljuk a részeredményeket, a 8 hetes ciklusra, akkor a modell eredményei már az előírt +/-30%-os eltérési tartományba esnek. Ez a hibakiegyenlítődés elve, vagy más néven az előrejelzési hiba futó összege:

$$EHFÖ_t = \sum_{i=t}^{t} (F_i - D_i)$$

„Megfelelő előrejelzési modellnél az előrejelzési hiba futó összegének várható értéke zéró. Ellenkező esetben szisztematikus hibát követünk el.” (Koltai, 2009). Ezzel az összesítéssel még nem oldódott meg a 8 időegységre történő tényleges előrejelzés. Az ELŐREJELZÉS függvénnyel legpontosabban csak a következő hétre lehet becslést adni, az ezt követőnél – az előzőt nem ismerve – már nem lesz meg a függvény legfőbb előnye, így bizonytalan eredményeket ad.

Ezt az akadályt újabb aggregálással akartam megoldani. Feltételeztem, hogy ha összesítem az ELŐREJELZÉS függvény bemeneti értékeit 8 hetes tömbökre, akkor már képes lesz a következő – szintén 8 hetes - kimeneti tömbértékeket becsülni. Ennek az elképzelésnek az eredménye az 1. táblázatban, egy mintaterméken látható.

1. Táblázat 8 hetes megoldás mintatermék eredményei

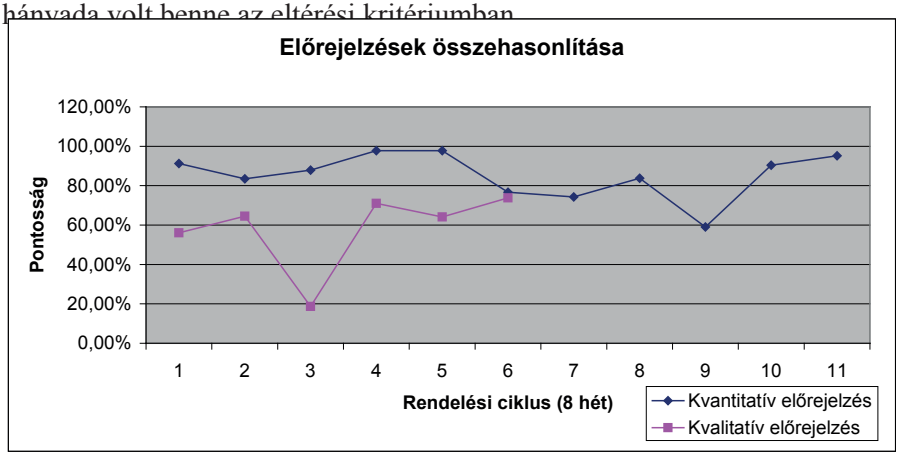
8 hetes ciklusok	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Adat 2008	53098	42717	84418	96795	79493	39933
Adat 2009	12543	70438	82028	68569	94221	29140
Időszaki átlag	32820,5	56577,5	83223	82682	86857	34536,5
Mozgó átlag		57540,33	74160,83	84254	68025,17	60696,75
Exponenciális simítás	32820,5	49450,4	73091,22	79804,77	84741,33	49597,9489
Előrejelzés 2010 (Z)	18626,25	61747,92	87920,59	63117,41	89687,69	##########
Adat 2010	34391	68931	77160	93295	72545	45007
Pontosság (Z)	95,43%	71,74%	94,73%	85,54%	116,81%	110,20%

Forrás: saját munka

A táblázatban jól látható, hogy az „Előrejelzés 2010 (Z)” sor ELŐREJELZÉS függvénnyel becsült értékei, nem felelnek meg az „Adat (2010) sorban szereplő tényadatoknak, sőt, az utolsó időszakra nem volt képest értéket adni. Ellenben az exponenciális simítással kapott értékek már

megfelelnek a +/-30%-os kritériumnak. Ezért a „8 hetes megoldás” esetében ez jelentette az utolsó lépcsőt.

Ennek köszönhetően, a modell, a 8 hetes értékeket összesítve képes becsülni, amit az alapanyag-szükséglethez lehet felhasználni. A „Megoldás II.” modell heti szintű becslései pedig a felhasználás pontosabb, hetekre bontott mértékét határozzák meg. A két modell, együttesen képes teljesíteni a vállalat által szabott kritériumokat. A „Megoldás II.” modell eredményei az 1. grafikonon láthatóak, amely a TOP20-as termékkategóriára készült (91 termék). Az ábra azt mutatja, hogy ebben a kategóriában, a termékek mekkora hányada volt benne az eltérési kritériumban.



1. Ábra Előrejelzések összehasonlítása TOP20-as termékekkel
Forrás: saját munka

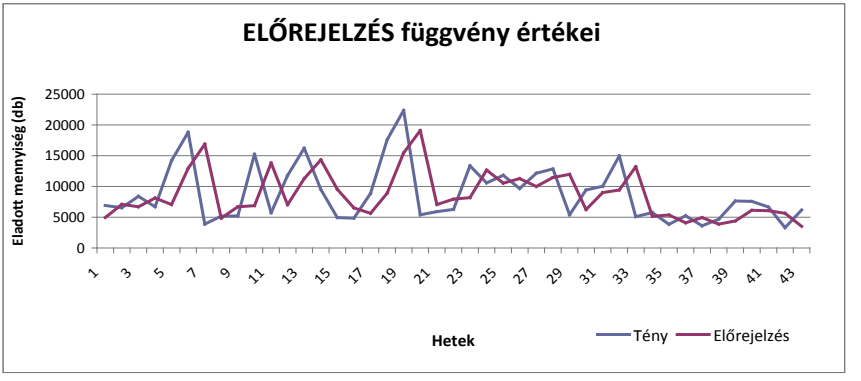
A kvalitatív előrejelzés, amely a Trilak szakmai becslése a 6. rendelési ciklusnál szűnik meg, mert a következő ciklustól, amely már 2011-re esett, átálltak a kvantitatív, tehát a korábban bemutatott modellekre. A 9. ciklus eredménye alapján viszont láthatóan további fejlesztésekre, módosításokra van szükség. Ennek érdekében először meg kell vizsgálni a végső modellt más kontrollszámok alapján.

Kritika

A modell először egy virtuális időtengely mentén került „újraprogramozásra”. Ez egyfajta ellenőrzésként is szolgált – pl. annak feltárására, vajon akaratlanul nem került-e bele jövőbeli adat az előrejelzésbe, vagyis nem hibás-e kivitelezési szinten az ősmodell maga? Az „újraprogramozás” nem tárt fel ilyen jellegű hibát, pontosan ugyanazok az

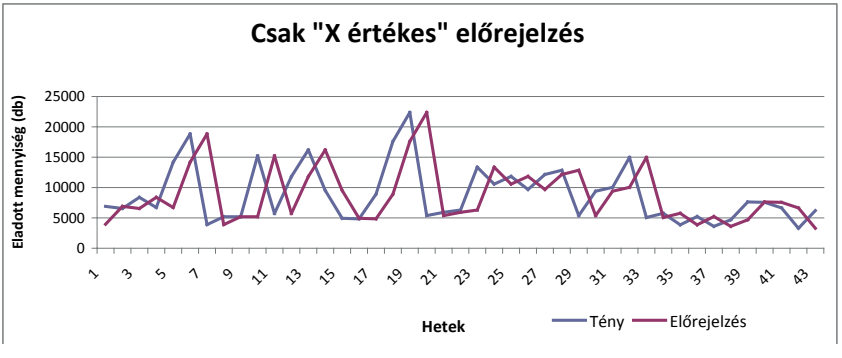
eredmények kerültek a modell kimeneti oldalára, mint korábban.

A pontosságon kívül, korreláció, iránytartás szempontjából is megvizsgáltam a modellt. Ehhez most is egy mintaterméket választottam.



2. ábra „Megoldás II.” eredményei egy mintaterméken
Forrás: saját munka

Ezen a 2. ábrán jól látható, hogy az ELŐREJELZÉS függvénnyel elért eredmények mértéke (pl. a kiugrások), milyen jól követik a tényadatokat. Egy hét eltéréssel. A mintaterméken végzett előrejelzések pontossága, éves szinten 98%-ot ér el, ami teljesen elegendő és megfelelő a +/-30%-os eltérési határhoz. A függvény egy hetes „elcsúszásainak” köszönhetően viszont az iránytartás, ami adott idő egységnél sok helyen pont ellenkező, mint a tény, alacsony korrelációs szintet ér el: 0,3023. Ezeknek az „elcsúszásoknak” a hátterében nagy valószínűséggel az „X érték” állt. Elvégeztem egy kísérletet, milyen értékek születtek volna, ha csak ez alapján az érték alapján, tehát a megelőző időszak tényadata alapján történt volna az „előrejelzés”.

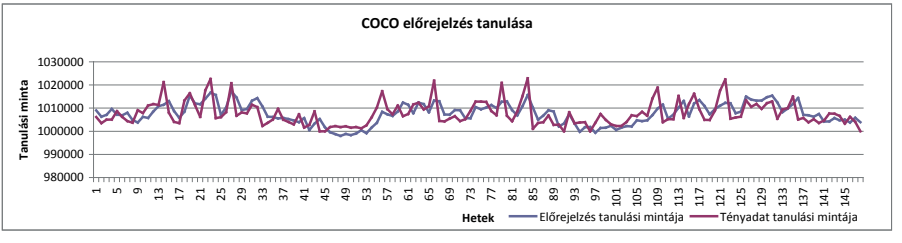


3. ábra „X érték” mint „előrejelzés”
Forrás: saját munka

Az így kapott pontosság, éves szinten már 99%, a korreláció pedig 0,2537 pontra csökkent. Ebből következtethető, hogy a „Megoldás II.” „X érték” nélküli moduljainak, tehát a simítási lépések és a lineáris regresszió hozzájárulása a végső eredményhez, 0,05 pont korrelációt jelent. Továbbá az is megfigyelhető, hogy habár a pontosság éves szinten 1%-ot emelkedett, ez 0,05 pont korreláció csökkenéssel párosult.

Lehetséges hibridizáció

A kvantitatív előrejelzések a termékéletgörbe bevezetés és hanyatlás szakaszaiban kevésbé eredményesek. Ugyanakkor felmérhető, hogy a vállalatnál, például egy bevezetés előtt álló termék esetében, volt-e erre a termékre valamilyen főbb jellemzőjében hasonló termék, amely már be van vezetve. Ez a feltételezés az egyik alapja, a hasonlóságelemzés, vagy COCO (component based object comparison for objectivity) hasznosíthatóságának feltérképezésére. A másik fontos érv a COCO mellett, a teljes automatizáltság, amely öntanuló algoritmusokkal párosulva lényegében a szakértői becslés „robotizált”, tehát gépesített változata is lehet. Hasonló hibridizációs kísérletek történek korábban (Holt-módszer, Winter modell, ARIMA), de az első tesztsorozatok alkalmával sikertelennek bizonyultak (Varga, 2010,2011). A 4. ábrán megvizsgáltam, hogy a hasonlóságelemzés, a korábbi mintatermék adatait milyen mértékben képes megtanulni.



4. ábra COCO előrejelzés, tanulási minta
Forrás: saját munka

A korreláció, tehát az iránytartás mértéke lényegesen magasabb mint a regressziós modelleknél (0,6204 vs 0,3023). Ellenben az is jól látszódik, hogy a nagy kiugrásokat nem követi olyan mértékben, mint a regressziós modellek. Pontosságot mérni ilyen tanulási mintán nem lehet, de vélelmezhetően alacsonyabb értéket kapnánk.

Következtetések, összefoglalás

A „Megoldás II.” modell „X érték” nélküli moduljai 0,05 pontos korrelációja legalább 0,1-re emelése valószínűleg 1%-os pontosság csökkenést eredményezne. Ennek ellenére, annak érdekében, hogy kiegyensúlyozott modell eredmények szülessenek, szükséges lépésnek tartom. Ezzel megerősíthetem azt a sejtésem, hogy a korreláció és a pontosság ellentétes irányú. A „8 hetes modell” esetében tapasztalható aggregálás, illetve a modell egyes lépcsőinek megszüntetése vagy megváltoztatása (pl. „Megoldás I.” becslőfüggvényeinek újbóli alkalmazása) hozhat ilyen irányú kiegyenlítődést.

A hasonlóságelemzés egy mérsékelten jó iránytartással, teljes automatizációval működő módszer. Hibridizáció esetében relatív magas korrelációért, relatív magas pontosságot kaphatunk, amely azon túl, hogy az előrejelző modellt kiegyensúlyozottá tenné, az univerzalizáció irányába is fontos lépés lenne. Az öntanuló algoritmus, és az olyan termékéletpálya szakaszok elérése válna lehetségessége, ahol eddig, historikus adatok hiányában a modell nem volt képes előrejelzéseket kalkulálni.

Irodalomjegyzék

Koltai Tamás, 2009, Termelésmenedzsment, Budapest, Typotex Kiadó
Pitlik László, 2012, Hasonlóságelemzés online, (http://miau.gau.hu/myx-free/)
Varga Zoltán, 2010, A termelés tervezése a festékiparban, a Trilak Kft-nél, TDK dolgozat, SZIE
Varga Zoltán, 2011, Kereslet-előrejelzés a vállalati logisztikában, TDK dolgozat, SZIE

KÖLCSÖNHATÁS A NŐI SZEREPEK ÉS A FENNTARTHATÓ GAZDASÁG KÖZÖTT A MUNKAERŐPIAC ASPEKTUSÁBAN

Vatamány Bella
Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország

A kutatás az Európai Unió és Magyarország támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával a TÁMOP 4.2.4.A/2-11-1-2012-0001 azonosító számú „Nemzeti Kiválóság Program – Hazai hallgatói, illetve kutatói személyi támogatást biztosító rendszer kidolgozása és működtetése konvergencia program" című kiemelt projekt keretei között valósult meg.

Absztrakt

Fenntarthatóság és versenyképesség két fontos kulcsszó a XXI. század közgazdasági gondolkodásában. A női munkavállalás és gender szemlélet ma már szinte trivialitásnak tűnik. A munkanélküliség pedig korunk egyik társadalmi rémképe. Kevesen vizsgálják azonban ezek összefüggéseit, amelyek igen komplexek és hasznosítható eredményeket hoznak. Kutatási célom, hogy megvizsgáljam a XXI. század fenntartható munkaerőpiacának alakulását gender aspektusból.

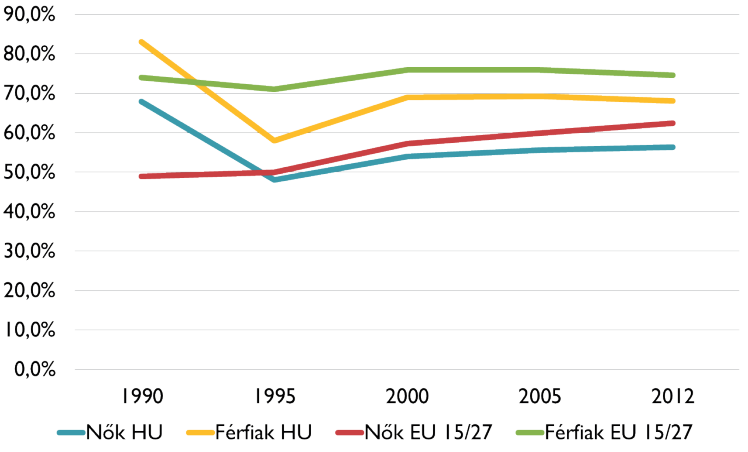
Kulcsszavak: női foglalkoztatás, fenntartható gazdaság, női vállalkozók, fenntartható munkaerőpiac, demográfia.

Bevezetés

A híres filantróp, Bill Gates (2007) egy szaud-arábiai látogatása alkalmával arra a kérdésre, hogy hogyan válhatna az ország a 10 leggazdagabb egyikévé, nemes egyszerűséggel a következőt mondta: „Nos, ha az ország tudásának több mint felét ki sem használják, akkor egyhamar nem érik el céljaikat". Mint sok más szegény országok fellendülési lehetőségeivel foglalkozó kutató és szakember, ő is úgy gondolja, hogy a nők szerepének erősítése a gazdasági életben kulcs a fenntarthatósághoz és növekedéshez. Szerencsére a mi esetünkben –Európában- a helyzet nem ennyire radikális, de így is sok nő szorul ki a munkaerőpiacról illetve tölt be a képességeinél alacsonyabb beosztást, ami igen súlyos veszteség. *„A követendő modell egy olyan berendezkedés lenne, amelyben a nők képesek hozzájárulni a gazdasági növekedéshez, és ugyanakkor élvezhetnék a méltányos, nem bizonytalan munkahelyek által nyújtott gazdasági és szociális előnyöket…"(*J. Somavia, 2008*)*.

Nők a munkaerőpiacon

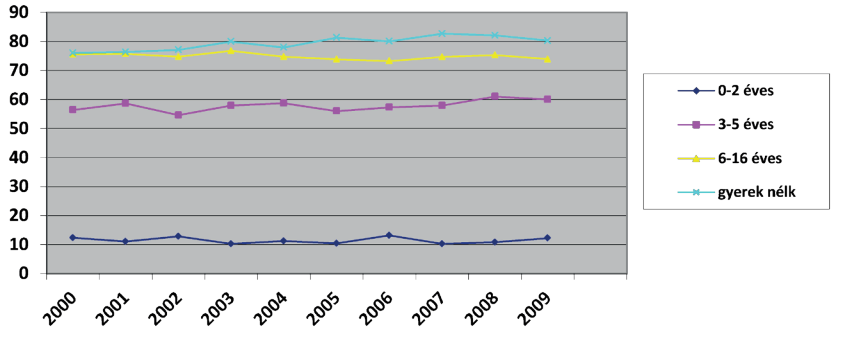
Jelen cikkemmel a célom megvizsgálni azt a tézist miszerint a nők munkaerőpiaci szerepe nélkül nem lehet ma versenyképes Európa.
Központi a jelentősége annak, hogy feltárjuk, milyen tapasztalatokkal szembesülnek a nők a munkavégzés során, milyen stratégiákat alakítanak ki céljaik eléréséhez és milyen társadalmi lehetőségek és elvárások határolják be mozgásterüket.
A lenti (1.) ábrán látható, hogy a munkaviszonnyal rendelkezők aránya a teljes aktív népességhez képest a férfiak körében mind az Európai Unióban és Magyarországon magasabb. Örömmel tapasztalható azonban, hogy ma már számos nemzetközi szervezet foglalkozik kiemelten a nők hátrányos helyzetével, amit különböző rendeletekkel és törvényekkel próbálnak szabályozni. Az eredmények látszódnak már, elsősorban a felsőoktatásban, ahol már több nő tanul, mint férfi. Ez az eredmény azért is kiemelendő, mivel az alacsonyabb végzettséggel rendelkező nők esetében jóval magasabb a munkanélküliség aránya, mint az egyetemet végzettek között. Tehát feltételezhető, hogy a felsőoktatásban való részvétel pozitív korrelációt mutat a munkaerőpiacon való elhelyezkedési lehetőségekkel. (K. Koncz, 2008.)
Egy amerikai tanulmány (Fatih, G, 2013) szerint a nők felsőoktatásban való részvétele nem csak a karrierlehetőségeiket bővítik, hanem családi biztonságot is jelent, mivel a tanult nők esetében kevesebb a kedvezőtlen válások száma is (értsd. válás után gyerekeiket egyedül, támogatás nélkül nevelő nők).



1. ábra A foglalkoztatási ráta változása nemek szerint 1990 és 2012 között (Eurostat)

Mi az oka a nők alacsonyabb foglalkoztatási rátájának? Ahhoz, hogy az alacsonyabb foglalkoztatást orvosolni lehessen, szükséges az okok ismerete is. Véleményem szerint a kérdés több oldalról is megközelíthető. A munkáltató felől kiemelendő, hogy alig akad olyan munkahely, ami az otthoni és foglalkozásbeli kötelezettségeket rugalmasan kezelné, mivel a teljes munkaidős, határozatlan időre szóló foglalkoztatás dominál. Fiatalkorú gyermeket nevelő nők számára a lehetőségek sokkal szűkebbek, mint a már felnőtt gyermekkel rendelkező, vagy gyermeknélküli nők számára, mivel az utóbbiak könnyebben tudnak alkalmazkodni a szigorú elvárásokhoz. Mivel a szervezett munkaerőpiacon az átjárhatóság a „bennlévők" és „kiszorultak" számára alacsony, ezért a hosszabb időt kihagyott nők újra-elhelyezkedése is nehézségeket okoz. A nők mellett szól azonban az egészségesebb életmód és a hosszabb élettartam.

A 2. ábra jól mutatja, hogy a gyerekszám növekedésével a nők foglalkoztatottsága csökken, amíg az 1-2 gyerekes szülő foglalkoztatási rátája 60-70% körül mozog, addig 3 gyermek fölött 44% alatt van. A gyermekek életkorának előrehaladásával azonban egyre több nő tér vissza a munkaerőpiacra – a 6-16 éves gyerekkel rendelkezők foglalkoztatottsága Magyarországon eléri az EU átlagát. KSH adatok alapján a magyar nők, gyermekük születése után, átlagosan 4,7 évig maradnak otthon, ami indokolatlanul sok. A válások és egyedül maradt anyák magas száma, elrémiszti a nőket a korai (a megfelelő karrier kiépítése előtti) gyermekvállalástól.



2. ábra 25-49 éves nők foglalkoztatási rátája a háztartásban élő gyermekek életkora szerint Magyarországon (KSH)

Természetesen a korábban már említett sztereotípiák is szerepet játszanak a foglalkoztatási ráta egyenlőtlenségében. A legtöbb nő (közel 70 százalék) az üzleti élet és irányítás területén tanul tovább, ezt követi a tanárképzés és az oktatástudomány. A fizika, számítógép-, mérnöki tudományok, gyártás és feldolgozás, építéstudomány (…) terén a férfiak dominálnak. Jellemző, hogy az ilyen területeken a női érvényesülés is nehezebb. A horizontális szegregáció mellett azonban a vertikális is jellemző, mivel a vezető beosztásokat általában férfiak dominálják. (B. Vatamány, 2011).
A BME pályakövetési vizsgálatának eredményei alapján a nők az álláskeresés során az elhelyezkedést segítő csatornák közül a nők az online állásközvetítőket jelentősen gyakrabban használják a férfiaknál, ugyanakkor a férfiakra jellemző az állásbörzék és a kapcsolati tőke aktívabb használata. Mivel a munkaerő-piaci pozíciót jelentősen meghatározza a kapcsolati tőke, a nők további hátrányokat szenvednek el. (K. Koncz, 2009)

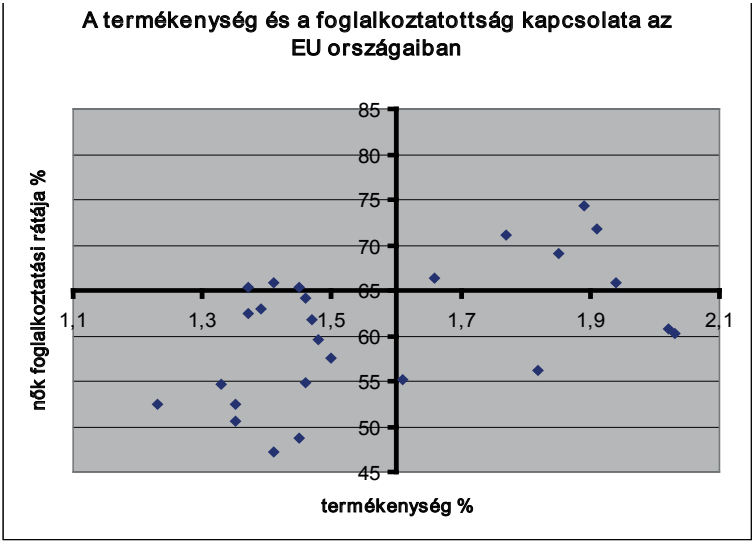
Női szerepek a fenntartható társadalomban

A nők és férfiak megkülönböztetése az élet különböző területein nem új keletű dolog, egyidős a történelemmel. A férfiak maguk köré alakították ki a hatalmi nomenklatúrát, és ez a gondolatvilág továbböröklődött, megmaradt, miközben a világ megváltozott. Ebben az új világban a nők szerepe és lehetőségei ugyan javultak, de a kettős mérce megmaradt.
Bizonyos tevékenységeket és tulajdonságokat alapvetően egy-egy nemhez kapcsolunk. Gyakran találkozunk berögzült, sztereotip gondolatokkal,

miszerint a nők és a férfiak bizonyos tulajdonságaikban alapvetően különböznek, és ez alapján a nők által betöltött, illetve betölthető szerepek is mások. A férfiak nem érzelgősek, a nők kevésbé jó sofőrök, a nők szerepe a család illetve a párkapcsolat összetartása, számukra a külső megjelenés fontosabb, intuitívek, és szemben a férfiakkal kevésbé racionálisak. Ezen túlmenően beszélhetünk elvárt viselkedési formákról is, ezek közé sorolható a segítőkészség, barátságosság, alacsonyabb kockázatvállalás, lassabb döntés (stb.). Azonban, ezeket a sztereotípiákat, determinációkat nem magyarázza a biológia. Egy-egy esetben találunk empirikusan igazolt különbségeket, de ezek hátterében sem a biológiai meghatározottság, hanem a nemiséggel kapcsolatos normák állnak. Mind a férfiak és nők már gyerekkoruktól megtanulják, hogy milyennek kell lennie férfinak és nőnek, sőt, jutalmazva is vannak bizonyos megnyilvánulásokért. Általánosságban elmondható, hogy az érvényesüléshez köthető tulajdonságokat férfiasnak minősíti a társadalom (versenyszellem, ambíció, határozottság), ami degradáló megítéléshez vezetheti a hagyományos szerepeket „átértelmező", törekvő nőket. (R. Antoni, 2010)

A gender elmélet szerint, minden félnek a saját tulajdonságai és képességei mentén joga van az egyéni érvényesülésre. Nem a biológiai nemet célozza háttérbe szorítani (ezzel a félreértéssel gyakran találkozhatunk), hanem az ezekhez kapcsolható elvárásokat, és ily módon próbálja biztosítani az egyenlő feltételeket. A fenntartható társadalom munkaerőpiacán ma már nem a biológiai nemek megkülönböztetéséről kell beszélnünk, hanem a társadalmi nemekről.

„Az ember nem születik nőnek, hanem azzá válik" (S. Beauvoir, 1949)



3. ábra Termelékenység és a foglalkoztatottság kapcsolata (Gy. Pulay)

Európában a születésszám drasztikusan csökkent a hagyományos családi mintát követő, a kisgyermekek intézményi ellátására keveset költő országokban, míg a születésszám viszonylag kedvezően alakult azokban az országokban, amelyek nagy gondot fordítanak, és sokat költenek a kisgyermekes szülők családi és munkahelyi kötelezettségének összehangolására. Ott magasak a születési ráták, ahol jelentős a női foglalkoztatottság (NGM, 2012). Komoly potenciál rejtőzne a kisgyermekes munkavállalókban, ha megoldott lenne az atipikus foglalkoztatás és a rugalmas kisgyermekellátás. Napi szakpolitikai aktualitással bíró téma a riasztóan alacsony demográfiai mutatók ténye (Á. Nagy, 2014).
Fontos, hogy el tudjuk választani a hierarchiát a nemek közti különbségektől, hiszen egyes tevékenységek nemhez kötése az alá-fölérendeltségi struktúra fenntartását szolgálja. Foglalkozástörténeti kutatások alapján az látszik, hogy nem a munka tartalma bír döntő befolyással arra, hogy férfiak vagy nők végzik-e inkább, hanem a vele járó társadalmi státusz. Ez egy ellenőrző mechanizmus, amely az egyes pozíciókhoz való hozzájutás lehetőségét kontrollálja és növeli a marginalitást. Ez lehet, intézményi korlátozás, bizonyos pályák szociális bezáródása és egyes tevékenységi körök (általában nők által betöltött) alárendelésével, leértékelésével. Hasonlóan fontos a szimbolikus szinten zajló utólagos legitimáció is, az egyes munkák férfiasként, illetve nőiesként kódolása. Ebben az esetben nagy szerephez jutnak olyan közvéleményt formáló és befolyásoló eszközök, mint például a média, tankönyvek és a reklámok. Az egyenlő bánásmód elve szerint azonban ez a diszkrimináció ésszerűtlen és objektíven nem indokolható. (B. Vatamány, 2011)

Megváltozott női szerepek

Hiába az azonos szakmai felkészültség, a nők gyakran kisebb eséllyel futnak be karriert, mint a férfiak. Ugyan az elmúlt évtizedekben tapasztalható volt növekedés a női vezetők számában a fejlett országokban, azonban ez a változás nem érte el a felső szintű vezetői pozíciókat (piramis-hatás). Még ma is ritkaszámba megy egy-egy női topmenedzser. Annak a menedzsernek jobbak az esélyei az előrejutásra, aki erőteljes, agresszív, kompetitív, határozott és magabiztos. A nők azonban ellenkező tulajdonságokat alakítottak ki a neveltetésüknek köszönhetően, tehát hátránnyal indulnak, mivel magatartásuk általában ellentétes azzal, amit a felsővezetői pozíció megkíván. A szervezet felső szintjeire eljutó nők a siker, az elismertség érdekében általában a magatartások és attitűdök férfi modelljét alkalmazzák.

Véleményem szerint szükség van nemzeti szintű esélyegyenlőségi stratégiára és az esélyegyenlőség szemléletének társadalmi elfogadtatására, valamint

a megfelelő követelmények beépítésére a vezetők kiválasztásánál. Elő kell segíteni a gyermekes anyák fokozatos munkába állását részmunkaidős állások támogatásával és kibővítésével (jelenleg számos ágazatban ez nem elérhető). A GYES és GYED ideje alatt lehetőséget kell biztosítani a szakmai szinten tartás céljából távmunkákra, esetleg távmunka házakat létrehozni. Családi napköziket kellene létesíteni és adókedvezményekkel támogatni és ösztönözni a munkáltatókat helyi bölcsődék, óvodák üzemeltetésére.
Egyre gyakoribb, hogy női vállalkozókkal is találkozhatunk. A vállalkozók 33%-a nő országos szinten (KSH). A vállalkozónőket általában a kreativitás, önállóság és a szabadság motiválja. A nők alapította cégek közt az internet rohamos terjedésének köszönhetően egyre több az online vállalkozás is. Az egyik indok az internetes vállalkozások növekedésének az, hogy jóval könnyebb induló tőke nélkül elindítani és sok a nők élethelyzetéből fakadó problémát is megold. Jellemzően diplomához köthető, szellemi munkakörből lettek vállalkozók és eleinte ezt kényszerként élték meg, de ma már nem adnák fel megteremtett autonómiájukat. Általában abban a szegmensben maradtak ahol eddig is dolgoztak. Vállalkozásaikat sok esetben intuitív módon, üzleti terv és piackutatás nélkül indították és előtte nem rendelkeztek vállalkozói tapasztalatokkal. Fontos számukra, hogy az érdeklődési körükbe illeszkedjen a vállalat tevékenysége és kevésbé nagyratörők, mint a férfiak, kis lépésekben gondolkoznak és stabil üzletmenetelben nagyobb kockázatvállalás nélkül.

Összegzés

A női munkavállalás nem megfelelő működése, nem csak a népesedére, de a gazdaságra is kihat. „Az ezredfordulót követő évtized során mára társadalmi konszenzus alakult ki abban, hogy az ún. materiális életcélok (pl. jövedelem, lakás) és a posztmateriális életcélok (pl. hobbi, egyéni célok, munkasiker, barátok) bővülő kínálatából szinte kizárólag csak a gyermek-szám mérséklése árán lehet válogatni." (S. Molnár, 2011) Így, a nőknek dönteniük kell, hogy a családot, vagy a karriert részesítik előnyben. Véleményem szerint a megfelelő ösztönző makro- és mezoökonómiai eszközökkel kialakítható olyan működőképes modell, amiben a nők és férfiak az élethelyzetüknek megfelelő módon egyenértékűen vállalhatnak részt a gazdasági növekedéshez és fenntarthatósághoz való hozzájárulásban. Tézisként fogalmazható meg, hogy az a társadalom, amelyik nem lesz képes a nők helyzetének kezelésére a munkaerőpiacon, az saját lassú halálát készíti elő. Hiszen vagy feláldozza jövőjét a jelen foglalkoztatási szint emelésért, vagy megtalálja az egyensúlyt a dolgozó és karrierjében is haladó családanya modellhez.

Források

Antoni Rita. 2010. *Tisztázzuk: mi a gender-elmélet?* http://nokert.hu/index.php/gender-studies/szakterueletek/419-tisztazzuk-mi-a-gender-elmelet letöltve, 2014.03.16

Bill Gates, idézet: New York Times 2009. The Women's Crusade http://www.nytimes.com/2009/08/23/magazine/23Woment.html?pagewanted=all&_r=0 letöltve, 2014.03.15

Dr. Pulay Gyula előadása *„Tudomány a gyarapodó nemzetért"* vitaülésen

Eurostat,http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tsiem010&language=en letöltve, 2014.03.10, saját szerk.

Fatih Guvenen - Michaelle Rendall, 2013. *Women's Emacipation through Education: A Macroeconomic Analysis*

Juan Somavia, idézet: United Nations in Ukraine: *More women enter the workforce, but more than half of all working women are in vulnerable jobs*. http://www.un.org.ua/en/information-centre/news/664-2008-03-07, letöltve 2014.03.19

Koncz Katalin 2009. *Leértékelik magukat a nők,* HRportal, http://www.hrportal.hu/hr/leertekelik-magukat-a-nok-20090224.html letöltve, 2014.03.18

KSH.GOV.hu

Nagy Ágnes 2014. *A női foglalkoztatás hatása a demográfiai folyamatokra*, Munkaügyi Szemle, LVIII. évfolyam, 2014/1. szám 45. o.

Nagy Beáta 1997. *Karrier női módra* ln: Lévai Katalin – Tóth István György (szerk): *Szerepváltozások - Jelentés a nők helyzetéről, 1997.* TÁRKI–Munkaügyi Minisztérium, Budapest. p. 35-51. o. www.tarki.hu/adatbank-h/nok/szerepvalt/nagybea97.html

NGM 2012. *Új baby boom. A középosztály gyermekvállalási forradalma*, Nemzetgazdasági Minisztérium, Családbarát Magyarországért Munkacsoport

Potápi Rita *Vállalkozó lét - nőknek nőkről,* http://www.berbarometer.hu/main/hirek/nok/vallalkozoi.pdf, letöltve, 2014.03.18

S. Molnár E. 2011. *A közvélemény gyermekszám preferenciáinak alakulása Magyarországon az elmúlt évtizedekben. In: A családi értékek és a demográfiai magatartás változásai* (szerk.: Pongrácz T.), KSH, Budapest

Simone de Beauvoir 1949. *A második nem,* Gondolat kiadó, Budapest

Szociális és Munkaügyi Minisztérium
http://www.szmm.gov.hu/main.php?folderID=16291&articleID=31969&ctag=articlelist&iid=1, letöltve: 2014.03.20

Vatamány Bella 2011. *Hogyan jellemezhető a nők munkaerő-piaci helyzete? – egy empirikus kutatás tükrében,* MA Szakdolgozat

Vatamány Bella 2011. *Nők munkaerő-piaci helyzetképe –„Nő vagy – Légy meghatározó!",* OTDK

A ZÖLD GAZDASÁG AZ ÖKOHATÉKONYSÁG SZEMPONTJÁBÓL

Vizkeleti Anna

Miskolci Egyetem, Miskolc, Magyarország

ABSZTRAKT

A XXI. századra a természeti erőforrások olyan mértékű felhasználása következett be, amely már meghaladja a környezet teherbíró képességét, megoldása globális feladatot jelent Földünk számára. A jelenlegi gazdasági válság, valamint az előbb említett globális környezeti problémák megoldására jelentős irányváltásra, gazdaságszerveződési módra van szükség, amelyben a társadalmi és ökológiai szempontok fontosabbak a piaci terjeszkedésnél, a profitnál. Megoldására a „zöld gazdaság" megvalósítása jelentheti a kiutat.

Kulcsszavak: zöld gazdaság, ökoinnováció, ökohatékonyság

Bevezetés

Történelmünk során a gazdaság és a természeti erőforrások kapcsolatában három szakaszt különböztethetünk meg, melyet az 1. táblázat foglal össze.

A gazdaság és a természeti erőforrások kapcsolata

1. táblázat

Időszak	**A gazdaság és a természeti erőforrások kapcsolata**
XX.század 1962-ig	A környezet korlátlan erőforrás
1962-1987-ig	Vita a gazdaság és az ökológia viszonyáról
1987- napjainkig	Nemzetközi együttműködések, kutatások a technológia és az ökológia viszonyát illetően

Forrás: Saját szerkesztés kutatás alapján

Az emberiség története sokoldalúan bizonyította, hogy a természeti erőforrások igénybevétele együtt járt a környezetbe történő beavatkozással, amely olyan nagyméretűvé vált, hogy a világ számos területén a környezet pusztulásához vezetett. Ennek ellenére a XX. század közepéig a környezetre, mint korlátlan erőforrásra tekintettek.

A változást az 1960-as évek hozták meg. Jelentős művek láttak napvilágot, melyek által a környezetvédelem fogalma bekerült a társadalmi tudatba, és az emberek gondolkodásába. Bekerült a szépirodalomba is az ökoszisztémák pusztulása, mint „néma tavasz". A természeti erőforrások kérdéskörében megjelent, a szűkösség problematikája. A közgazdaságtanban körvonalazódott egy új irány, amely a környezet és gazdaság összefüggéseit mélyrehatóbban vizsgálja. Megjelent a fenntarthatóság fogalma, és új munkahipotézis fogalmazódott meg a Földről „Gaia" címen. A Gaiát egy olyan összetett egység, „amely magába foglalja a Föld bioszféráját, légkörét, óceánjait és talaját, olyan kibernetikai rendszert képezve, amely optimális fizikai és kémiai környezetet keres a bolygó élővilága számára".(Ökológiai Intézet 2001). A gazdaság és a természeti erőforrások kapcsolatának átértékelésében fordulópontot a Környezet és Fejlődés Világbizottsága, a Brundtland Bizottság jelentette, amely 1984 és 1987 között működött és elkészítette a „Közös

Jövőnk" (Our Common Future) című jelentést. A világ figyelmébe ajánlotta a fenntartható fejlődést, mint új környezetpolitikai, gazdaságpolitikai és társadalompolitikai modell gondolatát. A Bizottság szorgalmazta, hogy a jövő alapvető cselekvési vezérfonalát ez az új szemlélet határozza meg.

Napjainkban azt láthatjuk, hogy a világfejlődés mai meghatározó folyamatai egyrészt összefüggésben vannak a globalizációval, másrészt olyan problémákat jelentenek, amelyek megoldatlansága negatívan befolyásolja a fenntartható fejlődés lehetőségét (Vámosi 2007). A globalizáció, a hozzá kapcsolódó gazdasági, társadalmi, politikai következmények feldolgozása napjaink egyik legnagyobb, és talán legnehezebb kihívása (Rakoncai 2003). Az emberiség létszáma rohamosan emelkedik, miközben az emberek életmódjának megváltozása miatt a természeti erőforrások egy főre jutó átlagos kiaknázása állandóan növekszik, amihez hozzájárul a modern társadalom nagyobb fogyasztásra és állandó gazdasági növekedésre ösztönző mentalitása (Héjjas 2008). A gazdaságnak és a jólétnek az az extenzív formája, amely a fejlett világot jellemzi, nem tartható tovább és nem is követhető többé a lemaradt országok számára. Ehhez túl kevés az energia, a nyersanyag, és túl nagy a környezeti ártalom (Szabó 2007).

Az évezred végére már mi magunk is konkrétan szembesülhettünk eddigi életmódunk következményeivel: a pusztító viharokkal, extrém időjárásokkal, az olajnak, a gáznak való kiszolgáltatottságunkkal, amely háborúkig vezet, a jövőbeni vízhiánnyal, a hulladék elhelyezés megoldatlanságával.

Napjainkra a szemléletben, az emberi és környezeti viszonyrendszerünkben lényeges változások következtek be, amely emberi és környezeti viszonyrendszerünk átértékelését, új etikát, szemléletet, megközelítéseket követel (EU Stratégia 2001). Amikor a környezetpolitika jelenlegi kihívásaira adott válaszokat vizsgáljuk, azt láthatjuk, hogy a reálgazdaságban ma mindent felülír a növekedési kényszer, a növekedés élénkítése. A XXI. századra a természeti erőforrások olyan mértékű felhasználása következett be, amely már meghaladja a környezet teherbíró képességét, megoldása globális feladatot jelent Földünk számára.

A mai ökológiai szemlélet kialakításában „a tudomány egyes diszciplínái folyamatosan részt vettek. A szakirodalom által jegyzett politikai állásfoglalásokban is hol a tudomány, hol a civilszervezetek, hol a média játszotta a kikényszerítő szerepét (Glacz 2007). Napjaink ökológiai szemléletében a közgazdasági gondolkodás megújításának két lehetséges vonulata látszik szükségesnek:

- Egyrészt a neoklasszikus tanok újragondolása a globális gazdaságra való alkalmazhatósága,

- Másrészt az ökonómiai és ökológiai szemlélet összekapcsolása.

Mindezek a maihoz képest alapvetően különböző emberi viselkedést kívánnak meg a gazdasági magatartást illetően (Bartha et. al, 2013). A megoldást a zöld gazdaság megvalósítása jelentheti.

A zöld gazdaság

A legfontosabb kiemelnünk, hogy nem azoknak a zöldipari ágazatoknak az összességét jelenti, amelyek csővégi megoldással a környezeti problémákat kezelik. A legfontosabb, hogy

- paradigma-váltást jelent a gazdaságban, a fenntartható fejlődésnek, valamint a környezeti szempontoknak a gazdaságba integrálását,
- olyan gazdaságfejlesztési stratégiát, modellt, amely új szemléletet, új értékrendet kíván a társadalom egészétől.

A sikeres zöldgazdaság jellemzői:

- Összhangban van más nemzetgazdasági ágazatok, különösen a mezőgazdaság és az ipar fejlesztésével,
- Megvalósítása során nő az ökológiai hatékonyság, amely egy adott termék vagy szolgáltatás, mint output, valamint ennek előállítására ráfordított anyag- és energiamennyiség, mint input közötti arányt jelöli.
- Egy fenntartható jövőt megalapozó gazdasági modellben az energiatakarékosság, az energiahatékonyság, a megújuló energiaforrások fokozott felhasználása és a saját erőforrások előtérbe helyezése meghatározó jelentőségű (Bartha et. al, 2013).

A legfontosabb nemzetközi szervezetek és a zöld gazdaság

A 2008 óta tartó nagy gazdasági világválság leküzdésére a legnagyobb nemzetközi szervezetek stratégiákat alkottak, melyekben a válság leküzdésére, illetve a globális környezeti problémák megoldására a zöld gazdaság megvalósításának lehetőségeit foglalták össze. Ettől az időponttól kezdve jelent meg a zöld gazdaság fogalma a nemzetközi gyakorlatban.

Az ENSZ Környezetvédelmi Programja (UNEP) 2008-ban indította el a Zöld Gazdaság Kezdeményezést, amely egy zöld gazdaság felé haladó átmenetet céloz meg. Ez magában foglalja a hatékony technológia alkalmazását, a megújuló energia nagyobb arányú felhasználását, környezetbarát ter-

mékek, szolgáltatások jellemzik. Figyelembe veszi a gazdasági megtérülést, feladatának tekinti a munkahelyteremtést, a szegénység elleni küzdelmet (UNEP, 2011).

Az Európai Unió 2010-ben dolgozta ki az „Európa 2020 Stratégiát" az intelligens, fenntartható és befogadó növekedés érdekében a Lisszaboni Stratégia kudarcát követően. A Stratégia fő célkitűzése a versenyképesség és termelékenység javítása, a fenntartható szociális piacgazdaság megvalósítása, melynek érdekében az alábbi célok megvalósítását tűzte ki:

- 75 százalékos foglalkoztatottsági szint elérése a 20–64 éves korosztály körében.
- A K+F-ráfordítások érjék el az EU GDP-jének 3 százalékát.
- Klímaváltozás és energia területén 20 százalékkal kell csökkenteni az üvegházhatású gázok kibocsátását. 20 százalékra kell növelni a megújuló energiaforrások arányát a végső energiafelhasználásban. 20 százalékponttal kell javítani az energiahatékonyságot.
- 10 százalék alá kell csökkenteni a korai iskolaelhagyók arányát, és legalább 40 százalékra a tercier vagy azzal azonos szintű képzést befejező 30–34 év közötti korosztály arányát.
- A szegénység csökkentése, legalább 20 millió fő kiemelése a szegénységből vagy társadalmi kirekesztésből.

A Világbank a Rió+20 Csúcs előtt, 2012 májusában publikálta a „Befogadó Zöld Növekedés"című jelentését (Pomázi 2013). A Világbank szerint a zöld növekedés olyan gazdasági növekedést jelent, amely környezeti szempontból fenntartható, a gazdasági és a környezeti dimenziókat össze lehet egyeztetni a társadalmi szempontok figyelembevételével, egyben kiemeli a megfelelő mutatók kidolgozásának és alkalmazásának fontosságát.

Az OECD 2009-ben Zöld Növekedés nyilatkozatot fogadott el, amelyet 2011-ben egy Zöld Növekedés Stratégia elfogadása követett, amely meghatározta a zöld növekedés mérésének fogalmi keretét, javaslatot tett az alkalmazható mutatókra, feltárta azokat a hiányosságokat, amelyek a javasolt mutatók felhasználhatóságát befolyásolják. A legfontosabb, hogy kialakult egy nyilvánosan hozzáférhető adatbázis, ami az OECD zöld növekedés mutatóinak kiszámításához szükséges összes adatot tartalmazza. A zöld növekedés mérésére közel harminc mutató került kiválasztásra (Pomázi 2013). Lehetőségként felmerült az összevont mutató alkalmazása, de súlyozásuk az országonként eltérő adatbázis, és információs háttér miatt sok nehézséggel jár. Ennek a problémának az áthidalására vezérmutatók kiválasztását javasolják, melyekkel a cél, hogy felhívják a figyelmet a legfontosabb területekre (2. táblázat).

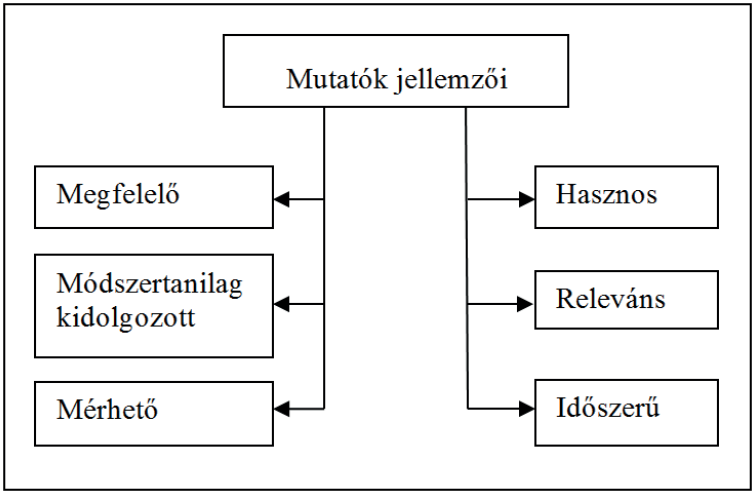
Vezérmutatók a zöld növekedés mérésére

2.táblázat

Témacsoport	Témakör	Javasolt vezérmutató
Környezeti és erőforrástermelékenység	Karbontermelékenység	CO2-termelékenység
	Erőforrás-termelékenység	Nem energia célú anyagtermelékenység
	Többtényezős termelékenység	Többtényezős termelékenység
Természeti tőkealap	Megújuló és nem megújuló készletek	Természetierőforrás-használat mutatószáma*
	Biológiai sokféleség és ökoszisztémák	Földhasználat és felszínborítottság változása
Környezeti életminőség	Környezeti egészség és kockázatok	Légszennyezés (PM2.5-lel érintett lakosság)
Gazdasági lehetőségek *és politikai válaszok*	Technológia és innováció, környezeti javak és szolgáltatások, árak és transzferek	Fenntartott hely (nemzeti sajátosságok figyelembevétele)

** Kísérleti fázisban van. Ausztrália és Kanada adatain tesztelték, de további ellenőrzésre van szükség, hogy a különböző nemzeti sajátosságok esetén is kellően robusztus-e.*
Forrás: (Pomázi 2013)

A mutatókkal szemben támasztott feltételrendszert az 1. ábra foglalja össze. A legfontosabb hármas jellemzője a megfelelősség, a módszertani kidolgozottság (elemzőképesség), és a mérhetőség. Ezt a feltételrendszert ki kell még egészítenünk további kritériumokkal, a hasznosság, a relevancia és az időszerűség kritériumával (Pomázi 2013).



1. ábra
Mutatókkal szemben támasztott követelményrendszer
Forrás: Saját szerkesztés (Pomázi 2013 alapján)

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy valamennyi szervezet dokumentációjában megfogalmazódtak a célok, valamint az azok megvalósítását mérő mutatók fejlesztése, a fejlesztések módszerei az ezekhez szükséges adatbázis létrehozása iránti igény. Ki kell azonban emelnünk, hogy a felsorolt mutatók, indikátorok mellett további információkra, elemzésekre is szükség van.

Ökohatékonyság, ökoinnováció

Az *ökohatékonyság* fogalmának bevezetése és a koncepció elterjedése az Üzleti Világtanács a Fenntartható Fejlődésért (WBCSD) 1991-ben megjelent publikációjától számítható (Cõté 2006). Szerintük ökohatékonyság úgy érhető el, ha a javak és szolgáltatások versenyképes árakon biztosítják az emberi szükségleteket és az életminőséget, miközben erőteljesen csökkentik az erőforrás-intenzitást azok életciklusában, legalább olyan szintre, mint a föld ökológiai kapacitása. Az OECD szerinti ökohatékonyság az a hatékonyság, amikor az erőforrás-felhasználás az emberi szükségleteknek megfelelő, és ezt az *outputok és inputok* arányával definiálják (Tóthné 2007). A globális gazdaság anyagintenzitása a XX. század során nyolcszorosára nőtt[79] és belátható távon belül fenntarthatatlanná válik.

79 http://www.prherald.hu/2010/09/greenomics

Az ökohatékonyság javítását az ökoinnováció szolgálja. Az ökoinnováció Reid és Miedzinski (2008) definíciója szerint: új és versenyképes áron létrehozott olyan termékek, javak, szolgáltatások rendszerek létrehozása, amelyek megtervezésénél a szükséglet kielégítés mellett az életminőség javítására is figyelnek. Lényeges elemei: az *életciklus minden fázisában* csökken az energia és erőforrás fogyasztás, a hatékonyság javul. A rendszereket holisztikus megközelítésben vizsgálják és nem pusztán technológia innováció valósul meg, hanem az ökoinnováció humán elemei is fontosak: a viselkedés, az életstílus.

Az ökohatékonyság mérése

Az ökohatékonyság mérésére szabványos gazdasági és monetáris mutatókat alkalmaznak (Tóthné 2007). Az ökohatékonyságot lehet mérni gazdasági értékek (értékesített termék tömege – ÉTT), környezeti mutatók (anyag-, energiaigény, emissziók) és *ökohatékonysági arányok* (ÉTT/energiaigény; nettó érték/felhasznált anyag; nettó érték/felhasznált energia; nettó érték/üvegházhatású gáz stb.) alapján. Alapvető követelmény, hogy a felhasznált információk tudományosan megalapozottak, környezeti szempontból megfelelőek és jól mérhetők, az üzleti életben és globálisan is alkalmazhatók legyenek, az előállított és alkalmazott mutatók pedig feleljenek meg mindazoknak a követelményeknek, melyet az 1. ábra összefoglalt.

Összefoglalás

A zöldgazdaság kiteljesedése valójában egy zöld fejlődési folyamatot tartalmaz, amely a fenntarthatóság három pillére mentén érzékelhető eredményeket ér el. Kulcs fontosságú ebben a folyamatban az öko-innovációra épülő hatékonyság javítás. A zöld fejlődés érdekében ezért törekedni kell az innovációbarát környezetpolitika kialakítására; továbbá a bővülő zöld piacokhoz kell igazítani az iparpolitikát és a versenyt. Szabályozni kell az öko-hatékony innovációt és a technológiai vezetést jelentősen befolyásoló specifikus ágazati politikákat is. Fontos a jogszabályi környezet és intézményi háttér zöld gazdasághoz való „igazítása", de nem mellőzhető az ökológiai nevelés oktatás intézményi hátterének biztosítása sem.

Szakirodalom

Bartha Zoltán-Sáfrányné Gubik Andrea-Tóthné Szita Klára (2013): Intézményi megoldások, fejlődési modellek, GNR Szolgáltató és Kereskedelmi Kft.

Bulla Miklós (2008) : Környezetállapot-értékelés, Magyarország környezeti állapota monitorozás, 93-94.o.

Cõté, Raymond – Booth, A. – Bertha L. (2006): Eco-efficiency and SME sin NOVA Scotia, Canada Science Direct. Journal of Cleaner Production. 14, 6-7, 542–550.

EU Stratégia (2001)

Glacz Ferenc (2007): Az ökológiai szemlélet történetéhez, História, 7.sz. 2-17. o.

Globális problémák, Ökológiai Intézet a Fenntartható Fejlődésért Alapítvány Miskolc, (2001). 8.o.

Dr. Héjjas István (2008): Esélyeink a túlélésre, ANNO Kiadó,. 8.o.

Modern Tudás Alapítvány, http://www.moderntudas.net

Pomázi István (2013 április): A zöld növekedés mérése, Statisztikai Szemle, 368-390.o.

Rakonczai János (2003): Globális környezeti problémák - Lazi Könyvkiadó, Szeged, 5.o.

Reid Alasdair and Michal Miedzinski (2008): 2. European Innovation Progress Report. Technopolis Group, Belgium

Roland Berger (2007): Study on behalf of the German Federal Ministry for the Environment, Berlin.

Szabó János (2007): Fenntarthatóság, kockázatok, biztonság - Zrínyi Kiadó, Budapest, 13.o.

Tóthné Szita Klára (2007/9): Az ökohatékonyság növelésének trendjei, Magyar Tudomány, 1177.o.

UNEP (2011): Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication – A Synthesis for Policy Makers. http://www.unep.org/greeneconomy

Vámosi Zoltán (2007 november): A globális problémák és a biztonság összefüggései - in.: A globális problémák biztonsági dimenziói - Tudományos konferencia, Budapest, ZMNE, TIT Hadtudományi és biztonságpolitikai Közhasznú Egyesület 12. o.

WORLD BANK (2012): Inclusive Green Growth. Washington, D.C.
http://siteresources.worldbank.org/EXTSDNET/Resources/Inclusive_Green_Growth_May_2012.pdf

A GAZDASÁGI VÁLSÁG HATÁSA AZ IPARI ÁGAZATOK VÁLLALKOZÁSAIRA MAGYARORSZÁGON

Zahorcsák Zsolt
Miskolc Egyetem Gazdaságtudományi Kar, Miskolc, Magyarország

Absztrakt

Magyarországon a vállalkozások és az ipar jelenlegi helyzete, valamint jövőbeli lehetőségei napjaink aktuális beszédtémái közé tartoznak mind a gazdasági szakemberek, mind pedig a laikusok körében.
A 2008-tól kibontakozó gazdasági válság következményeként újból felértékelődtek a vállalkozások, mivel felismerték az emberek a munkahely és az ipar jelentőségét, valamint szoros kapcsolatát. Ennek köszönhetően a kis- és középvállalkozások tevékenysége egyre inkább előtérbe kerül.
Kiemelt figyelmet érdemelnek az ipari ágazat vállalatai, mivel a gazdaságban betöltött szerepük napjainkban megkérdőjelezhetetlen.
Jelen elemzésemmel azt vizsgálom, hogy a gazdasági válság hatása hogyan és milyen mértékben érezhető ezen a területen, különös tekintettel a vállalkozások számának, a termelés értékének és termelékenységének, valamint a hazai illetve az export értékesítés változására.

Kulcsszavak: Ipar, válság, vállalkozások, feldolgozóipar

Bevezetés

Az ipar hazánk gazdaságában fontos szerepet tölt be, bár súlya a szocialista rendszer éveihez képest csökkenést mutat. Komoly szerkezeti változás ment végbe az évek során. A korábban privilegizált bányászat és könnyűipar a háttérbe szorult, előtérbe került viszont az élelmiszeripar és a vegyipar kárára a gépipar és járműgyártás. A termelési szerkezet változása mellett területileg is átalakult az ország ipari térképe, csökkent a főváros centrikusság, és ipari koncentrációs pontok alakultak ki többek között Komárom-Esztergom, Győr-Moson-Sopron és Borsod-Abaúj-Zemplén megyében is (Barta 2010).
Hazánk gazdaságfejlesztési irányvonala az elmúlt évtizedekben a növekedés megszállottja volt, amelyhez szorosan kapcsolódik az ipar és iparosítás támogatása. Napjainkban a szakértők közül egyre többen érvelnek amellett, hogy a gazdasági erősödést nem az egyre nagyobb globális piacszerzéssel, hanem a termelékenység és a hozzáadott érték bővüléssel kell elérni (Kocziszky 2011). Munkámmal azt vizsgálom, hogy a gazdasági válság hogyan hatott erre az évtizedek óta formálódó gazdasági szektorra. Az elemzések során a Központi Statisztikai Hivatal adatbázisára támaszkodva különböző statisztikai indikátorokra támaszkodom.
Az ipart, mint nemzetgazdasági ágazatot három alágazat (a bányászat és kőfejtés; a feldolgozóipar, valamint villamosenergia, gáz-, gőzellátás) alkotja. Az elmúlt években a bruttó hozzáadott értékhez nagyjából hasonló mértékben (kb. 25%) járult hozzá az ipar. 2008-2009-ben kisebb mértékű csökkenést tapasztalhattunk, de 2010-re elérte, 2011-től pedig már meghaladta az elmúlt évek legmagasabb értékével rendelkező évet (2007) is. A beruházások területén a kiemelkedő 2004-es év után apróbb ingadozások mérhetőek, a 2007-től folyamatos csökkenésnek köszönhetően 2009-ben volt a legalacsonyabb a részesedés, amely a következő évtől jelentős erősödésre váltott. A foglalkoztatásban nagyon kismértékű, de folyamatos csökkenés ment végbe, amelyre a kibontakozó válság is ráerősített. A vállalkozások számát megvizsgálva megállapítható a folyamatos csökkenés, amely már a válság kibontakozása előtt elindult dezindusztrializációs folyamatokkal támasztható alá. Érdekes az, hogy a csökkenő foglalkoztatási és vállalkozási számokon belüli részarány ellenére mind a hozzáadott érték, mind pedig a beruházások növekedést mutattak az elmúlt években.

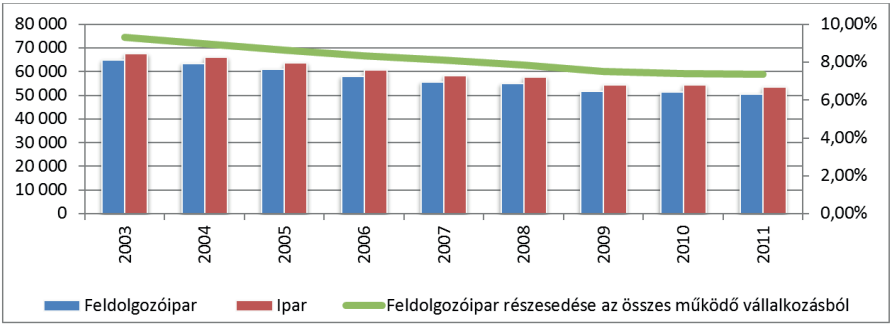
Év	Az ipar részaránya, %			
	a bruttó hozzáadott értékből	**a beruházásban**	**a foglalkoztatásban**	**a regisztrált vállalkozások számában**
2004	25	29,5	24,9	7,5
2005	25	26,8	24,3	7,2
2006	25	25,7	24,1	6,9
2007	25,1	28,9	24,2	6,5
2008	24,4	27,1	23,1	4,9
2009	23,6	25,2	22,3	4,6
2010	25,2	28,3	22,1	4,5
2011	25,8	36,3	22,5	4,5
2012	26	35,9	21,8	4,5

1. táblázat Az ipar részaránya néhány kiemelt mutatóban
Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

Az ipar ágazatainak teljesítményét megvizsgálva megállapítható, hogy a feldolgozóipar az ipar húzóterülete. Természetesen ezzel a megállapítással nem kívánom megkérdőjelezni a másik két ágazat fontosságát sem. A továbbiakban leginkább a feldolgozóiparra kívánok koncentrálni.

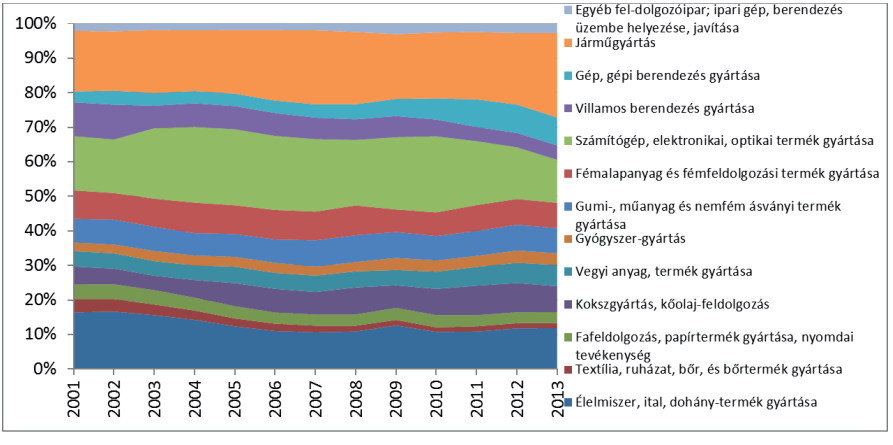
A válság hatásának vizsgálata az ipar elmúlt éveire vonatkozóan

Reálisabb képet kapunk, ha nem csak a regisztrált, hanem a működő vállalkozások adatsorait is megnézzük. Ezen a téren szintén azt tapasztalható, hogy az elmúlt években jelentős mértékű csökkenés ment végbe a feldolgozóipar vállalkozások tekintetében, 8 év leforgása alatt majdnem negyedével csökkent a működő vállalkozások száma. Időközben országos szinten a működő vállalkozások száma nőtt, így természetes, hogy a feldolgozóipar részaránya ebből folyamatosan aprózódott az évek alatt. Ezen helyzet kezelésére szükség van a kis és középvállalkozások közötti kapcsolatok és a beszállítói hálózatok kialakítására és a beruházó által „megkövetelt” befektetési környezet megteremtésére is, amely feltételrendszer kiépítésének minél hamarabb be kell következnie (Lux 2013).



1. ábra A működő vállalkozások számának és arányának alakulása 2003-2011
Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

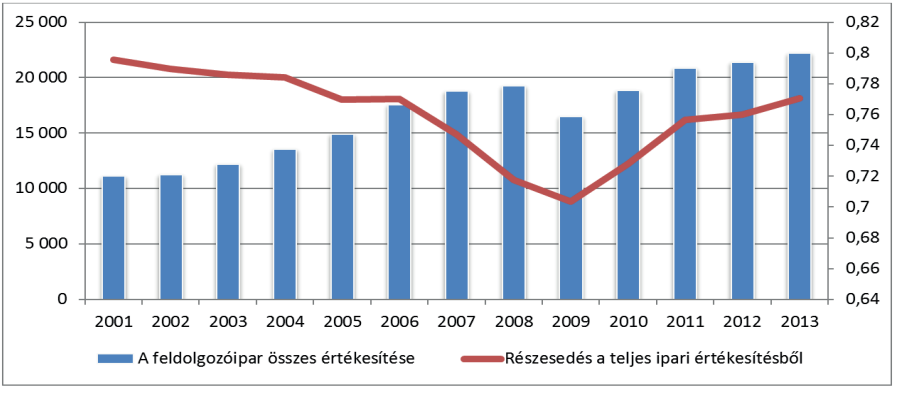
A feldolgozóipar termelési megoszlását elemezve az elmúlt évtizedben megállapítható, hogy a legnagyobb részaránya a járműgyártásnak; számítógép, elektronikai, optikai termék gyártásnak és az élelmiszer, ital, dohánytermék gyártásnak van. A válságnak leginkább a járműgyártást, a fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártást, és a gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártását érintette. Ezek az alágazatok 2012-re újból megerősödtek, és elérték a válság előtti részesedést a termelési értékekből.



2. ábra A feldolgozóipari termelés megoszlása 2001-2013
Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

A feldolgozóipar értékesítésénél erőteljesen érezhető a válság hatása, hiszen az évek óta tartó dinamikus növekedést megtörte. Ez egyértelműen rögzíthető, mind a konkrét értékesítési adatoknál, mind pedig az ipari értékesítésből történő részesedésnél is. Mivel hazánk feldolgozóipara nagyrészt az exportra

támaszkodik, ezért a válság előzményeit már 2007-től érezni lehetett ezen a területen. A 2009-es mélypontot követően viszonylag gyorsan újból növekvő pályára álltak az értékesítési mutatók.



3. ábra A feldolgozóipar értékesítése 2001-2013 időszakban (Mrd Ft)
Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

A magyar feldolgozóipar export specifikus (elsősorban gépek és szállítóeszközök), és ha csak az exportértékesítést elemezzük, akkor még szembetűnőbb a válság hatása. A feldolgozóipar részaránya a teljes exportértékesítésből a 2000-es évek első időszakában majdnem elérte a 80%-ot, míg ez az érték a válság éveit követően 70% alá esett. A külföldi nagyvállalatok magyar leányvállalatainak kulcsszerepe van a hazai gazdaság teljesítményében, ezért a feldolgozóipar területe rendkívül érzékeny a világgazdasági folyamatok változásaira.

A válság első szakaszában az export keresletre leginkább érzékeny járműgyártás volt a visszaesés fő elszenvedője. Ebben komoly szerepe volt a nagy multinacionális vállalatok magyarországi telephelyeinek, amelyek erre a visszaesésre termelés visszafogással, és munkaerő leépítéssel, vagy az üzemidő csökkentésével reagáltak. Ebben az időszakban a hazai igények kielégítésére termelő vállalatoknak inkább stabilizációs szerepük volt, mivel kevésbé érzékelték a globális változásokat (Lux 2013/2).

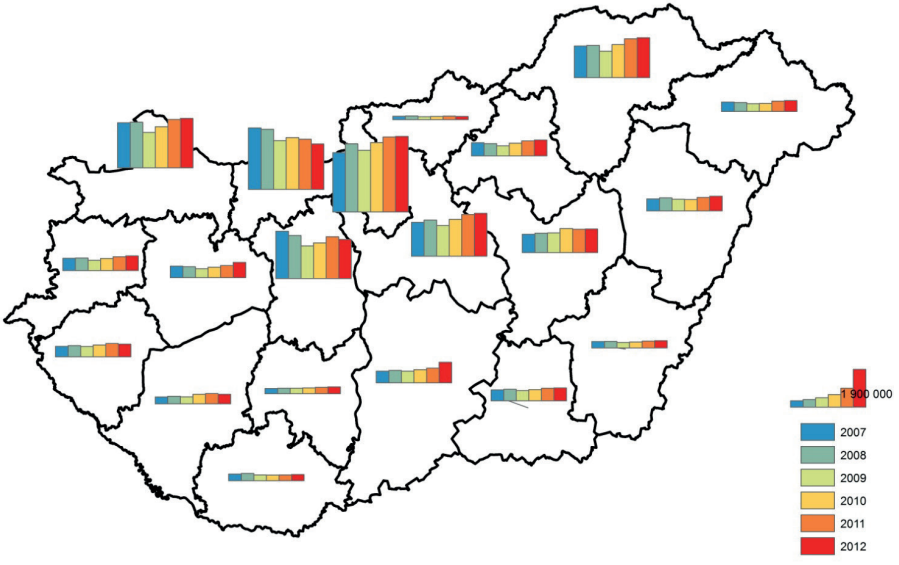
Feldolgozóipar ágazat	Exportértékesítés értékének változása 2008-2013	Export-értékesítés aránya a teljes értékesítésből 2008	Export-értékesítés aránya a teljes értékesítésből 2013	Változás 2008-2013
Egyéb fel-dolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása	139%	39%	49%	134%
Élelmiszer, ital, dohány-termék gyártása	178%	27%	38%	142%
Fafeldolgozás, papírtermék gyártása, nyomdai tevékenység	159%	55%	57%	125%
Fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása	76%	94%	95%	106%
Gép, gépi berendezés gyártása	166%	77%	85%	121%
Gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártása	111%	77%	84%	137%
Gyógyszer-gyártás	150%	47%	64%	112%
Járműgyártás	80%	87%	85%	104%
Kokszgyártás, kőolaj-feldolgozás	141%	25%	32%	129%
Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása	140%	90%	93%	101%
Textília, ruházat, bőr, és bőrtermék gyártása	104%	60%	63%	109%
Vegyi anyag, termék gyártása	258%	72%	87%	104%
Villamos berendezés gyártása	177%	42%	56%	99%

2. táblázat A feldolgozóipar értékesítésének főbb mutatószámai a 2008-2013 időszakban

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

2008-ról 2013-ra az exportértékesítés értékében legnagyobb mértékben a vegyi anyag, termék gyártása nőtt (258%), de szintén komoly erősödés volt az élelmiszer, ital, dohánytermék gyártás; a villamos berendezések gyártása és a gép, gépi berendezések gyártása alágazatoknál, amelyek jóval másfélszeres növekedés felett teljesítettek.
A leginkább exportorientált ágazatok 2008-ban a fémalapanyag és fémfeldolgozási termék gyártása; számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása és a járműgyártás ágazatai voltak. 2013-ra a fémalapanyag és fémfeldolgozás és a számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása megőrizték a pozícióikat, míg a jármű és gépgyártást megelőzve a vegyi anyagok és termékek gyártása érte el a dobogó harmadik fokát.
A vizsgált öt év időszakában az exportértékesítés aránya legnagyobb mértékben az élelmiszer, ital, dohány-termék gyártás; gumi-, műanyag és nemfém ásványi termék gyártás valamint az Egyéb feldolgozóipar; ipari gép, berendezés üzembe helyezése, javítása alágazatoknál mutatható ki.
Megvizsgálva az ipar hozzájárulását a megyei bruttó hozzáadott értékhez országos átlagosan kevésbé szignifikáns változások zajlottak le, de azokban a megyékben, ahol magas az ipar részaránya (például Borsod-Abaúj-Zemplén, Fejér, Győr-Moson-Sopron vagy Komárom-Esztergom) ott 2008-2009-ben érzékelhető a visszaesés, majd 2010-től újból növekedés mérhető.
Az ipari termelési értéke már 2008-tól csökkenni kezdett országosan, és lebontva természetesen az iparosodottabb megyék szintjén is. Ez leginkább a globalizáltabb feldolgozóipari ágazatok megtorpanása miatt következett be. 2010-re minimális növekedés mérhető, de a szakértők túlnyomó többségének véleménye szerint a tartós és folyamatos növekedésre még várnunk kell.
A feldolgozóiparban foglalkoztatottak létszáma a munkahelyek megszűnése, és a leépítések hatására majdnem 90 ezer fővel csökkent 2007-ről 2010-re, ez az összfoglalkoztatottak számában is majdnem 2 %-al csökkentette a feldolgozóipar részarányát.
Ha megyei szinten nézzük meg a termelés mértékének eloszlását, akkor egyértelműen kirajzolódnak a térképen hazánk magasabban iparosodott területei. A válság hatásai is leginkább ezeket a területeket érintették (Közép és Nyugat-Dunántúl, és B-A-Z megye). Az Alföld és Dél-Dunántúl ipari szereplői szerényebb függőségben vannak a világgazdasággal, így náluk kevésbé mutatható ki a válság hatása (Kiss 2011).
A feldolgozóipari beruházások területén a válság szintén csökkenést hozott a legtöbb megyében, és a gépipart, valamint a fémipart sújtotta a leginkább. 2011-től azonban több megyében is erőteljes növekedés indult el köszönhetően a kormány beruházás politikájának és a húzócégek (pl.: Audi és Mercedes)

fejlesztéseinek. Érdemes megemlíteni azt is, hogy a magasabban iparosodott megyék közül Komárom-Esztergom és Fejér megyében még nem sikerült elérni a válság előtti évek termelési szintjét, új ipari belépőként Bács-Kiskun megyében pedig a növekedést egyértelműen a Mercedes gyár beindulása okozza.



4. ábra Az ipari termelés megoszlása Magyarországon 2007-2012 (Mrd Ft)
Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatai alapján

Az ipar újbóli felértékelődése eltérő mértékben érintette hazánk és a környező országok területi egységeit. Ezeket a folyamatokat erősítették tovább a begyűrűződő világpiaci és világgazdasági folyamatok is. A fővárosokon kívül azokban a térségek tudtak tartós növekedési pályára kerülni, ahol sikeresen lezajlott az ipar szerkezetváltása, így munkahelyek és termelő egységek leépítése nélkül tudott talpon maradni a terület (Kuttor 2011).

Összefoglaló értékelés

A feldolgozóiparban az elmúlt néhány évben lezajló kedvezőtlen változások legfőbb, de nem kizárólagos oka a gazdasági világválság volt. Megállapítható, hogy trendtörések következtek be több területen is, valamint a kormányzat iparpolitikája is jelentősen befolyásolta az ágazat eseményeit. A statisztikai

adatokat elemezve megállapítható, hogy az ipari visszaesések leginkább a magasabban iparosodott területeken voltak mérhetőek, így az Észak-Dunántúlon, Közép-Magyarországon és Borsod-Abaúj-Zemplén megyében leginkább.
A további kutatásaim során konkrét feldolgozóipari ágazatokat kívánok kiválasztani, amelyekre már ágazat specifikusan fogom majd megállapítani, hogy mely tényezőket milyen módon befolyásolt a gazdasági válság az elmúlt években. Emellett nagy hangsúlyt kívánok fektetni a területi folyamatok elemzésére, ezen belül az ipari tevékenységek agglomerálódására.

Referenciák

Barta Györgyi. 2010. A magyar ipar területi folyamatai. Földrajzi dolgozatok határok nélkül II. kötet. MTA RKK Pécs

Kiss Éva. 2011 A válság területi konzekvenciái az iparban. Területi Statisztika 14. pp. 161-180

Kocziszky György. 2011. Adalékok a regionális gazdasági növekedés és egyensúly kérdéséhez. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek VIII./2. pp. 5-14.

Kuttor Dániel. 2011. Ipari szerkezetváltás környezeti és területi hatásai a visegrádi országokban. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek VIII./2. pp. 94-103

Lux Gábor. 2013. Az ipar versenyképességi tényezőinek átalakulása a közép-európai gazdaságokban. Közép-Európai Közlemények 5. pp. 195-200.

Lux Gábor: 2013. Az újraiparosítás lehetőségei: Fejlesztési együttműködés a periférián. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek X./1. pp. 4-13.

Területi Statisztikai Évkönyv 2007-2012